

TE-AI NĂSCUT BOGAT

Acum poți decoperi și dezvolta acele bogății!

BOB PROCTOR

TE-AI

NĂSCUT

BOGAT

Traducerea din limba engleză:

Cristian HANU

ADEVĂR  DIVIN

Braşov, 2009

Editura ADEVĂR  DIVIN

Braşov, Str. Zizinului, nr. 48, parter, ap. 7,
cod 500414, O.P. 12

Mobil: 0722.148.983 sau 0727.275.877;

Telefon / Fax: 0268.324.970 sau 0368.462.076


E-mail: contact@divin.ro sau contact@secretul.tv

Pe site-ul editurii găsiți și alte cărți pentru suflet:

www.divin.ro

Site: www.secretul.tv

Yahoo! Group: adevardivin

Copyright © 2009 Editura ADEVĂR  DIVIN.

Originally published as „You Were Born Rich” by Bob Proctor.

Originally published by LifeSuccess Productions, U.S.A.

Copyright © 2009 Bob Proctor. www.bobproctor.com

Toate drepturile asupra prezentei ediții în limba română aparțin în exclusivitate

Editurii ADEVĂR  DIVIN.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

PROCTOR, BOB

Te-ai născut bogat / Bob Proctor; trad.: Cristian Hanu; cuvânt înainte:

Doug Wead. - Braşov: Adevăr Divin, 2009

ISBN 978-606-8080-13-0

I. Hanu, Cristian (trad.)

II. Wead, Doug (pref.)

159.923.2

Editor: Cătălin PARFENE

Tehnoredactare: Marius MIHUȚOIU

Copertă: Cătălin DAVID

Corectură: Elena MÁLNAI

CARTEA ESTE DEDICATĂ LINDEI

Care a adus cu ea soarele din sud și l-a împărțit cu
generozitate cu Brian, Colleen și Raymond.

CUVÂNT ÎNAINTE

TU EȘTI UNIC

*Chiar și firele de iarbă
Sau fulgii de zăpadă –
Diferă ușor între ei...
Știi, nu există nimic care să fie perfect identic cu altceva.*

*De la cele mai mici lucruri, cum sunt firele de nisip,
Și până la cele mai gigantice stele,
Toate au fost create cu o singură INTENȚIE:
Acea de a fi unice!*

*De aceea, este o prostie să încerci să imiți pe altcineva –
Și inutil să pretinzi că nu ești cel care ești cu adevărat!
Căci fiecare dintre noi ne naștem dintr-o MINTE
Ale cărei idei nu se epuizează niciodată.*

*Nu există decât UNUL SINGUR ca MINE,
Care poate arăta ce pot să fac eu –
Și tu ar trebui să te simți mândru,
Căci nu există decât UNUL SINGUR ca TINE.*

*Totul începe
Cu tine.
Tu ești o ființă umană nelimitată și sublimă.*

James T. Moore

Zig Ziglar este recunoscut ca un maestru al motivației; Mark Victor Hansen, autorul cărții *Supă de pui pentru suflet*, ca un maestru al poveștilor; Anthony Robbins ca un *guru* al dezvoltării personale. Bob Proctor este recunoscut ca maestrul gândirii. Atunci când vine vorba de sistematizarea vieții, nimeni nu îl egalează. Este pur și simplu cel mai bun. Bob Proctor colectează gânduri la fel cum Imelda Marcos obișnuia să colecteze pantofi. Le ordonează apoi într-o manieră minunată, fiecare gând conducând logic către altul, până când rezultă o întreagă metodologie.

În cartea de față, *Te-ai născut bogat*, Bob Proctor aplică aceeași metodă, conducându-ne pas cu pas către uimitoarea descoperire potrivit căreia succesul nu înseamnă neapărat să „cauți în exterior” ceva ce nu ai, ci mai degrabă „să cauți în interior” și să rearanjezi piesele de puzzle care se află aici. Am citit fascinat felul în care și-a construit argumentația Bob și m-am trezit fără să vreau că aplic instantaneu concluziile sale diferitelor proiecte și relații pe care le aveam în desfășurare. Aici rezidă marea valoare a cărții de față: oricine îi poate aplica instantaneu concluziile în propria sa viață de zi cu zi. În acest fel, cartea va începe să îți schimbe viața cu mult timp înainte ca el să citească ultimul capitol.

Bob repetă adesea că nu are nimic nou de spus, că adevărurile descrise de el sunt „cunoscute” instinctiv de către toată lumea. Eu cred că dă dovadă de modestie. Multe din nuanțele oferite de această carte au fost *noi* pentru mine, iar unele dintre ele m-au ajutat să fac mai bine diferența între succes și eșec. Chiar și ideile așa-zis „evidente” legate de succes erau adormite în subconștientul meu, așteptând să fie recunoscute și apreciate. Cât despre cele pe care credeam că le înțeleg și le accept, fiind active în viața mea, acestea au fost rearanjate într-o ordine nouă, care mi-a permis să le pun mult mai ușor în practică. Atunci când citești cartea *Te-ai născut*

bogat, primul cuvânt care îți vine în minte este: „pragmatic”, întrucât ideile întâlnite aici pot opera în viața oricărui om, oriunde și oricând.

Reține: Bob Proctor reprezintă principala verigă care face legătura între știința modernă a succesului și promotorii de altădată ai acesteia, printre care s-a numărat Andrew Carnegie, marele finanțist și filantrop american. Secretele lui Carnegie l-au inspirat pe Napoleon Hill. La rândul ei, cartea acestuia, *Folosește-ți mintea pentru a te îmbogăți*, a stat la baza unui lung șir de cărți pe tema filozofiei succesului, care au creat un veritabil gen literar, ocupând astăzi secțiuni întregi din librăriile moderne. Napoleon Hill i-a trecut mai departe ștafeta lui Earl Nightingale, care i-a transmis-o apoi lui Bob Proctor.

Bob Proctor a crescut în umbra acestor uriași și a tuturor vorbitorilor și autorilor pe care i-au inspirat aceștia, învățând să le iubească și să le aprecieze descoperirile, înainte de a încerca să le ducă mai departe. După ce a început să le împărtășească celorlalți oameni cunoașterea acumulată referitoare la aceste principii eterne, el nu s-a mai oprit niciodată. Cărțile, benzile înregistrate și mesajele sale de pe Internet au inspirat milioane de oameni (dacă dorești, te poți înscrie la *Newsletterul* lui pe adresa de email insights@bobproctor.com. În fiecare dimineață, vei primi astfel „Gândul zilei”. Personal, nu îmi încep niciodată ziua fără a citi acest gând). În acest fel, dacă te racordezi la înțelepciunea lui Bob Proctor, nu te conectezi doar cu ultimul „autor pe tema succesului” al deceniului, ci cu un întreg șir de „cercetători” care au studiat natura umană și succesul timp de mai bine de trei generații. Bob Proctor este custodele acestei științe a succesului, iar cartea de față prezintă cu generozitate multe dintre comorile pe care le are de împărtășit acesta. De aceea, îți recomand cu căldură citirea acestei cărți, care este fantastică!

– Doug Wead, fost asistent al
președintelui Bush la Casa Albă

INTRODUCERE

Orice om se naște **bogat**. Singura diferență între oameni este că unii dintre ei au mai puțini bani decât ceilalți. Această situație este însă doar temporară! Cartea de față a fost scrisă cu intenția de a umple golul dintre situația ta actuală și cea în care dorești să te afli. Pas cu pas, capitol cu capitol, ea te va ajuta să unești piesele aceluia puzzle pe care obișnuim să îl numim „**viață**”, astfel încât să îți poți construi o imagine mentală a prosperității pe care ți-o dorești, iar apoi să transformi în realitate această imagine. Într-adevăr, viața poate fi comparată, metaforic vorbind, cu Cubul lui Rubik: cu toții dispunem de toate piesele și de toate culorile de care avem nevoie, dar punerea acestora în ordine este un proces de durată, care devine uneori frustrant. De cele mai multe ori, noi creăm imaginea de ansamblu, dar una sau două piese continuă să rămână pe dinafară.

Citind această carte, vei descoperi în scurt timp că nimic din ceea ce afirm în ea nu reprezintă un concept absolut nou pentru tine. Eu nu fac altceva decât să exprim diferite idei cunoscute într-o manieră organizată și coerentă, care îți va permite să obții rezultatele pe care ți le-ai dorit încă de când ai început să gândești. În fiecare zi, milioane de „visători” din toată lumea își cumpără bilete de loterie, sperând că cineva va extrage numerele lor și le va oferi în schimb o avere. Acești oameni nu par să înțeleagă faptul că adevărata bucurie a vieții nu are nimic de-a face cu primirea unei grămezi de bani pe un „platou de argint”, ci doar cu câștigarea lor printr-un efort personal. Dacă ai cunoaște adevărul, tu ai înțelege imediat că te-ai născut cu capacitatea de a obține toate lucrurile la care ai visat vreodată.

Cartea de față își propune să fie pentru tine o Lampă a lui Alladin. De fapt, ceea ce ții în mâini este ceea ce ți-ai dorit dintotdeauna: **un plan foarte simplu, care te poate conduce din locul în care te afli în cel în care dorești să ajungi**. Planul

nu este deloc complicat, dimpotrivă, este uluitor de simplu. Nu te lăsa însă amăgit de această simplitate aparentă, căci fiecare capitol al cărții conține o idee care se va dovedi de o valoare enormă pentru tine. Toate aceste idei sunt extrem de eficiente. Le-am testat personal pe fiecare, de-a lungul ultimilor 25 de ani. Mai mult, am asistat personal la punerea lor în practică de către miile de oameni care au participat la seminarele mele. În toate aceste cazuri, rezultatele obținute (deopotrivă de mine și de elevii mei) au fost cu totul ieșite din comun.

Spre exemplu, cunosc nenumărați indivizi care inițial nu aveau resurse nici măcar pentru a-și împlini propriile nevoi de bază și care au ajuns incredibil de bogați. Cunosc alți oameni care au avut diferite probleme ce îi făceau să se simtă deprimăți și nefericiți, și care s-au transformat (fără nicio exagerare) în niște oameni fericiți și echilibrați.

Acum ai și tu șansa de a supune aceste idei testului suprem: propria ta viață. Ce anume îți dorești? **Orice ți-ai dori, află că poți obține. Tu poți avea toate lucrurile pe care ți le dorești**, dar în acest scop trebuie mai întâi să înțelegi și să aplici toate ideile pe care ți le voi prezenta în continuare. Simpla lectură sau memorare a acestor idei nu te va ajuta să obții succesul pe care ți-l dorești. **Singurele lucruri care contează în acest scop sunt înțelegerea și aplicarea lor în practică.** De aceea, nu este suficient să crezi în ceea ce îți spun eu (sau în ceea ce îți spune oricine altcineva), ci trebuie să îți dovedești singur valabilitatea acestor idei.

Mi-ar fi fost extrem de ușor să umplu această carte cu date științifice, prezentându-ți astfel studii exhaustive care demonstrează eficacitatea ideilor prezentate aici. Astfel de informații nu fac însă decât să satisfacă latura analitică a minții umane. Ele au o valoare practică redusă. Deși voi folosi în paginile care vor urma numeroase exemple pentru a ilustra punerea în practică a acestor idei de către diferiți indivizi sau de către diferite familii și beneficiile pe care le-au obținut acestea, voi omite în mod deliberat cercetările științifice pe care le-am

făcut pentru a-mi documenta cartea, întrucât am descoperit că acestea nu ajută pe nimeni în mod pragmatic, concret, să își schimbe viața. Dimpotrivă, ele au tendința să îți încetinească avântul și să îți întunece gândirea.

Am scris cartea de față ca pe un curs pe care îl poți urma pentru a transpune în practică obiectivul pe care ți-ai propus să îl atingi, oricare ar fi acesta. Fiecare capitol te va conduce în mod logic către următorul, ajutându-te astfel să îți cunoști mai bine sinele real și adevăratele tale capacități. Nu trebuie să uiți însă un lucru important: nicio răsplată materială sau psihologică nu va veni la tine numai ca urmare a potențialului tău, ci exclusiv ca urmare a performanțelor tale.

Așadar, însoțește-mă și bucură-te de un mic preambul al călătoriei pe care urmează să o faci. În primul capitol, intitulat „Eu și banii”, vom încerca să definim acest concept prea puțin înțeles numit „bani”. Vom începe astfel să înțelegem mai bine relația naturală pe care ar trebui să o avem cu banii, inclusiv principiul profund despre care vorbesc foarte mulți dintre marii gânditori ai acestei lumi: „Noi trebuie să *iubim* oamenii și să *ne folosim* de bani”. Vom descoperi de asemenea ce se întâmplă atunci când cineva inversează termenii acestei ecuații. În plus, capitolul te va ajuta să înțelegi că a fi foarte bogat nu echivalează deloc cu un păcat. Dimpotrivă, tu ai datoria de a te îmbogăți.

Capitolul al doilea, intitulat „Cât de mult este suficient?”, te va ajuta să îți faci un inventar atent al gândurilor și al adevăratei tale situații financiare. Vei învăța astfel să stabilești cât de mult îți trebuie pentru a te simți împlinit. Cu această ocazie, vei descoperi care este suma de bani necesară pentru a-ți asigura toate lucrurile pe care ți le dorești și pentru a trăi exact așa cum visezi.

Odată luată decizia de a obține această sumă de bani, vei fi pregătit să citești capitolul trei, intitulat „Creatorul de imagini”. Lectura acestuia te va ajuta să înțelegi că întreaga ta viață este guvernată de imagini. De aceea, este absolut obliga-

toriu să devii conștient de imaginile pe care ți le construiești în minte, dar și de necesitatea de a construi și de a cultiva numai acele imagini care vor genera rezultatele pe care ți le dorești, respectiv care te pot ajuta să te apropii mai rapid de destinația pe care ți-ai propus-o. Vei începe astfel să înțelegi că tu ești de fapt un cocreator. Acest lucru reprezintă nu doar un dar, ci și o responsabilitate, aceea de a te implica în acest parteneriat cocreator.

Capitolul patru, intitulat „Detășează-te și lasă-l pe Dumnezeu să acționeze”, te va ajuta să îți dezvolți o credință puternică, bazată pe o înțelegere profundă. Vei învăța cu această ocazie să te detașezi de propriile imagini create la nivel mental, astfel încât puterea dinlăuntrul tău să poată trece la treabă, materializându-le și transformându-le în rezultate concrete, fizice, care vor duplica cu precizie imaginile mentale create de tine.

Capitolul următor, intitulat „Așteaptă-te să te bucuri de abundență”, te va învăța să îți dilați mintea. Cuvântul „așteptare” va căpăta o semnificație nouă pentru tine, iar tu vei învăța cât de uluitoare este puterea minții atunci când adoptă această atitudine.

Capitolul intitulat „Legea vibrației și atracția” va elimina multe semne de întrebare acumulate în mintea ta de-a lungul anilor. Vei înțelege astfel de ce unii oameni atrag exact ceea ce nu își doresc, în timp ce alții atrag numai ceea ce își doresc cu adevărat. În acest fel, vei învăța cum te poți magnetiza singur, astfel încât să atragi exact lucrurile pe care ți le dorești de la viață.

Un alt capitol, intitulat „Asumarea riscurilor”, îți va explica limpede că nu există nicio compensație care să îți asigure o certitudine absolută înainte de a face singur primul pas. Altfel spus, este absolut esențial ca tu să faci primul pas, înainte de a începe să te apropii de destinația pe care ți-ai ales-o.

De regulă, adevărații câștigători ai „loteriei vieții” nu sunt decât cu 2-3% mai eficienți decât cei care pierd. Capitolul intitulat „Pe muchie de cuțit” va ilustra limpede acest lucru. Citind acest capitol, vei înțelege rapid că și tu poți fi la fel de

eficient ca orice alt om despre care ai citit sau ai auzit vreodată. Vei renunța astfel în mod natural la orice sentiment de inferioritate și la orice îndoială referitoare la capacitatea și la posibilitățile tale de realizare, apropiindu-te astfel și mai mult de destinația dorită.

În timp ce te vei apropia de etapa finală a călătoriei către realizare, vei fi avertizat să nu privești niciodată înapoi. Capitolul intitulat „Nu te gândi la rezultatul opus” te va lămuri imediat de ce există oameni care obțin de fiecare dată aceleași rezultate, an după an. El îți va ilustra una dintre cele mai elementare, dar și una dintre cele mai importante reguli ale succesului în viață.

Capitolul final, intitulat „Legea vidului și a prosperității”, te va învăța cum poți deschide toate ușile, permițând astfel binelui dorit să vină către tine din toate direcțiile. Legea pe care ți-o va descrie este minunată, ajutându-te nu doar să te bucuri de tot ceea ce îți dorești în viață, dar și de frumusețea acestui proces. Înțelegerea ei te va ajuta să îți aduni ideile într-o imagine de ansamblu și să te apropii astfel de destinația dorită într-o deplină siguranță și în intervalul de timp dorit de tine.

Înainte de a începe, doresc să îți reamintesc că simpla citire și învățare pe dinafară a acestor principii nu te va ajuta să progresezi deloc către împlinirea pe care ți-o dorești. Meditează profund asupra ideilor oferite în această carte. Acestea sunt simple și ușor de înțeles, dar trebuie transpuse neapărat în practică. Oriunde te-ai duce, ia această carte cu tine. Răsfoiește-o în permanență și aplică principiile descrise în ea. Vei vedea astfel cu ochii tăi cum acestea vor tinde să prindă viață. Cartea de față a fost scrisă cu speranța sinceră că te vei bucura de fiecare pas al călătoriei către un nou mod de viață.

Bob Proctor

CUPRINS

Cuvânt înainte	I
Introducere	III
CAPITOLUL 1 – EU ȘI BANII	
Hotelul Edgewater Beach	3
Banii sunt importanți	5
Banii sunt slujitorii noștri	5
Banii trebuie să circule	6
Exercițiul conștiinței prosperității	8
Nu-ți fie teamă	9
Înțelegere versus memorare	11
Obținerea puterii prin împărtășire	12
Conștiința prosperității	12
În interiorul tău există o putere reală	15
Banii minții	16
CAPITOLUL 2 – CÂT DE MULT ESTE SUFICIENT?	
Cât de mult este suficient?	28
Înflorește chiar în locul în care ești plantat – Începe acum! ...	30
Tu poți păstra o parte din ceea ce câștigi	31
Contul Independenței Tale Financiare	32
Programul de plată eșalonată a datoriilor	32
Contul pentru Plata Datoriilor	32
CAPITOLUL 3 – CREATORUL DE IMAGINI	
Tu ești un creator de imagini	42
Preotul și fermierul	42
Construirea primului scaun	44
Mersul la film	45
Prosperitatea personală	46
Perseverența conduce întotdeauna la rezultate	48
Povestea lui Paul Hutsey	53

CAPITOLUL 4 – DETAȘEAZĂ-TE ȘI LASĂ-L PE DUMNEZEU SĂ ACȚIONEZE

Potențialul există pretutindeni și întotdeauna	64
Detășează-te și lasă-l pe Dumnezeu să acționeze așa cum dorește	64
Povestea lui Clarence Smithson	65
David și Goliat	66
Când vremurile devin grele	72
Nu forța lucrurile	74

CAPITOLUL 5 – AȘTEAPTĂ-TE LA ABUNDENȚĂ

Povestea becului	80
Ce gândește omul... ..	87
Povestea lui Pat și a lui John	88

CAPITOLUL 6 – LEGEA VIBRAȚIEI ȘI LEGEA ATRACȚIEI

Dr. Wernher von Braun	95
Vibrația	97
Personalități pozitive și negative	97
Creierul – Corpul	99
Totul este energie. Totul vibrează	100
Să fie lumină – Veriga de legătură	101
Totul este o expresie a aceluiași lucru	102
Atunci când îi ajuți pe alții, te simți mai bine	103
Vibrațiile și atitudinea	104
Devino un magnet mental	106
Analogia cu ghinda	106

CAPITOLUL 7 – ASUMAREA RISCURILOR

Analogia cu trambulina	114
Povestea lui Flip Wilson	115
Tinerii milionari	116
Un studiu referitor la piloții avioanelor de vânătoare	116
Asumarea riscurilor versus iresponsabilitate	119
Investițiile	120

Eșecurile în afaceri	122
----------------------------	-----

CAPITOLUL 8 – PE MUCHIE DE CUȚIT

Povestea lui Heinz Daues	130
Triumful lui Milt Campbell	133
Prima inimă artificială	138
Simularea	141

CAPITOLUL 9 – NU TE MAI GÂNDI LA CE A FOST

Lasă-i pe morți să își îngroape morții	147
Analogia cu aparatul foto polaroid	153
Croaziera lui Patti	153
Povestea lui 333	158

CAPITOLUL 10 – LEGEA VIDULUI ȘI A PROSPERITĂȚII

Marg a reușit ce și-a propus	167
De ce se cramponează oamenii de trecut	172
Elimină obstrucțiile din mintea ta	174

Mulțumiri	179
------------------------	-----

CAPITOLUL 1

*Cei care cunosc adevărul
învață să îl iubească.
Cei care iubesc adevărul
învață să îl trăiască.*

**Eu
și
banii**

EU ȘI BANII

Hotelul Edgewater Beach

În anul 1923, opt dintre cei mai bogați finanțiști ai lumii s-au întâlnit la hotelul Edgewater Beach din Chicago. Acești opt oameni controlau mai mulți bani decât întregul guvern al Statelor Unite la vremea respectivă. Printre ei se numărau:

- Președintele celei mai mari companii siderurgice independente;
- Președintele celei mai mari companii de gaze;
- Cel mai mare speculator la bursa grâului din Statele Unite;
- Președintele Bursei de Valori din New York;
- Un membru al cabinetului Președintelui american;
- Cel mai mare „baron” de pe Wall Street;
- Președintele celui mai mare monopol al lumii;
- Președintele Băncii pentru Reglementări Internaționale.

Cu alte cuvinte, în acel loc s-au întâlnit câțiva dintre cei mai de succes oameni ai lumii, sau cel puțin dintre cei care au descoperit secretul de a „face bani”.

Să vedem acum în ce poziții se aflau acești oameni 25 de ani mai târziu:

- Președintele celei mai mari companii siderurgice independente, Charles Schwab, trăia din bani împrumutați. Peste alți cinci ani avea să moară falit.
- Președintele celei mai mari companii de gaze din America de Nord, Howard Hopson, a înnebunit.
- Cel mai mare speculator la bursa grâului, Arthur Cutton, a murit în străinătate, îngropat în datorii.
- Președintele Bursei de Valori din New York, Richard Whitney, a fost închis la penitenciarul Sing Sing.
- Fostul membru al cabinetului Președintelui, Albert Fall, a fost eliberat din închisoare pentru a putea muri în casa sa.
- Cel mai mare „baron” de pe Wall Street, Jesse Livermore, s-a sinucis.

- Președintele celui mai mare monopol din lume, Ivar Krueger, s-a sinucis.
- Președintele Băncii pentru Reglementări Internaționale, Leon Fraser, s-a sinucis de asemenea.

Toți acești oameni au învățat perfect arta de a face bani, dar după toate aparențele, niciunul dintre ei nu a învățat să trăiască „o viață de om bogat”, deși acesta era dreptul lor prin naștere.

Astfel de povești reale i-au făcut pe mulți oameni bine intenționați, dar ignoranți, să spună: „Vezi, ți-am spus eu că nu este bine să ai foarte mulți bani”, sau „Toate aceste exemple demonstrează că oamenii bogați nu sunt cu adevărat fericiți”. Desigur, astfel de afirmații sunt greșite. Deși cei opt bărbați din exemplul citat mai sus „s-au rătăcit de pe calea cea dreaptă”, există foarte mulți alți oameni bogați care sunt cât se poate de fericiți și care fac foarte mult bine cu banii lor; altfel spus, care trăiesc vieți echilibrate și armonioase.

Gândește-te puțin: banii au o influență mai mare asupra vieții tale decât orice alte mărfuri la care te-ai putea gândi. De pildă, pierderea sau câștigarea subită a unei sume mari de bani îți poate schimba starea de spirit într-o măsură covârșitoare. De aceea, cred că ești de acord cu mine că toți oamenii ar trebui să înțeleagă în profunzime ce sunt banii și care sunt legile care guvernează atragerea lor. Din păcate, numărul celor care înțeleg aceste lucruri este mai mic de 10% din umanitate. Aproximativ 95% dintre oameni se mulțumesc cu ceea ce obțin, deși întreaga lor viață, de la naștere și până la moarte, își doresc să aibă mai mult. Ei nu înțeleg nicio clipă că ar putea obține fără probleme ceea ce își doresc atât de mult.

Aș dori să fac o mică paranteză: pe măsură ce vei avansa cu lectura acestei cărți, ai putea avea tendința să îți lași mintea să rătăcească, gândindu-te fie la cineva pe care îl cunoști și care a câștigat foarte mulți bani, fie la cineva care a dat faliment. Sugestia mea este să te focalizezi exclusiv asupra ta, întrucât

ceea ce au sau nu au ceilalți nu îți poate influența în niciun fel viața și situația financiară personală.

Banii sunt importanți

Una dintre cele mai mari greșeli pe care le fac oamenii se referă la importanța pe care le-o atribuie banilor. Spre exemplu, de câte ori nu ți s-a întâmplat să auzi oameni spunând în timpul unei conversații: „Banii nu înseamnă totul în viață”, „Banii nu sunt importanți” sau „Mie nu-mi pasă de bani”? Ei bine, chiar dacă acestor oameni nu le pasă de bani, aș pune oricând pariu că dealerilor de la care și-au cumpărat mașina le pasă; la fel și comercianților de la care își cumpără zilnic alimentele sau bancherilor care le-au împrumutat bani pentru a-și cumpăra o casă. Practic, nimeni nu poate nega că banii sunt extrem de importanți pentru orice om care trăiește într-o societate civilizată. De aceea, afirmații de genul celor de mai sus (potrivit cărora banii nu sunt importanți) sunt absurde. În realitate, nimic nu poate lua locul banilor în domeniul în care sunt folosiți aceștia!

Banii sunt slujitorii noștri

După ce am subliniat importanța banilor, doresc să adaug la cele spuse mai sus un avertisment de care nu ar trebui să uiți niciodată: banii sunt slujitorii tăi, iar tu ești stăpânul lor. Ai foarte mare grijă să nu inversezi termenii acestei ecuații, așa cum s-a întâmplat, din păcate, cu foarte mulți oameni, unii dintre ei având un coeficient foarte mare de inteligență. Această inversare a termenilor ecuației de mai sus poate provoca daune extrem de mari vieții tale. În mod regretabil, de-a lungul istoriei au existat foarte multe suflete nefericite care au iubit banii mai mult decât oamenii, folosindu-se de aceștia din urmă pentru a-și satisface scopurile egoiste, fapt care a încălcat una dintre cele mai elementare legi ce guvernează adevăratul succes financiar. Lubește întotdeauna oamenii și folosește-te de bani, nu invers!

Un alt mit pe care îl acceptă foarte mulți oameni susține că banii nu ajung decât la cei „norocoși” sau „favorizați de soartă”. De pildă, ori de câte ori se adună mai mulți oameni care discută despre o cunoștință care a avut recent un succes financiar, cel puțin o persoană din grup se grăbește să spună: „Harry a fost extrem de norocos”, sau „Harry s-a aflat la locul potrivit, în momentul potrivit”. Doresc să te asigur însă, cât se poate de categoric, că deși „norocul” joacă un anumit rol în obținerea succesului financiar, el nu reprezintă niciodată o premisă suficientă în sine. Banii sunt un efect, nu o cauză. De aceea, orice câștig trebuie să fie meritat. Crede-mă, această viață nu favorizează pe nimeni, iar cei care fac rost de bani cu o foarte mare ușurință fie dispun de o tiparniță, fie se află în drum spre închisoare, dacă nu cumva au ajuns deja acolo. De aceea, nu uita niciodată că deși „norocul” reprezintă un factor care favorizează succesul financiar, el trebuie să fie dublat de foarte mult efort și de muncă grea.

Banii trebuie să circule

Al treilea lucru pe care ar trebui să îl știi în legătură cu banii este că aceștia nu sunt valoroși decât atât timp cât sunt folosiți. Dacă au fost scoși din circulație, ei devin la fel de inutili ca niște ziare vechi sau ca niște „stacane goale de bere” depozitate într-un pod. Pentru a înțelege mai bine adevărul acestui principiu, îți voi prezenta o poveste reală: acasă la mine se află pe un raft o cupă de argint pe care am primit-o în dar în urma unui discurs pe care l-am ținut cândva. Ori de câte ori ajung acasă, îmi scot tot mărunțișul din buzunare și îl pun în cupa de argint. Când aceasta este aproape plină, ofer conținutul cupei unuia dintre copiii mei sau unuia dintre verii mei (care sunt la fel de tineri ca și ei). Toți copiii se bucură atunci când primesc cupa și de-abia așteaptă să le vină rândul. Ceea ce doresc să subliniez este următorul lucru: atât timp cât cupa se umple cu bani, aceștia din urmă nu au nicio valoare. Ei nu fac decât să stea în interiorul ei, neavând nicio funcție utilă și netrezind nimănui interesul.

Pe de altă parte, de îndată ce cupa se umple iar banii ajung la unul din copii, ei devin instantaneu „activi”. Spre exemplu, nu mai departe de săptămâna trecută, i-am dat cupa cu bani vărului meu T. Jay. Acesta a luat imediat banii din ea și s-a grăbit la o școală de golf, unde și-a plătit cu ei câteva lecții de golf. Personal, nu am nicio idee ce a făcut mai departe profesorul de golf cu banii respectivi, dar sunt aproape sută la sută convins că nu i-a depozitat într-o cupă situată pe un raft! Ca să nu mai lungim vorba: banii nu trebuie niciodată să fie scoși din circulație. Dimpotrivă, ei trebuie să fie folosiți în permanență. Oamenii trebuie să se bucure de ei și să îi dea mai departe!

Această concluzie mă conduce la o ilustrare încă și mai dramatică a aceluiași principiu: povestea „bătrânului domn Chapman”. Domnul Chapman era un bătrân care trăia la doar câteva case mai jos de familia mea pe vremea când eram copil. Deși între noi exista o diferență uriașă de vârstă, m-am împrietenit rapid cu domnul Chapman, pe care obișnuiam să îl privesc ducându-și căruciorul cu vechituri încolo și înapoi. Domnul Chapman făcea comerț cu vechituri și își câștiga existența adunând lucrurile pe care le aruncau oamenii. Pe măsură ce treceau anii, el a apărut însă din ce în ce mai rar, iar la scurt timp după cel de-al Doilea Război Mondial, a murit. Întrucât locuia singur și nu avea rude apropiate, poliția a intrat în casa lui și a evaluat posesiunile pe care le avea. Deloc surprinzător, polițiștii au descoperit că locuința era mobilată cu vechituri și cu mici articole de decor care evocau trecutul domnului Chapman. Spre surpriza lor, ei au descoperit însă și peste o sută de mii de dolari în bancnote vechi, depozitate în diferite cutii răspândite prin întreaga casă!

Gata oricând să publice o știre senzațională, ziarul *Toronto Daily Star* s-a grăbit să publice un articol pe prima pagină despre domnul Chapman, în care autorul își pune a o întrebare obiectivă: de ce ar fi optat un individ cu o avere mai mare de 100.000 de dolari pentru depozitarea banilor în cutii vechi răspândite prin întreaga casă?

Deși eram destul de tânăr la acea vreme, mi-am pus și eu aceeași întrebare: de ce ar fi preferat un om ca domnul Chapman să trăiască o viață de om sărac în condițiile în care avea atât de mulți bani? Dacă ar fi dorit, ar fi putut să își folosească banii pentru a se distra, sau i-ar fi putut investi pentru a-și spori veniturile, contribuind astfel la crearea de noi locuri de muncă; în sfârșit, i-ar fi putut depune la o bancă, primind astfel dobândă. În locul acestor opțiuni, el a preferat să îi pună într-o „cupă de pe raft”, făcându-i să devină astfel inutile. Nu, prieteni, banii sunt meniți să circule, nu să stea degeaba! Nu există nici cea mai mică îndoială în această privință. Scopul banilor este să te folosești de ei și să te bucuri. De aceea, orice dorești să faci cu banii tăi, sfatul meu este să nu repeți greșeala domnului Chapman!

Doresc să insist de asemenea asupra unei precizări: atunci când afirm că banii trebuie să circule, nu vreau să spun cu asta că ei trebuie risipiți cu orice preț. Există o diferență enormă între cele două concepte, iar dacă nu ai descoperit încă această diferență, îți sugerez să o faci cât mai repede cu putință.

Exercițiul conștiinței prosperității

După ce am descris câteva din caracteristicile banilor, îți propun o „tehnică” simplă prin care poți începe imediat să atragi către tine sumele de bani care îți sunt necesare. Primul lucru pe care doresc să îl faci este să îți imaginezi că stai în camera ta împreună cu mai mulți prieteni. În continuare, imaginează-ți că le declari acestora intenția ta de a deveni bogat, sau cel puțin atât de bogat încât să îți permiți să trăiești exact așa cum îți dorești. Cum te face să te simți această declarație? Dacă nu ești foarte diferit de ceilalți oameni, cel mai probabil vei simți o stare de disconfort. Nu este exclus chiar să îți retragi declarația de dinainte, anunțându-ți prietenii că a fost doar o glumă. Și totuși, este foarte important să înțelegi că oamenii bogați nu simt niciodată o stare de disconfort în legătură cu banii. Probabil că te întrebi: „De ce?” Răspunsul cel

mai evident este următorul: pentru că au foarte mulți bani. Totuși, acesta nu este un răspuns corect. Este important să înțelegi că simplul fapt că ai bani nu te faci automat să te simți confortabil în privința lor. Cu alte cuvinte, unul din motivele pentru care oamenii bogați au bani este chiar faptul că și-au cultivat o stare de conștiință diferită de cea a oamenilor obișnuiți, pe care o voi numi de acum înainte: „conștiința prosperității”. Orice om care dorește să atragă sume mari de bani în viața lui trebuie să își cultive această conștiință a prosperității.

De aceea, prima întrebare pe care ar trebui să ți-o pui este: „Ce aș putea face pentru a cultiva această conștiință a prosperității?” Cea mai bună modalitate de a-ți dezvolta conștiința prosperității constă în a te vizualiza (în plan mental) ca având deja suma de bani pe care o dorești. Minte subconștientă nu poate face deosebirea între realitate și vizualizare. De aceea, în scurt timp vei ajunge să te simți confortabil la gândul că ai foarte mulți bani, și implicit vei începe să îi atragi.

Poate că ți se pare un simplu joc, dar te asigur că este unul din cele mai înțelepte lucruri pe care le poți face. Dacă vei reuși să îți convingi mintea subconștientă că ești bogat și că te simți bine în această stare de prosperitate, ea va începe automat să caute modalități de a transpune în realitate sentimentele tale „imaginare”.

Dacă toată această poveste ți se pare o simplă fantezie, ignoră pe moment rândurile de mai sus și continuă lectura cărții de față. Voi reveni de mai multe ori de-a lungul cărții asupra acestui concept și te asigur că până la terminarea lecturii, aceste rânduri vor căpăta o semnificație diferită pentru tine.

Nu-ți fie teamă

După ce ți-am descris prima „tehnică” ce te poate ajuta să devii bogat, doresc să insist asupra unui nou avertisment: dacă dorești într-adevăr să te îmbogățești, nu trebuie niciodată, dar

absolut niciodată, să îți faci griji legate de banii pe care urmează să îi primești sau de păstrarea lor. Îngăduie-mi să îți explic mai detaliat acest concept.

În Biblie, Iov, un personaj care a suferit enorm în vremurile biblice, face următoarea remarcă: „Iată, lucrul de care mă temeam a venit asupra mea”. Întreabă-te pentru o clipă ce semnificație au aceste cuvinte pentru cei care își fac griji legate de bani. Cu siguranță, dacă îți faci în permanență griji legate de faptul că nu ai suficienți bani sau că ai putea pierde banii pe care îi ai, aceste griji vor avea tendința să devină realitate. Așa cum Iov a suferit din cauza tuturor încercărilor posibile, și tu vei rămâne sărac sau îți vei pierde banii pe care îi ai.

Pentru a înțelege mai bine, să luăm un exemplu mai contemporan: să revenim puțin asupra tragicului caz al „bătrânului domn Chapman”. Așa cum îți mai amintești, desigur, acesta nu și-a cheltuit niciodată economiile obținute prin muncă grea. „De ce?” – ne-am putea întreba. Cel mai probabil, pentru că se temea că dacă își va cheltui banii, va deveni un om sărac și va trăi în sărăcie. Ironia sorții a făcut însă ca el să trăiască oricum în sărăcie, tocmai din cauza fricii sale! Ca să revenim la citatul biblic de mai sus: „Lucrul de care se temea a venit asupra lui”.

Într-un capitol ulterior, vei primi mai multe explicații legate de paradoxul care face ca unii oameni să atragă în viața lor exact lucrurile pe care nu și le doresc. Deocamdată, este suficient să spunem că grijile legate de bani sunt întotdeauna extrem de contraproductive. Acest principiu este adevărat inclusiv dacă este justificat prin vechea platitudine potrivit căreia: „nu faci decât să economisești niște bani pentru zile negre”.

Doresc să mai fac o precizare: dacă îți dorești sincer să câștigi mai mulți bani decât la ora actuală, primul lucru pe care trebuie să îl faci este să înveți să acorzi mult mai puțină atenție lucrurilor pe care le spun sau le fac cei din jurul tău și mult mai

multă atenție „micuței voci” care îți vorbește în sine ta. Ca să exprim același lucru într-o manieră mai prozaică: trebuie să faci efortul de a deveni mult mai puțin susceptibil la influențele din exteriorul tău și mult mai înclinat să îți ascuți propriile instincte și sentimente. Îngăduie-mi să dezvolt puțin acest subiect.

Majoritatea oamenilor care nu reușesc să acumuleze suficienți bani pentru a duce viața pe care și-o doresc sunt cei care se lasă cel mai ușor influențați de opiniile celor din jurul lor. Spre exemplu, ei sunt de regulă cei care îi lasă pe autorii de articole din presă sau pe crainicii de la televizor, care fac tot felul de profeții înspăimântătoare legate de criza economică și de recesiune, să gândească în locul lor. După cum spunea atât de inspirat Napoleon Hill în cartea sa, *Folosește-ți mintea pentru a te îmbogăți*: opiniile sunt marfa cea mai ieftină de pe pământ. Practic, orice om are o sumedenie de păreri personale, care nu așteaptă decât să fie acceptate de altcineva. De aceea, dacă ești conștient că te-ai lăsat influențat în trecut de opiniile altor oameni, ia chiar acum (înainte de a continua cu lectura acestei cărți) decizia de a nu-ți mai asculta decât propriile instincte, rămânând în același timp deschis în fața călăuzirii divine. Dacă vei proceda astfel, nu vei avea practic niciun motiv să nu cunoști succesul financiar într-o perioadă de timp absolut rezonabilă.

Înțelegere versus memorare

Pe măsură ce vei continua să citești această carte, vei învăța să îți cultivi o conștientizare din ce în ce mai profundă a talentelor și a capacităților cu care te-a înzestrat Dumnezeu. Vei înțelege astfel că dacă îți vei dezvolta în mod corespunzător aceste talente și aceste capacități, tu te vei putea folosi de ele pentru a atrage în viața ta toate lucrurile bune pe care ți le dorești. Doresc însă să îți aduc din nou aminte că nicio lectură și nicio memorare a unor principii nu te vor ajuta să obții succesul scontat. Singurele care pot face acest lucru sunt înțelegerea și transpunerea în practică a acestor idei. De aceea, nu te grăbi

prea tare să termini această carte, întrucât nu acesta trebuie să fie principalul tău obiectiv. Așa cum spuneam mai devreme, adevăratul tău obiectiv ar trebui să fie: înțelegerea și transpunerea în practică a ideilor cuprinse în ea. Astfel, chiar dacă nu poți integra în profunzime mai mult de o pagină pe zi, acest lucru îți este suficient pentru a te apropia de scopul pe care ți l-ai propus. Dacă te întrebi de ce trebuie „savurată pe îndelete” această carte, în loc să fie „devorată” într-o singură zi, îți voi răspunde că la baza ei stau mai bine de 20 de ani de analize elaborate ale metodelor care conduc la succes, dar și ale celor care conduc la insucces.

Obținerea puterii prin împărtășire

Doresc să-ți mai dau un sfat: foarte puțini oameni își descoperă singuri adevăratele talente cu care sunt înzestrați. De aceea îți sugerez să găsești cel puțin o persoană cu care să poți împărtăși și comenta ideile descrise în această carte.

Conștiința prosperității

Cred că vei fi de acord cu mine că oamenii nu se pot bucura în mod conștient de ceva dacă nu sunt mai întâi conștienți de acesta. Acest lucru poate fi cu ușurință observat. Spre exemplu, nimeni nu s-a bucurat vreodată de luxul de a călători cu avioanele de mare viteză până când frații Wright nu au devenit conștienți de „posibilitatea de a zbura”. Thomas Edison a devenit conștient de posibilitatea de a crea imagini în mișcare, deschizând astfel calea către o nouă formă de divertisment. Dr. Jonas Salk a devenit conștient de posibilitatea de a crea un ser care poate combate teribila paralizie infantilă cunoscută sub numele de poliomielită. De aceea, rareori se mai întâmplă în zilele noastre să mai auzim de această boală. Alexander Graham Bell a devenit conștient de posibilitatea de a transmite vocea umană prin cablurile metalice. Așa am ajuns să ne bucurăm de telefoane.

Desigur, aș putea continua astfel la infinit, citând ne-numărate exemple de același fel. Ceea ce doresc însă să

subliniez este că toate aceste invenții, sau mai bine zis cunoașterea care a permis crearea lor, ne-a stat întotdeauna la dispoziție. De fapt, întreaga cunoaștere care a existat sau va exista vreodată este întotdeauna prezentă și distribuită uniform în toate locurile. Pentru a putea beneficia însă de aceste forme-gând a fost nevoie ca cineva să se racordeze la ele, alcătuind astfel idei care, împreună, au structurat o nouă conștiință umană.

Noi înotăm într-un „ocean” de energie mentală în care este prezentă întreaga cunoaștere care a existat sau care va exista vreodată. În mod similar, suntem înconjurați de abundență. Oriunde am privi în natură, noi nu vedem altceva decât abundență; practic, natura nu cunoaște „eșecul”. De aceea, nimic nu poate lipsi vreodată în sine; lipsurile nu apar decât atunci când nu ești conștient de abundența din jur. Altfel spus, dacă dorești să pătrunzi în această lume a bogăției, primul lucru pe care trebuie să îl faci este să te gândești la ea, să îți deschizi mintea în fața fluxurilor de energie mentală care pot crea imagini. La rândul lor, acestea pot construi în ființa ta o conștiință a prosperității.

Așa cum știi foarte bine, există mii și mii de oameni onești, buni și săritori, care nu fac altceva decât să muncească întreaga viață, dar care nu se îmbogățesc niciodată. Pentru ei, viața nu înseamnă altceva decât un efort continuu de dimineața până seara. Acesta este motivul pentru care am scris această carte: pentru a te inspira să îți deschizi mintea în fața acestui nou mod de a gândi.

Principalul instrument de dezvoltare a conștiinței este gândirea. Indiferent care este situația ta actuală, dacă îți dorești cu adevărat să ți-o îmbunătățești și să devii bogat (lucru perfect posibil, după cum sugerează cartea de față), tu trebuie să începi chiar acum să gândești în termenii conștiinței prosperității. Nu mai aștepta să termini această carte; nici măcar să termini acest capitol. Nu amâna pe mâine, pe săptămâna viitoare sau pentru anul viitor. Fă acest lucru chiar acum. Gândirea este cea mai

înalță funcție a ființei umane. Din păcate, foarte puțini oameni „gândesc” cu adevărat. Ei se lasă amăgiți de convingerea că dacă în mintea lor se derulează o oarecare activitate mentală, asta înseamnă că „gândesc”. Adevărul este că marea majoritate a oamenilor nu fac decât să își exerseze acea facultate mentală numită „memorie”. Ei privesc la infinit aceleași vechi filme și aceleași vechi fotografii care există în memoria lor și pe care aceasta le proiectează pe ecranul minții lor.

Este absolut necesar să începi chiar în acest moment să gândești în această manieră nouă, pentru ca fiecare fibră a ființei tale să se umple cu această nouă energie mentală. Corpul tău este alcătuit din miliarde și miliarde de celule, și fiecare dintre acestea este influențată în acest moment de gândurile tale. De pildă, în clipa în care mintea ta va cultiva gânduri de relaxare, corpul tău se va destinde automat. Invers, în clipa în care mintea ta se va umple cu gânduri de teamă și de îngrijorare, corpul tău va deveni rigid și tensionat. Dacă vei începe să cultivi gânduri de prosperitate, imaginându-ți că ești un om foarte bogat înconjurat de un ocean de energie mentală și înotând într-o mare a abundenței, corpul și mintea ta vor intra instantaneu pe vibrația prosperității, iar tu vei începe să atragi literalmente, la fel ca un magnet, tot ceea ce îți este necesar pentru a deveni bogat.

Sunt conștient de faptul că pentru un neinițiat, astfel de idei pot părea extrem de bizare. Și totuși, ele sunt perfect adevărate, căci conștiința mentală a prosperității precede întotdeauna bogăția în lumea materială. De pildă, pentru copiii născuți în familiile bogate, precum Kennedy sau Bronfman, nu este deloc dificil să gândească în termenii acestei conștiințe a prosperității, întrucât acest mod de a gândi este singurul pe care l-au învățat încă de la naștere. Cum s-ar spune, ei au fost condiționați să gândească în termenii prosperității.

Marea majoritate a oamenilor nu s-au născut însă într-un astfel de mediu; de aceea, ei nu sunt deloc obișnuiți să gândească în acești termeni. În această direcție, noi trebuie să ne

cultivăm un nou mod de a gândi, în jurul următoarelor linii directoare:

- 1) felul în care am fost condiționați,
- 2) motivele pentru care obținem rezultatele pe care le obținem, și
- 3) felul în care ne putem schimba modul de a gândi și condiționarea.

Acest lucru nu este deloc ușor. El necesită foarte multă disciplină, o dorință arzătoare și un mare efort. De altfel, așa se explică de ce marea majoritate a oamenilor nu reușesc să își schimbe modul de a gândi. Eu doresc să insist însă asupra faptului că indiferent cât de grea s-ar dovedi, această schimbare poate fi operată, și încă într-un interval de timp relativ scurt. Mai mult, compensația pe care o vei primi pentru efortul depus va fi întru totul pe placul tău. Îți pot garanta acest lucru, întrucât eu am trecut prin acest proces, și la fel foarte mulți alți oameni pe care îi cunosc. A sosit momentul să faci și tu același lucru.

Simplul fapt că ai început să citești această carte reprezintă cea mai bună dovadă a faptului că îți dorești cu adevărat să te schimbi. Vestea bună este că există o modalitate absolut sigură de a te bucura de tot ceea ce îți dorești, iar aceasta este prezentată în cartea de față.

În interiorul tău există o putere reală

Dincolo de nivelul conștiinței de veghe există marea comoară a minții subconștiente. Aceasta este forța pe care dorim să o influențăm prin noile noastre gânduri. Pentru ca lucrurile să fie perfect lămurite de la bun început, gândește-te la următoarea afirmație: orice idee, orice plan și orice obiectiv poate fi implantat în mintea subconștientă prin repetarea unor gânduri, dublată de credință și de așteptarea pozitivă. Poate că te întrebi: „Poate fi demonstrată în vreun fel această afirmație prin experimente și observare directă? Există vreo tehnică sau vreo metodă cunoscută care poate demonstra acest lucru, și dacă

da, este aceasta disponibilă pentru toată lumea?” Răspunsul la ambele întrebări este un „da” hotărât. Pe măsură ce vei continua să citești, să testezi și să experimentezi ideile din această carte, vei ajunge să îți răspunzi singur la aceste întrebări. Acest aspect este foarte important, întrucât nimeni nu poate crede în totalitate decât în acele lucruri pe care le descoperă singur.

Am scris această carte cu speranța sinceră că ea te va ajuta să descoperi singur cât de mult îți poți schimba destinul prin repetarea continuă a acestor idei legate de prosperitate. Învață să privești banii ca pe un slujitor ascultător de care te poți folosi pentru a câștiga încă și mai mulți bani, dar și pentru a aduce lumii în care trăiești servicii cu mult mai mari decât cele pe care le aduci la ora actuală. Este foarte important să înveți să te simți confortabil atunci când vorbești despre bani, pentru că tu „te-ai născut într-adevăr bogat”. Tu dispui de toate instrumentele mentale necesare pentru a atrage către tine gândurile de care ești înconjurat, creându-ți astfel acea conștiință de care ai nevoie pentru a-ți asigura bogăția de care dorești să te bucuri. Lipsurile și limitările nu pot exista decât atunci când le cultivăm în mintea noastră. Conștiința prosperității nu cunoaște lipsurile sau limitările. Ia chiar acum hotărârea de a elimina pentru totdeauna aceste idei referitoare la lipsuri și limitări din mintea ta minunată și încearcă să înțelegi că bogăția pe care o cauți te caută la rândul ei. De aceea, deschide larg porțile minții tale conștiente și începe să te bucuri de ea.

Banii minții

Începe chiar acum să joci un joc al minții cu tine însuși. Obișnuiește-te să te vizualizezi ca fiind foarte bogat. Gândește-te la toate lucrurile pe care le-ai putea face cu acești bani, iar apoi începe să le practici la nivel mental. Așa cum spuneam, mintea ta subconștientă nu poate face diferența între o acțiune concretă și simpla ei vizualizare; de aceea, acest exercițiu te va ajuta rapid să îți dezvolti conștiința prosperității. Reține: există o lege

imuabilă, care spune că nu te poți bucura de nimic la nivel fizic până când nu ai învățat să te bucuri de el la nivel mental!

Practic, toți oamenii vorbesc cu ei înșiși în sinea lor. Unii obișnuiesc chiar să își vorbească cu voce tare. De aceea, ori de câte ori te surprinzi având o conversație cu tine însuși, repetă-ți la infinit cât de bine te face să te simți faptul că ești bogat. Felicită-te singur pentru această bogăție și imaginează-ți că ceilalți oameni te felicită la rândul lor. Urmărește să înțelegi că deși acesta pare să fie un simplu joc, el reprezintă totuși unul dintre cele mai înțelepte lucruri pe care le poți face: respectiv, o manifestare a potențialului tău superior în această lume fizică.

Te-ai înscris practic într-un program al dezvoltării personale. În cadrul lui, vei învăța că sinele tău ascunde comori mult mai mari decât cele vizibile cu ochiul liber, dar aceste comori ascunse trebuie mai întâi să fie descoperite, dacă dorești să te dezvolti în mod corespunzător. De fapt, partea cea mai măreață a ființei tale nu poate fi văzută, întrucât natura ei este nefizică. În scurt timp, vei deveni conștient de faptul că trăiești simultan pe trei planuri existențiale: unul spiritual, unul intelectual și unul fizic.

Pentru a înțelege mai bine acest concept abstract, trebuie să ții cont de faptul că tu trăiești simultan în trei planuri existențiale distincte:

- 1) Planul spiritual al gândurilor (potențialul suprem)
- 2) Planul intelectual al ideilor (potențialul mediu)
- 3) Planul fizic al rezultatelor (potențialul inferior).

De aceea, dacă vei pune în aplicare ceea ce ți-am sugerat mai sus, tu nu vei face altceva decât să îți folosești „natura divină” pentru a alege acele gânduri (de gen: „Banii sunt buni”, „Iubesc oamenii și mă folosesc de bani”, „Banii sunt un slujitor; eu sunt stăpânul lor”) care te pot ajuta să îți construiești un anumit concept. În cazul de față, acest concept ar putea fi numit: „O Mare Bogăție Personală” sau „Un Adevărat Succes Financiar”. Ideile, cum ar fi conceptul de „succes financiar”, nu

apar niciodată de la sine. Personalitatea umană trebuie să se implice întotdeauna în acest proces, cultivând acele gânduri care pot construi conceptul respectiv. Aceasta este singura modalitate prin care omul poate deveni „la fel ca Dumnezeu”, respectiv creator, iar aceasta reprezintă forma cea mai înaltă a creației! Dacă vei susține în mintea ta această idee minunată, respectiv imaginea succesului financiar, mai devreme sau mai târziu ea va tinde să se manifeste concret în viața ta fizică (adică în planul rezultatelor). Vei înțelege mai bine acest proces pe măsură ce vei continua să citești această carte.

Îți propun să revenim acum la o afirmație anterioară. Cred că îți mai amintești ce am scris într-un paragraf anterior, și anume că noi ne propunem să operăm de pe un potențial superior pe unul inferior. Cele trei planuri pe care trebuie să operăm și ordinea în care trebuie să facem acest lucru sunt:

Planul gândurilor... (spiritual)

către

Planul ideilor (intelectual)

către

Planul obiectelor (fizic)

Și nu invers:

Planul obiectelor (fizic)

către

Planul gândurilor... (spiritual)

către

Planul ideilor (intelectual),

așa cum am procedat în trecut și așa cum marea majoritate a oamenilor vor continua să procedeze și în viitor. Altfel spus, marea majoritate a oamenilor vor continua să observe rezultatele din viața lor, lăsându-le pe acestea să le dicteze gândurile, și implicit ideile derivate din acestea. Spre exemplu, în cazul în care constată că nu mai au deloc bani în contul lor bancar (rezultat), ei optează pentru a emite gânduri legate de lipsă sau de pierdere, de care se vor folosi pentru a-și construi un concept

legat de sărăcie. Ideea pe care o susțin în mintea lor va tinde să manifeste rezultate viitoare pe aceeași frecvență de vibrație. În acest fel, ei își creează propria realitate a sărăciei, adică exact lucrul pe care afirmă că și-l doresc cel mai puțin în viață. Și astfel, contul lor bancar va continua să rămână gol. Acești oameni intră într-un cerc vicios, împlinindu-și singuri propriile profeții, chiar dacă acestea sunt negative, iar ei nu și le doresc de fapt. Cu siguranță, nu aceasta este maniera în care își dorește Creatorul nostru să trăim!

Unii cititori se vor grăbi să afirme că această argumentație este absurdă, întrucât dacă un cont bancar este gol, este gol, și nu ai ce să faci. Din punctul lor de vedere, este nerealist să te uiți la un cont bancar gol și să vizualizezi o mare bogăție. Exact acest mod de a gândi îi determină însă să își perpetueze la infinit ciclul sărăciei, împiedicându-i să se îmbogățească!

Este important să înțelegi că actualul statut al contului tău bancar, al vânzărilor tale, al stării tale de sănătate, al vieții tale sociale, al poziției tale la locul de muncă, etc., nu reprezintă altceva decât manifestarea fizică a gândurilor pe care le-ai cultivat în trecut. Dacă îți dorești cu sinceritate să schimbi și să îmbunătățești rezultatele pe care le obții în planul fizic, este imperios necesar să îți schimbi felul de a gândi, și asta chiar acum.

Dacă vei reflecta la cele afirmate mai sus, vei înțelege că aceste informații sunt cât se poate de logice. Orice om care înțelege cu adevărat „procesul creator” îți va spune că afirmațiile de mai sus sunt nu doar adevărate, dar reprezintă chiar o lege naturală a ființei umane care îi permite lui Dumnezeu să opereze prin intermediul acesteia. În anumite „cercuri”, această lege este numită rugăciune, care nu este altceva decât o forță ce se transmite de la spirit la formă, prin intermediul individului. Dumnezeu ți-a dat capacitatea de a-ți construi orice idee dorești. Din acest punct de vedere, „tu te-ai născut bogat”, și întreaga ta abundență este inclusă în mintea ta

(în puterea gândurilor tale). De aceea, nu te pedepsi singur, ci alege idei cât mai mărețe, iar apoi transpune-le în realitate. Nu mai lăsa planul fizic să îți controleze modul de a gândi.

Cred că ai început să înțelegi „marea greșală” pe care o fac majoritatea oamenilor. În eseul său pe tema încrederii în sine, Emerson spune: „Invidia echivalează cu ignoranța”. Cu alte cuvinte, este complet lipsit de înțelepciune să privești „realizările” sau „rezultatele” altei persoane și să le invidiezi. Orice om care a obținut o realizare importantă a început prin a o gândi, construindu-și astfel în plan mental imaginea sublimiei realizări care s-a manifestat acum în viața sa. El a cultivat aceste gânduri culegându-le din sursa infinită care ne stă tuturor la dispoziție, inclusiv ție!

La acest lucru se referea marele pictor Vincent Van Gogh atunci când a fost întrebat cum a reușit să creeze o operă atât de monumentală. El a răspuns: „Eu îmi visez picturile, iar apoi îmi pictez visele”. Altfel spus, Van Gogh începea întotdeauna prin a-și vizualiza picturile în planul minții, după care nu făcea decât să picteze o replică pe pânză a originalului din mintea sa. Practic, el nu a vândut niciodată picturile „originale”! În timp ce scriu aceste rânduri, îmi dau seama că ai început să înțelegi adevărul acestor afirmații și că exclami în sinea ta: „Foarte corect! Abia acum înțeleg ce vrea să spună!”

Cu câțiva ani în urmă, Mary Snyder din California a venit la unul din seminarele mele însoțită de soțul ei, Oscar. Ea mi-a dat un citat din Lincoln care mi-a plăcut atât de mult încât de atunci l-am repetat tuturor participanților la cursurile și la seminarele mele. Iată ce a spus Lincoln: „Este ușor să crezi în lucrurile pe care le poți vedea și atinge; de fapt, acest lucru nu are nimic de-a face cu credința. În schimb, a crede în lucrurile invizibile reprezintă un triumf și o binecuvântare”. Nu-i așa că citatul este minunat? Îți mulțumesc din nou, Mary.

Cred că acum ai început să înțelegi importanța și înțelepciunea exercițiilor mentale pe care le recomand. De

aceea, continuă să repeți cât mai frecvent în sinea ta: „Sunt un om prosper. Sunt bogat. Banii sunt un lucru bun”. Vizualizează-te făcând lucrurile pe care ți-ai dori să le faci dacă ai avea bani, respectiv dacă ai manifesta în viața ta această nouă atitudine sau această conștiință nouă. Vizualizează această mare bogăție și consideră că te afli deja în posesia ei. Nu uita însă că banii nu sunt altceva decât un slujitor. Tu ești stăpânul lor. Nu iubești banii, ci oamenii. De bani doar te folosești.

Înainte de a trece la capitoul următor, recitește capitoul de față, „Eu și banii”. În acest fel, îți vei fixa mai bine în minte ideile descrise aici, eliberându-te astfel de vechile idei preconceptuate legate de bani, care te fac să simți o stare de disconfort ori de câte ori vine vorba despre acest subiect. Repetă-ți de mai multe ori pe zi: „Eu și banii”, până când vei ajunge să te simți în totalitate confortabil atunci când te gândești la ei și la bogăție în general.

Nu discuta cu prea mulți oameni despre aceste idei noi legate de bani până când nu ajungi să le integrezi perfect în ființa ta, astfel încât nimeni și nimic să nu-ți mai poată zdruncina propriile opinii, respectiv până când vei ajunge să te simți suficient de încrezător în sine pentru a le putea explica altora. Reține: ascultarea comentariilor negative ale celor care nu înțeleg adevărul nu te poate ajuta în niciun fel. Dimpotrivă, aceste comentarii te pot face chiar să te îndoiești de propriile tale convingeri. Nu permite acest lucru. Ori de câte ori te gândești la „tine și la bani”, proiectează pe ecranul minții tale o imagine cât mai frumoasă!

*„Viață bună este scumpă.
Există și un alt mod de a trăi,
Care nu costă atât de mult;
Din păcate, acest mod de a trăi
nu este deloc satisfăcător”.*

Distilatorii spanioli

CAPITOLUL 2

**Cât de mult
este suficient?**

CÂT DE MULT ESTE SUFICIENT?

„Majoritatea oamenilor cred că își doresc mai mulți bani decât au nevoie de fapt; de aceea, ei se mulțumesc cu mult mai puțini bani decât ar putea obține de fapt”.

Earl Nightingale

Pentru a da viață acestui nou concept legat de prosperitate, este important să fii cât mai specific, să precizezi exact de câți bani ai nevoie de fapt. Reține: noi operăm cu mintea subconștientă, iar aceasta nu gândește. Ea nu face decât să accepte imaginile pe care i le inducem, pe care le transformă apoi în realitate. De aceea, nu este suficient să spui: „Îmi doresc foarte mulți bani”, întrucât nimeni (deci nici mintea subconștientă) nu poate înțelege ce înseamnă „foarte mulți” pentru tine.

Îți recomand cu fermitate să citești cu toată atenția acest capitol, întrucât ideile pe care le conține îți pot schimba literalmente viața. Trebuie să înțelegi însă că simpla gândire nu este suficientă; ea trebuie dublată inclusiv de acțiune. Există anumite lucruri pe care trebuie să le faci concret, iar primul dintre ele este să stabilești cât de mulți bani îți dorești.

Pentru a răspunde la această întrebare, ar fi util să te gândești la ce anume îți trebuie acești bani. Răspunsurile evazive, de gen: „Îmi doresc banii ca să trăiesc cu ei” nu sunt suficiente. Societatea noastră este structurată în așa fel încât guvernul le asigură tuturor oamenilor minimumul necesar pentru a putea trăi. De multe ori, este suficient să stai acasă și să primești prin poștă un cec care îți asigură traiul zilnic la cote minime.

Probabil că îți spui deja: „Da, știu acest lucru, dar eu doresc să trăiesc mai bine”. Perfect. Problema este: ce înseamnă pentru tine „mai bine”? Fii cât mai concret. Acest tip de exercițiu mental necesită o planificare serioasă; de aceea, îți recomand să iei o foaie de hârtie și să notezi pe ea toate „lucrurile” sau „activitățile” pentru care ai dori să cheltuiești bani pe parcursul anului care urmează. Pentru a te ajuta să concepi această listă, iată câteva categorii pe care le-ai putea include în ea:

Hrană, rată la bancă, haine, automobil, utilități, educație, concedii, recreație, asigurări, economii.

Desigur, acestea sunt doar câteva posibilități din cele pe care le-ai putea include în listă. De aceea, continuă să te gândești la tot ce ți-ai dori să incluzi în aceasta. La fiecare rubrică, nu nota sumele de bani pe care le cheltuiești la ora actuală, ci vizualizează cât de mult ai dori să cheltuiești pentru a duce viața pe care ți-o dorești, iar apoi trece în listă suma respectivă. Spre exemplu, dacă acum nu obișnuiești să mergi la restaurant decât la anumite ocazii speciale, poți vizualiza astfel de ieșiri la restaurant cu familia în fiecare săptămână, și nu la orice local, ci la unul foarte scump, în care serviciile sunt excelente, mâncarea este delicioasă, iar ambianța este extrem de luxoasă. Cât de mult crezi că ar costa aceste ieșiri? Oricare ar fi suma, notează-o în lista ta.

La fel, în cazul în care conduci o mașină care s-a cam învechit și începe să dea semne de rugină, vizualizează-te la volanul unei mașini noi, pe gustul tău, pe care să o schimbi la fiecare un an sau doi. Cât de mult ar costa acest mod de viață? Reține: nu vei trăi de-a pururi, așa că ar trebui să te bucuri la maxim de viața ta actuală! În acest scop, ai nevoie de o anumită sumă de bani care să-ți asigure toate lucrurile și toate serviciile pe care ți le dorești.

Atunci când întocmești această listă, este posibil ca mintea să încerce să îți joace o festă. Nu este exclus ca prin ea să îți treacă gândul: „Este o nebunie! Nu voi avea niciodată

atâția bani pentru a trăi așa cum îmi doresc, după cum sugerează această carte”. Îți reamintesc în această direcție că există oameni care au suficienți bani pentru a trăi acest mod de viață și care nu s-au născut bogați. Mai mult decât atât, nimeni nu le-a lăsat moștenire acești bani. Ei „s-au născut bogați” în potențialul de a reuși în viață (potențial cu care toți oamenii sunt înzestrați), dar au avut și ei momentele lor în care nu au avut bani. La fel ca și ei, și tu poți reuși în viață. Tot ce trebuie să faci în acest scop este să aplici principiile pe care ți le recomandă această carte.

În timp ce scriu aceste pagini, mă simt obligat să fac o mică paranteză pentru a-ți reaminti că în ființa ta există resurse nebănuite și talente latente care nu așteaptă altceva decât să fie descoperite și exprimate. Îmi amintesc în această direcție că acum câțiva ani am ascultat o casetă audio înregistrată de Earl Nightingale pe tema „atitudinii”. Cred că am ascultat acea casetă literalmente de sute de ori. La un moment dat, autorul spunea: „Ajungem acum la un aspect destul de ciudat: noi avem tendința de a minimaliza lucrurile pe care le putem face și scopurile pe care le putem atinge. În schimb, dintr-un motiv care îmi scapă, noi avem tendința să credem că alți oameni pot face lucruri pe care noi nu le putem face”. În continuare, Earl adăuga: „Este foarte important să înțelegi că acest lucru nu este adevărat. Și tu ai în ființa ta, undeva în adâncuri, mari talente și capacități care te pot ajuta să obții toate lucrurile pe care ți le dorești de la viață”.

Nici nu doresc să menționez de câte ori am ascultat acest pasaj fără a înțelege cu adevărat ce vrea să spună el. Într-o bună zi, l-am auzit parcă pentru prima oară, și fiecare celulă din creierul meu a început să vibreze la unison cu acest adevăr. Am înțeles subit ce vrea să spună Earl în acest pasaj și am realizat în adâncurile ființei mele că dacă alți oameni au putut reuși în viață, la fel pot reuși și eu, atât timp cât sunt dispus să plătesc prețul cuvenit. La fel de bine poți reuși și tu, căci adevărul exprimat de Earl este la fel de valabil pentru tine cum a fost

pentru mine și cum este pentru orice alt om de pe această planetă. În acest scop, trebuie să plătești însă un anumit preț, care include, printre altele, și răspunsul la întrebarea:

Cât de mult este suficient?

Nu răspunde aleatoriu la această întrebare. Nu alege pur și simplu prima cifră care îți trece prin minte. Dă răspunsul corect, și te asigur că la sfârșit te vei bucura că ai făcut-o. În acest fel, exercițiul de față te poate ajuta să îți disciplinezi mintea. Poate crezi că această secțiune nu este pentru tine, întrucât la ora actuală ai atâtea datorii încât ți-ar fi imposibil să pui deoparte vreo sumă de bani. Chiar dacă te afli în această situație, află că există o soluție inclusiv pentru tine. Mai mult, există foarte multe situații (iar situația în care te afli tu s-ar putea număra printre acestea) în care chiar și oamenii care nu vor câștiga niciodată mai mulți bani decât la ora actuală se pot îmbogăți. Acest gând ar trebui în sine să îți dea impulsul și încurajarea de a continua lectura acestei cărți.

Probabil că ți-ai terminat deja lista și ai ajuns astfel la o anumită sumă totală de bani. Notează această sumă în partea de jos a paginii, cu caractere mari și îngroșate. În continuare, uită de această sumă și continuă citirea cărții, întrucât urmează să discutăm despre o altă idee foarte importantă. Chiar dacă această idee nu se aplică în cazul tău (cel puțin în momentul de față), este bine să înțelegi că ea este valabilă în cazul altor cititori. Mai mult decât atât, chiar dacă ea nu se aplică situației particulare în care te afli, merită cu siguranță să reflectezi asupra ei, întrucât este imposibil să nu ai prieteni sau asociați aflați în situația respectivă, cărora le-ai putea împărtăși această idee.

Situația despre care doresc să îți vorbesc este aceea a persoanelor căsătorite, care au o familie de susținut și a căror contribuție financiară la bunăstarea acestei familii este decisivă.

Dacă te afli în această situație, unul din principalele motive pentru a-ți dori o sumă de bani mai mare este acela de

a-i asigura familiei tale viața pe care i-o dorești, nu cea de care se bucură la ora actuală. De fapt, îți dorești ca toți membrii familiei tale să își trăiască viața la maxim. În acest context, este bine să înțelegi că atât timp cât vei urma planul indicat în această carte, vei putea îndeplini fără probleme acest deziderat. Dacă te gândești însă mai serios, îți vei da seama că pe un nivel mai profund îți dorești nu doar ca membrii familiei tale să ducă în prezent o viață mai bună, dar și ca această viață să continue inclusiv dacă ți-ar fi dat să părăsești subit această lume. Poate că ești tentat să răspunzi în glumă: „Nici vorbă! Cui îi pasă ce se va întâmpla cu ei dacă eu nu aș mai fi în viață?” Realitatea este însă că problema este cât se poate de serioasă și că nu trebuie luată în glumă. Cu siguranță, îți pasă de ce s-ar întâmpla cu familia ta dacă tu ai dispărea subit din această lume. O știm amândoi la fel de bine!

Deci, atât timp cât vei fi sănătos și în putere, tu vei putea aplica principiile din această carte, creând astfel bunăstarea de care are nevoie întreaga ta familie. Ce s-ar întâmpla însă dacă ai muri sau dacă ai suferi un accident care te-ar lăsa invalid? Ei bine, societatea noastră are grijă și de astfel de cazuri. În acest scop s-au inventat „asigurările de viață” și cele „de accident (handicap)”.

Poate că te gândești: „Ha! Asigurări de viață – ce șarlatanie! Tipul acesta, Bob Proctor, nu știe pe ce lume trăiește!” Ei bine, doresc să-ți spun că în ceea ce privește asigurările de viață sunt un fel de autoritate, întrucât am ținut seminare pentru angajații din acest domeniu timp de mai bine de zece ani, vreme în care am avut aproape 50.000 de parti-cipanți care lucrează în domeniul asigurărilor. De aceea, te pot asigura că atunci când afirm că circa 95% din oameni sunt complet ignoranți în ceea ce privește subiectul asigurărilor, știu foarte bine despre ce vorbesc. Culmea este că foarte mulți din acești oameni dețin poziții importante în afaceri și în industrie, în guvern și în alte profesii valoroase, fapt care te-ar putea face să crezi că „știu foarte bine despre ce vorbesc”. Realitatea tristă este însă că în

ceea ce privește domeniul asigurărilor de viață, foarte mulți dintre ei sunt complet sau parțial ignoranți.

De aceea, doresc să insist asupra acestui lucru: singura modalitate prin care le poți asigura membrilor familiei tale un venit consistent, primit instantaneu în caz de moarte sau de handicap este asigurarea de viață. Statisticile arată că deși marea majoritate a americanilor au asigurări de viață, în cel puțin 90% din cazuri acestea sunt prea mici, neasingurându-le membrilor familiilor lor sumele de bani necesare pentru a-și continua viața în condiții decente în cazul unui eveniment neprevăzut care i-ar lipsi de venitul produs de capul familiei. Altfel spus, atunci când mor, marea majoritate a oamenilor nu lasă în urma lor decât atâți bani cât să le permită familiilor lor să își acopere costurile înmormântării și cel mult încă un an de viață! Culmea este că dacă ar fi plătit în plus o rată relativ mică la polița de asigurare, aceasta le-ar fi acoperit în mod confortabil cheltuielile celorlalți membri ai familiei.

Dat fiind că această carte își propune să te ajute să îți îndeplinești toate obiectivele financiare, oricât de substanțiale ar fi acestea, consider că este de datoria mea să includ în ea aceste informații referitoare la asigurările de viață. Fără ele, pur și simplu această carte nu ar fi completă.

(Îți reamintesc în această direcție că nu există decât două modalități de a câștiga bani: munca umană sau punerea banilor să lucreze pentru tine).

Închei aici această paranteză, precizând că de acum înainte nu vom mai vorbi decât de oamenii care VOR TRĂI în continuare.

Înflorește chiar în locul în care ești plantat – Începe acum!

Probabil că întrebarea pe care ți-o pui în momentul de față este: „Și când voi începe să trăiesc această viață minunată?” Răspunsul este simplu: chiar acum!

Mai întâi de toate, începe prin a răspunde la următoarele întrebări:

- Cât de des îți plătești factura de telefon?
- Cât de des îți plătești chiria sau rata la bancă?
- Cât de des plătești pentru cumpărăturile de zi cu zi?
- Cât de des plătești pentru a-ți pune benzină în rezervorul mașinii?
- Cât de des plătești facturi medicale?
- **Cât de des te (răs)plătești pe tine însuși?**

Această ultimă întrebare sună ciudat. Practic, mai puțin de 5% din oameni se (răs)plătesc pe ei înșiși. Dacă i-ai întreba pe ceilalți 95% de ce nu au grijă de ei înșiși, ți-ar răspunde probabil că după ce își plătesc toate celelalte facturi și cheltuieli, nu le mai rămâne nimic pentru ei!

În mod evident, cei 4-5% din oameni care se „(răs)plătesc pe ei înșiși” au descoperit o modalitate de a rezolva această problemă. Deși această modalitate este cunoscută de secole, foarte puțini oameni sunt conștienți de ea. În ce constă această idee? – probabil că te întrebi. Exprimată pe scurt, ea ar suna astfel:

„Ei se (răs)plătesc MAI ÎNTÂI DE TOATE pe ei înșiși!”

(Acest concept mai este cunoscut și sub numele de: Legea Babiloniană a Succesului).

Tu poți păstra o parte din ceea ce câștigi

Dacă te gândești puțin, îți poți da seama cu ușurință că această „lege” sau acest principiu este de bun simț. De aceea, îngăduie-mi să repet: „Tu poți păstra o parte din ceea ce câștigi”. Mai exact, ceea ce câștigi luni dimineața îți aparține în totalitate, așa că ar trebui să între într-un cont special la care să nu ai un acces foarte ușor.

Contul Independenței Tale Financiare

Cel mai probabil, ceea ce câștigi în dimineața zilei de luni se ridică la circa 10% din venitul tău total. De aceea, acesta este procentul din banii câștigați cu care ar trebui să te (răs)plătești pe tine însuși, de la bun început (adică nu după ce ți-ai plătit toate celelalte obligații).

Prima cheltuială pe care îți recomand să o faci din „Contul Independenței Tale Financiare” este plata ratei de asigurare, întrucât acest instrument te ajută să îți crezi un „Capital Instantaneu”. Restul banilor îi poți economisi, până când vei acumula suficient capital pentru a face o investiție înțeleaptă. Reține: până atunci, nu te poți atinge de banii din acest cont și de dobânda pe care o aduc ei. Dacă vei proceda astfel, într-o perioadă relativ scurtă de timp vei avea o sumă considerabilă de bani, suficientă pentru a te motiva să continui pe această cale. Mai mult, cunoașterea faptului că dispui de un „Capital Instantaneu” care te poate ajuta să faci față oricărei situații neprevăzute îți va conferi o stare de spirit senină, greu de obținut prin alte mijloace.

Programul de plată eşalonată a datoriilor

Dacă te afli în situația de a avea datorii foarte mari, a căror plată necesită cheltuirea întregului tău salariu, astfel încât ție nu îți mai rămâne nimic, află că aceste datorii pot fi plătite (desigur, timpul necesar pentru lichidarea lor va depinde de mărimea lor). Pentru o mai bună înțelegere a situației în care te afli, este bine să consideri rata ipotecară (suma de bani pe care o datorezi lunar băncii pentru plata creditului ipotecar, probabil una dintre cele mai mari sume pe care trebuie să le plătești lunar) drept o investiție, NU drept o datorie.

Contul pentru Plata Datoriilor

Indiferent câți bani câștigi în după-amiaza zilei de luni și în dimineața zilei de marți, aceștia trebuie să intre în totalitate în

Contul pentru Plata Datoriilor tale. Cel mai probabil, această sumă reprezintă aproximativ 20% din venitul tau total. Cel mai înțelept ar fi să te așezi și să le scrii o scrisoare tuturor creditorilor tăi, înștiințându-i astfel de planul pe care ți l-ai propus.

Înainte de a trimite scrisoarea, ar fi bine să stabilești ce proporție din acești 20% din bani îți propui să dai fiecăruia dintre ei. Suma ar putea fi mai mare sau mai mică decât cea pe care le-o plătești la ora actuală, dar indiferent de concluzia la care ai ajuns, nu ar trebui să le trimiți creditorilor mai mulți bani decât ai stabilit. Asigură-i însă pe fiecare în parte că își vor primi regulat această sumă, la data pe care ai stabilit-o.

Iată un exemplu de scrisoare pe care ai putea-o trimite creditorilor tăi:

Stimați domni,

După cum știți, am o datorie la voi de dolari și intenționez să o plătesc în totalitate, inclusiv dobânda aferentă. Pentru a-mi îndeplini acest obiectiv, am conceput un plan prin care îmi propun să ajung la o situație financiară stabilă. În acest scop, mi-am deschis un „Cont pentru Plata Datoriilor” (CPD) în care virez 20% din toate veniturile mele. În acest fel, voi dispune de suficiente resurse pentru a trăi convenabil, fără angoasă și fără stres, și în plus voi evita capcana de a face noi datorii.

În fiecare săptămână (sau lună) veți primi de la mine un cec în valoare de dolari, direct din acest cont, până când îmi voi plăti în totalitate datoriile față de dumneavoastră. Sunt conștient că ne-am înțeles pentru plata unei rate mai mari, dar am convingerea că veți da dovadă de înțelegere și că veți aprecia efortul și bunele mele intenții.

Dacă aveți întrebări să îmi puneți, vă rog să mă contactați. Sunt foarte entuziasmat de noul meu plan, iar dacă doriți să îl analizați împreună cu mine, astfel încât să îl recomandăți

și altor persoane care au datorii la dumneavoastră, vă stau la dispoziție.

Vă mulțumesc anticipat pentru cooperare.

Vă doresc o zi minunată!

Cu respect,

John Doe

Este bine să înțelegi de la bun început că această scrisoare reprezintă o afirmație de fapt, nu o rugămintă. La urma urmelor, tu ești cel care are datoria să își gestioneze propriile finanțe, nu creditorii tăi!

Redactează-ți scrisorile cu cea mai mare atenție și anexează la ele primul cec cu plata ratei pe care ți-ai propus-o. Este bine să înțelegi că este posibil ca un creditor mai puțin rezonabil să nu accepte să coopereze cu tine. Nu este exclus chiar ca el să îți telefoneze și să te amenințe cu tribunalul etc. Dacă se întâmplă așa ceva, menține-ți ferm poziția, întrucât nu există tribunal care să nu te felicite dacă ți-ai expune planul pentru Independența Ta Financiară. De altfel, te asigur că mai bine de 95% din oamenii cărora le vei trimite astfel de scrisori vor fi mai mult decât dispuși să coopereze cu tine.

Dacă ai ajuns în această etapă, te poți „bate singur pe umăr”, întrucât ai intrat practic pe o nouă cale, care îți va schimba radical viața!

În final, haide să recapitulăm pe scurt ce ai realizat până acum:

- 1) La ora actuală dispui de un capital instantaneu de care te poți folosi în orice situație neprevăzută.
- 2) Dispui de un cont de economii.
- 3) Te (răs)plătești pe tine însuși.
- 4) Ți-ai stabilit un program de plată eșalonată a datoriilor.
- 5) După plata celorlalte datorii, îți mai rămân 70% din venituri, cu ajutorul cărora te poți gospodări și te poți distra.

6) În acest fel, te simți liniștit și îți poți focaliza mintea asupra marilor idei descrise în cartea de față.

Începând din acest moment, nu te mai gândeai niciodată la „datorii”. Te-ai ocupat deja de acestea. De aceea, focalizează-ți atenția exclusiv asupra contului tău de economii și privește-l cum crește. Repetă-ți întruna: „Sunt un om bogat. Bani sunt buni. Mă folosesc de bani, dar îi iubesc pe oameni”.

Metaforic vorbind, punerea în ordine a finanțelor tale nu diferă cu nimic de revizia tehnică a automobilului personal în vederea unei călătorii de mai lungă durată. Începând din acest moment, te pregătești practic pentru o astfel de călătorie. Chiar dacă la ora actuală nu câștigi mai mult de x dolari pe an, imaginează-ți în permanență că ai început deja să câștigi suma anuală pe care ți-ai propus să o câștigi de acum înainte (pe care ai calculat-o conform nevoilor tale, pentru a-ți cumpăra tot ceea ce îți dorești și pentru a trăi așa cum îți propui).

Dacă te gândești în mod serios să devii independent din punct de vedere financiar, dar nu ai trecut încă la transpunerea în fapt a ideilor descrise până acum, îți recomand insistent să faci acest lucru acum. Nu are niciun sens să treci la citirea capitolului următor dacă nu ai făcut acest lucru; ar fi ca și cum ai porni la drum cu automobilul personal, deși acestuia nu-i merg decât jumătate din cilindri. Cu siguranță mașina va face pană, împiedicându-te astfel să ajungi la destinația dorită. Dacă te vei asigura însă de la bun început că totul merge perfect, te vei putea relaxa și vei putea adopta o atitudine calmă, senină, știind că vei ajunge în siguranță la destinație. Mai mult, te vei putea bucura de peisaj de-a lungul întregului drum!

În cazul în care consideri că nu vei putea duce la bun sfârșit sarcina de a-ți pune în ordine finanțele, astfel încât să poți porni în marea aventură care te așteaptă, îți sugerez să apelezi la ajutorul unui profesionist (practic, toți oamenii bogați procedează astfel, apelând la experți financiari). Nu este nimic rușinos în a face acest lucru. Este ca și cum ai fi bolnav și te-ai duce la doctor pentru a te trata. Dacă sunt înțelepți, chiar și

oamenii sănătoși își fac din când în când analize medicale la doctor. Cu alte cuvinte, nu este neapărat necesar să fii bolnav pentru a-ți îmbunătăți starea de sănătate.

Foarte puțini oameni au o expertiză reală în domeniul „planificării financiare” serioase. De aceea, ar fi bine să cauți un consilier financiar cât mai competent, la fel cum ai proceda cu un avocat, dacă te-ai afla într-o situație delicată care necesită asistență juridică. În orice oraș american există companii care asigură astfel de servicii financiare. În unele localități ele nu sunt foarte ușor de găsit, dar există cu siguranță; trebuie doar să fii ceva mai insistent atunci când le cauți.

Personal, am avut plăcerea de a înființa o astfel de companie în orașul canadian Toronto, în anul 1979 (numele companiei este The McCrary Group). La ora actuală, compania are aproape 5000 de clienți fericiți, care au avansat considerabil pe calea independenței financiare. Grupul McCrary își ajută clienții să devină conștienți de un aspect extrem de interesant, pe care aș dori să ți-l împărtășesc la rândul meu:

Din punct de vedere al „finanțelor” lor, oamenii se împart în trei categorii distincte:

1. Cei aflați într-o poziție de deficit (care au datorii)
2. Cei aflați într-o poziție de echilibru (care nu mai au datorii, dar nici economii).
3. Cei care au economii (un surplus de bani).

Este foarte ușor să cazi în capcana convingerii că dacă te afli într-una din primele două poziții, tot ce trebuie să faci este să câștigi mai mulți bani pentru a trece în poziția a treia. Lucrurile nu stau neapărat așa. Adevărul este puțin diferit: dacă o persoană se află într-o situație financiară deficitară, este evident că ea are „obiceiul” de a cheltui mai mulți bani decât câștigă. Dacă ea se află într-o situație de echilibru financiar, înseamnă că are obiceiul de a cheltui toți banii pe care îi câștigă. De regulă, oamenii sunt „sclavii” obișnuințelor lor; de aceea, câștigarea unor sume mai mari de bani nu conduce automat la

schimbarea situației financiare de ansamblu. În acest context, dacă te-ai decis de câți bani ai nevoie („cât de mulți bani îți sunt suficienți”), este extrem de important să îți concepi inclusiv un plan financiar (sau să plătești pe cineva să îți conceapă un astfel de plan) care să te silească să te autodisciplinezi – cel puțin timp de o lună sau două – până când îți vei forma o nouă obișnuință, respectiv de a trăi în conformitate cu noul plan.

Capitolul următor, intitulat „Creatorul de imagini”, te va ajuta să înțelegi mai bine ce poți face concret pentru a câștiga mai mulți bani, astfel încât suma totală să se apropie de cea pe care ți-ai propus-o tu. Până atunci, doresc să-ți reamintesc că pe măsură ce veniturile tale vor crește, vor spori și cele 10 procente pe care le consacri contului de economii, respectiv cele 20 de procente pe care le consacri CPD, ceea ce înseamnă că îți vei putea plăti mai rapid datoriile acumulate până în prezent. Odată plătite aceste datorii, procentul care îți va rămâne pentru tine va crește la rândul lui, ajungând la 90% din totalul acestor venituri mai mari. (Îmi dau deja seama cât de mult te entuziasmează această idee!)

CAPITOLUL 3

Creatorul de imagini

DEPINDE NUMAI DE MINE

*Când și când, mă descurajez,
Când văd norii amenințători de pe cerul vieții mele,
Dar apoi îmi aduc aminte
De ceea ce mi s-a întâmplat ieri.
Nu mă refer aici la ziua de ieri,
Și nici la lunile care au trecut,
Ci la toate zilele de ieri din viața mea
În care am avut șansa de a crește.
Îmi amintesc de pildă de toate oportunitățile
Pe care le-am lăsat să moară,
Dar și de cele de care am profitat
Înainte să treacă pe lângă mine.
Îmi aduc astfel aminte că trecutul meu
Nu a fost deloc ușor,
Dar – cumva – am reușit să trec de el,
Iar viitorul mi s-a părut mai bun.
Îmi aduc de asemenea aminte
Că sunt un om capabil și liber,
Și că succesul și fericirea mea
Nu depind decât de mine.*

James J. Metcalfe

CREATORUL DE IMAGINI

Ideile pe care le conține acest capitol ar putea să îți se pară extrem de inedite, întrucât conceptul creării de imagini mentale este foarte dinamic.

Acum câțiva ani țineam o conferință în fața unui mare număr de oameni de afaceri din Ohio. La un moment dat, un domn mai în vârstă m-a oprit exact când explicam conceptul creării de imagini mentale. Bărbatul s-a ridicat în picioare și a explicat auditoriului că nu a înțeles acest concept decât după ce a împlinit 65 de ani. A adăugat că a auzit de acest concept, că a citit despre el, că a reflectat asupra lui și că a discutat despre el cu tot felul de oameni, dar nu l-a putut înțelege decât după ce a împlinit respectiva vârstă.

De aceea, doresc să îți sugerez să recitești de mai multe ori acest capitol, întrucât marea majoritate a oamenilor trăiesc și mor fără a înțelege vreodată cu adevărat conceptul de creare a imaginilor mentale. Mai mult decât atât, doresc să înțelegi că deși noi asociem această idee în cartea de față cu „banii”, dacă vei înțelege plenar conceptul de creare a imaginilor mentale, îl vei putea aplica eficient pentru orice altceva îți dorești de la viață.

Chiar dacă nu pot preciza exact în ce moment din propria mea viață am înțeles ce înseamnă să creezi imagini mentale, îți pot spune că aceasta este ideea care a avut cel mai mare impact asupra vieții mele dintre toate ideile pe care mi le-am însușit vreodată.

Cunoașterea tehnicilor de creare a imaginilor mentale va elimina competiția din viața ta și te va ajuta să treci din planul concurențial în cel al creativității. În scurt timp, vei ajunge astfel să înțelegi că singura competiție reală pe care trebuie să o înfrunți este cea a propriei tale ignoranțe.

Însăși această idee mă umple de entuziasm. De fapt, ceea ce mă entuziasmează cel mai tare este împărtășirea ei cu tine,

întrucât eu știu deja cât de mult mi-a îmbunătățit toate aspectele vieții mele. Sincer să fiu, îmi face o mare plăcere să văd cum oamenii cresc și înfloresc pe măsură ce noile idei prind rădăcini în mintea lor.

Înainte de a dezvolta această idee, îngăduie-mi să insist asupra faptului că toți oamenii aplică deja procesul creării de imagini mentale. De fapt, tot ce s-a întâmplat până acum în viața ta este rezultatul direct al acestui proces. De aceea, dacă vei deveni conștient de rezultatele pe care le-ai obținut până acum, tu îți vei putea da seama cu ușurință cât de eficient este acest fantastic instrument mental. Privește de asemenea în jurul tău și observă rezultatele pe care le obțin ceilalți oameni. Pe scurt, îți vei da seama că în marea lor majoritate, oamenii se folosesc în mod greșit de instrumentul creării de imagini mentale.

Tu ești un creator de imagini

Toate religiile susțin că Dumnezeu a creat tot ceea ce există în această lume. Personal, nu pot decât să fiu de acord cu această afirmație. Totuși, în calitatea lor de cocreatori, oamenii au o responsabilitate directă pentru TOT ceea ce creează Dumnezeu în viața lor.

Preotul și fermierul

Acest lucru este perfect ilustrat de o poveste pe care am auzit-o mai demult. Cu mulți ani în urmă, un preot își conducea mașina de-a lungul unui drum de țară, când a trecut pe lângă o fermă foarte frumoasă. El a rămas uimit să vadă condițiile perfecte pe care a știut să și le creeze respectivul fermier în gospodăria lui. Gardurile erau proaspăt vopsite, recolta era bogată, iar casa care se vedea în zare era în mod evident zugrăvită recent. În jurul ei erau grădinițe cu flori, iar aleea până la drumul principal era curată și mărginită de alte straturi de flori, întrerupte din când în când de copaci falnici, care se înălțau către cer, creând o imagine de un mare pitoresc. Gazonul

din jurul casei era verde și perfect îngrijit. Pe scurt, imaginea îți tăia respirația. Era atât de încântătoare încât părea desprinsă dintr-o vedere.

În continuare, preotul s-a uitat în partea opusă a drumului pe care mergea. Aici, câmpul era perfect arat, iar brazdele se întindeau în linii paralele impecabile până departe. Fermierul nostru se afla pe câmp și ara cu tractorul, îmbrăcat într-o salopetă albastră, și părea să se apropie de șosea. Cum preotul nu se grăbea în mod deosebit, el a parcat mașina pe marginea drumului și s-a apropiat de gard. Aici, a rămas liniștit, bucurându-se de briza ușoară și de căldura soarelui, și admirând frumusețea gospodăriei și capacitatea fermierului de a-și ara câmpul în linii atât de drepte.

În timp ce se apropia de șosea, fermierul l-a observat la rândul lui pe preotul care se sprijinea de gardul său. De aceea, el și-a oprit tractorul, a coborât din el și s-a apropiat de gard. Văzând că se apropie de el, preotul i-a zâmbit, i-a făcut semn cu mâna și i-a strigat: „Om bun, Dumnezeu te-a binecuvântat cu o gospodărie extrem de frumoasă”.

Fermierul s-a oprit, și-a scos din buzunar o batistă mare, cadrilată, și s-a șters pe fruntea transpirată cu mâinile sale bătătorite și roșii, fără să spună niciun cuvânt. Și-a scos apoi paiul pe care îl mesteca din gură și i-a făcut la rândul lui semn cu mâna preotului.

După ce a mai păstrat tăcerea vreme de câteva clipe, el i-a răspuns preotului cu o voce târăgănată: „E drept, sfinția ta, Dumnezeu m-a binecuvântat cu o fermă foarte frumoasă, dar merita să o fi văzut pe când o avea numai pentru El”.

Trebuie să înțelegi că „imaginile mentale” nu sunt altceva decât gânduri, iar măreția minții constă tocmai în faptul că poate gândi. Altfel spus, ea se poate conecta la gândurile universale, creând cu ajutorul lor orice imagine dorește.

Joacă-te timp de câteva minute cu mintea ta și devino conștient de procesul prin care proiectezi pe ecranul ei diferite

imagini. Este ca și cum te-ai afla într-un cinematograful și ai asista la un film, cu singura mențiune că tu ești simultan scenaristul, regizorul și producătorul acestuia.

Acum câțiva ani am citit o carte minunată intitulată *Știința de a te îmbogăți*. Autorul acesteia, Wallace D. Wattles, descrie aici „substanța mentală care penetrează și pătrunde spațiile întregului cosmos”. Wattles avea perfectă dreptate: gândurile ocupă întregul spațiu al cosmosului, și tot ce trebuie să facem noi este să ne racordăm la ele și să formăm cu ajutorul lor imagini mentale.

Iar acum, îți propun să devii conștient de următorul adevăr: tot ceea ce facem noi este precedat de o imagine mentală. Noi începem întotdeauna prin a gândi, apoi prin a ne forma o imagine mentală, și abia apoi trecem la acțiune.

Construirea primului scaun

Gândește-te puțin cum a fost construit primul „scaun” care a fost creat vreodată. Știi, oamenii nu au avut dintotdeauna scaune... Cu foarte mulți ani în urmă, când oamenii au început să devină mai civilizați, probabil că unul dintre ei a obosit să tot stea pe jos. Oricine ar fi fost el, probabil că a început să se gândească, creându-și o imagine mentală. Cel mai probabil, el și-a imaginat că stă pe „ceva” cu picioarele atârându-i în jos și cu spatele sprijinit de „altceva”. Această imagine trebuie să i se fi părut atrăgătoare, dată fiind poziția mult mai confortabilă în care ar fi putut sta. Cu siguranță, aceasta era mai confortabilă decât cea actuală, în care stătea pe pământ, cu genunchii strânși la piept!

Dat fiind că imaginea i se părea atrăgătoare, omul respectiv trebuie să se fi gândit frecvent la ea, până când în el s-a trezit dorința de a dispune de un asemenea obiect. Această dorință l-a făcut să treacă la fapte. Păstrându-și imaginea mentală, el a început să construiască un obiect exterior care să fie o copie cât mai exactă a imaginii sale mentale. După ce a construit obiectul respectiv, el s-a așezat pe el. Și-a lăsat

picioarele să atârne în jos și s-a sprijinit cu spatele de obiect. Omul a descoperit astfel că se simte foarte bine. El a numit obiectul respectiv „scaun”. Cuvântul „scaun” este un simbol care corespunde unei imagini similare. Ori de câte ori vezi acest simbol sau auzi de el, pe ecranul minții tale este proiectată automat imaginea lui. După construirea aceluia prim scaun, alți oameni au continuat să își imagineze scaune din ce în ce mai confortabile, cu pernuțe, pliante sau care se leagănă. La un moment dat, un om s-a săturat să stea singur pe scaun și a început să își imagineze un scaun foarte lung, pe care să stea mai multe persoane. Mai târziu, el a construit acel scaun și l-a numit „canapea”.

Mai trebuie oare să continui? Un alt om s-a săturat să mai doarmă sub cerul liber și și-a construit mental imaginea unui acoperiș deasupra capului... Și putem continua astfel la infinit. Așa s-a construit practic civilizația, iar omul s-a mutat din peșteră în marile orașe. Umanitatea și-a construit singură lumea în care trăiește la ora actuală.

Cristofor Columb și-a imaginat o lume nouă, iar noi (n.n. americanii) trăim astăzi în ea. Frații Wright și-au imaginat că pot zbura cu ajutorul unui aparat mecanic și au creat astfel o nouă formă de transport. Samuel Morse și-a imaginat că poate întrerupe fluxul energiei cu ajutorul unor cabluri metalice și a creat astfel telegrafia, care folosește codul Morse. Copernic și-a imaginat o multitudine de lumi cosmice, iar la ora actuală omul a vizitat deja o parte din aceste lumi.

De-a lungul anilor, istoria a înregistrat rezultatele obținute de marii vizionari ai umanității. Tot ce au realizat vreodată oamenii a fost inițial o simplă imagine creată în mintea unuia dintre ei. În mod similar, noi suntem „arhitecții mentali” ai propriului nostru destin.

Mersul la film

Să luăm un alt exemplu: faimosul jucător de golf Jack Nicklaus explică într-un interviu faptul că nu își alege niciodată

crosa cu care va da următoarea lovitură până când nu își formează o imagine foarte clară pe ecranul minții sale referitoare la traiectoria mingii și la căderea acesteia pe pământ, inclusiv la rostogolirea ei pe acesta. Nicklaus numește acest proces „mersul la film”. El și-a perfecționat atât de mult această abilitate încât a reușit să devină faimos în întreaga lume. La această faimă s-a adăugat și o mare avere.

Într-un paragraf anterior îl citam pe Wallace D. Wattles, care spunea într-o lucrare a sa: „Există o substanță mentală care penetrează și care umple spațiile întregului cosmos”. Această substanță există într-adevăr pretutindeni în jurul nostru, inclusiv în mintea noastră. Tot ce trebuie să faci tu este să devii conștient de acest adevăr și să te racordezi la această substanță. Și asta chiar în acest moment. Folosește-te de această substanță pentru a forma imagini pe ecranul minții tale. Vizualizează-te ca fiind deja în posesia sumei de bani de care ai nevoie și care îți poate asigura toate lucrurile pe care le dorești, precum și modul de viață pe care ți-l propui.

Prosperitatea personală

Toți oamenii dispun de aceleași facultăți mentale pe care le-au avut la vremea lor Copernic, Buddha sau Morse și pe care le-am menționat anterior. Poate că te-ai obișnuit cu gândul că oamenii de calibrul acestora sunt diferiți de tine sau de omul obișnuit. Doresc să te asigur însă că singura diferență dintre tine și ei (sau dintre tine și oricine altcineva) este doar aparentă, referindu-se la realizările exterioare. Noi trăim în corpuri fizice diferite și ne folosim facultățile mentale inerente diferit de ceilalți oameni, dar structura noastră de bază este în esență aceeași.

Sunt perfect conștient de faptul că există numeroși profesori și profesioniști care nu vor fi de acord cu cele spuse de mine, afirmând că acestea sunt numai prostii. Astfel de necredincioși au existat întotdeauna, ei fiind, după părerea mea, niște simpli oameni mărunți și meschini. Toți adevărații mari

lideri ai umanității au crezut în cele explicate de mine anterior, considerându-se egali cu ceilalți oameni mari din trecut sau din prezent.

Chiar și Iisus le-a spus adeptilor săi, cu 2000 de ani în urmă, că pot face aceleași lucruri ca și el, ba chiar altele mai mărețe. Dacă nu mă crezi pe mine, crede-L pe El, căci El a rostit cu siguranță adevărul. Oamenii mărunți se vor grăbi, desigur, să spună că Iisus se referea la cu totul altceva. Doresc să te asigur însă că exact acesta este sensul cuvintelor Sale. Omul poate realiza tot ceea ce își imaginează că poate realiza, crezând cu convingere în puterea sa creatoare.

Napoleon Hill și-a petrecut aproape întreaga viață studiind 500 de personalități faimoase ale lumii, oameni care au realizat mari averi sau care au făcut mari descoperiri. Esența acestui studiu exhaustiv este conținută în cartea sa, *Folosește-ți mintea pentru a te îmbogăți*: „Mintea umană poate realiza tot ceea ce își poate imagina, crezând cu convingere”. Nu foarte mulți oameni sunt de acord cu el, dar cei care sunt transformă automat acest principiu în realitate. De ce nu ai face și tu acest lucru, chiar acum?

Este suficient în acest scop să îți construiești o imagine mentală a prosperității, să o proiectezi pe ecranul minții tale, să o cultivi și apoi să privești ce se întâmplă. Nu uita însă să susții ferm această imagine a prosperității, indiferent cât de grea devine situația în care te afli. Cel mai probabil, în viața ta vor apărea o serie de circumstanțe care aproape că te vor convinge că în loc să te apropii de țelul propus, tu te îndepărtezi de el. Cheia succesului este în acest caz perseverența. Continuă să susții imaginea mentală a prosperității tale și încearcă să înțelegi că tot ceea ce ți se întâmplă te pregătește practic pentru a primi binele pe care ți-l dorești, dar pe care trebuie să îl meriți.

Napoleon Hill a dedicat un întreg capitol „perseverenței” în cartea sa, *Folosește-ți mintea pentru a te îmbogăți*. Iată ce afirmă el în acest capitol: „Poate că acest cuvânt (perseverență)

nu pare să aibă conotații eroice, dar realitatea este că ea reprezintă pentru caracterul omului ceea ce reprezintă carbonul pentru oțel”. În același capitol, Hill afirmă că singurul lucru care i-a ajutat pe Thomas Edison și pe Henry Ford să se distanțeze de restul umanității a fost perseverența. Cei doi oameni măreți și-au construit imagini mentale puternice și nu au lăsat pe nimeni să îi convingă să și le dizolve. Altfel spus, ei au fost perseverenți. În acest fel, unul dintre ei a adus lumină în această lume, iar celălalt a revoluționat transportul umanității. Pe scurt, cei doi au fost răsplătiți din plin pentru perseverența lor.

Într-un capitol anterior am afirmat că banii sunt răsplata pentru un anumit serviciu adus umanității. Edison și Ford au adus un serviciu neprețuit multor milioane de oameni, iar răsplata pe care au primit-o a fost direct proporțională cu acest serviciu. De aceea, construiește-ți la rândul tău imaginea prosperității personale și cultiv-o cu perseverență. În acest fel, vei fi ghidat către materializarea acestei imagini și ți se va arăta calea pe care trebuie să mergi.

Perseverența conduce întotdeauna la rezultate

Acum câțiva ani am discutat despre capitolul referitor la perseverență din cartea lui Hill cu John Kanary, un prieten și un asociat al meu. Amândoi eram impresionați de importanța acestei calități umane, absolut indispensabilă pentru a reuși ceea ce îți propui să realizezi. Către sfârșitul discuției noastre, ne-am propus să recitim acest capitol o dată pe lună pentru tot restul zilelor noastre. Nu am simțit niciodată nevoia să îl întreb pe John dacă acest exercițiu l-a ajutat, întrucât știu sigur acest lucru, la fel cum m-a ajutat și pe mine de nenumărate ori.

Există o poveste foarte interesantă referitoare la John Canary, pe care doresc să ți-o împărtășesc, întrucât ilustrează perfect deopotrivă puterea „creării de imagini mentale” cât și cea a „perseverenței”.

Deși îl cunoșteam de doi ani pe John Canary și vorbisem de mai multe ori cu el, la vremea respectivă nu eram atât de apropiat de el cum sunt astăzi. Este important să precizez acest lucru aici, întrucât va avea o anumită relevanță în povestea care va urma. Incidentul pe care doresc să ți-l relatez s-a petrecut în anul 1971.

La acea vreme locuiam în Chicago și tocmai terminasem o conferință pe care am ținut-o în Edmonton, Alberta. Când m-am întors în camera mea de hotel, am găsit un mesaj telefonic prin care eram rugat să îl sun pe John Canary în Belleville, Ontario, Canada. Am sunat imediat și după două minute de conversație banală, John mi-a spus că dorește să îmi comunice ceva important, dar ar prefera să nu facă acest lucru la telefon, ci personal. L-am rugat pe John să aștepte puțin și mi-am consultat agenda. Aceasta s-a dovedit însă extrem de încărcată. Practic, nu aveam niciun minut liber în perioada care urma. În fiecare zi trebuia să țin un seminar sau o conferință într-un alt oraș din America. I-am explicat acest lucru lui John și i-am spus că deși mi-ar face mare plăcere să îi fac o vizită, nu știu când voi avea posibilitatea. La insistențele lui John, i-am răspuns: „Ascultă, în seara asta plec din Edmonton către Chicago. Avionul va face o escală în Toronto la ora 7:00 dimineața. Acolo va trebui să trec dintr-un terminal în altul, de unde voi pleca o oră și 50 de minute mai târziu. Am putea vorbi în acest interval de timp, deși nu îți promit că voi avea mintea foarte limpede după o noapte de zbor cu avionul”.

La rândul lui, John trebuia să se trezească foarte devreme și să vină la aeroportul din Belleville, care se afla la aproximativ 200 de kilometri, pentru a mă întâmpina la ora 7:00 dimineața. Tot ce mi-a spus el a fost: „Voi fi acolo”.

A doua zi dimineața m-am întâlnit cu John în cafeneaua aeroportului și l-am ascultat explicându-mi că „dorește să facă ceea ce făceam eu”. Altfel spus, dorea să țină seminare. Mi-a explicat, de asemenea, că era pregătit să plătească prețul necesar, oricare ar fi fost acesta.

În timp ce îl ascultam, mi se părea că ascult un refren popular la radio, repetat în mod obsesiv. Practic, la toate seminarele pe care le țin există un bărbat sau o femeie care „dorește să facă ce fac eu”. Am auzit această frază în Biloxi, Mississippi, în Butte, Montana, în Los Angeles, în New York, în Moncton și în Montreal – era același vechi refren. La ora actuală mă aflam în Toronto alături de un prieten pe care nu îl cunoșteam foarte bine și care mă întreba „ce trebuie să facă”.

Prin minte îmi treceau fără să vreau imagini legate de toți ceilalți oameni care mi-au spus de-a lungul timpului același lucru. Îmi aminteam perfect de nenumăratele mele călătorii și de teama de a vorbi în fața unei mulțimi de oameni al căror interes trebuia să îl trezesc, dar care erau în același timp pregătiți să mă judece, gândind în termenii: „Oare tipul acesta știe despre ce vorbește?” De multe ori (de pildă, în timpul convențiilor cu agenți voiajori), nu aveam la dispoziție decât 40 de minute în care trebuia să trezesc interesul și chiar entuziasmul a sute de participanți.

Simultan, prin minte mi-au trecut toți acei ani în care am citit și am studiat, în care am învățat cum trebuie să țin seminare de-a lungul și de-a latul unui întreg continent și în care nu am făcut altceva decât să mă pregătesc de la un seminar la altul, pentru a reuși să captez astfel atenția unui grup de oameni pe parcursul unei zile întregi. Pentru a reuși toate aceste lucruri, eu am avut nevoie de 11 ani de muncă asiduă.

Cum îi puteam spune însă unui om ca John: „Nu vei reuși niciodată”, mai ales în condițiile în care esența învățaturii mele era că orice om poate face tot ceea ce își propune? Pe de altă parte, cum îi puteam spune că va reuși, în condițiile în care în lume există atât de puțini oameni capabili să își câștige existența ținând discursuri publice și devenind astfel, în mod inerent, celebriți?

De aceea, când John Canary a terminat de vorbit, i-am spus ceea ce le-am spus și celorlalți: „Da, poți face acest lucru, dar va fi foarte greu. Este foarte important să înțelegi acest

lucru, John. Va trebui să studiezi enorm, întrucât nu va fi suficient să știi despre ce dorești să vorbești, ci va trebui să răspunzi inclusiv la o mie și una de întrebări care se vor naște în mințile oamenilor ca rezultat al celor spuse de tine. Multe astfel de întrebări vor veni de la profesioniști – doctori în medicină, ingineri și avocați – care își cunosc foarte bine domeniile de specialitate. De aceea, nu numai că va trebui să cunoști aceste răspunsuri, dar va fi necesar să ai și o enormă încredere în sine. În caz contrar, te vei discredita în fața întregii audiențe. Dacă vei păți acest lucru o dată sau de două ori, va fi suficient pentru a „ieși pentru totdeauna din afacere”.

Mai mult decât atât, nu va fi suficient să studiezi toate aceste idei, ci va trebui inclusiv să le pui în practică. În caz contrar, discursurilor tale le va lipsi forța convingerii personale, nemaivorbind de faptul că însăși viața ta va contrazice esența învățăturilor pe care le predai oamenilor. Spre exemplu, este imposibil să le vorbești celorlalți despre sănătate dacă ești tu însuși bolnav.

Va trebui să îți dezvolti arta de a vorbi în public, de a-ți controla vocea etc., etc. Pe scurt, John, la fiecare om care reușește în acest domeniu, o mie de oameni eșuează în mod lamentabil”.

De regulă, când le explic toate aceste lucruri, interlocutorii mei insistă să mă convingă că doresc să meargă mai departe, dar după aceea nu mai aud niciodată de ei. Dintr-un anumit punct de vedere, nici John nu a făcut excepție de la această regulă, cel puțin în sensul că mi-a spus că dorește să continue. În schimb, în toate celelalte privințe a fost o excepție absolută, în sensul că de atunci am tot auzit de el. I-am explicat atunci ce trebuie să citească și cum trebuie să procedeze, iar el a citit și a făcut tot ce i-am spus. John a citit literalmente sute de cărți; de fapt, aș putea spune că le-a „devorat”. A făcut apoi sinteze pe care le-a înregistrat pe casete audio și a continuat să asculte aceste casete în timp ce mergea cu mașina. A venit cu mine (pe banii lui) de-a lungul și de-a latul țării, asistând la sute

de seminare de-ale mele. A luat notițe pe mii de pagini, pe care apoi le-a studiat cu cea mai mare atenție.

În cele din urmă, l-am lăsat pe el să țină discursurile de început și de sfârșit ale seminarelor mele. Treptat, l-am lăsat să țină o parte din seminare. La început era extrem de speriat. Uneori, era atât de îngrijorat de reacția auditoriului încât i se părea că a uitat tot ce a învățat, iar oamenii din auditoriu pot fi într-adevăr foarte cruzi. În pofida acestor încercări, John a continuat însă să persevereze, și asta pe banii lui (nu trebuie să uiți că în tot acest timp el nu era plătit).

John Canary și-a construit o imagine legată de sine făcând „exact ceea ce făceam eu”, după care nu a mai renunțat niciodată la această imagine. Perseverența lui a dat în final rezultate. De altfel, această regulă este universală. La ora actuală, John și-a câștigat respectul multora din cele mai mari corporații ale lumii, a vorbit în aproape toate marile orașe de pe continentul nord-american și a ajuns să câștige mai mult într-o singură zi decât în tot anul în care l-am cunoscut!

De aceea, dacă un om care îți dă o carte de vizită cu multe titluri după numele lui îți spune că procesul creării de imagini mentale dublat de perseverență nu funcționează, îți sugerez să îl întrebi pe John Canary ce părere are. Cu siguranță îți va spune: „Știu sigur că poți reuși, întrucât și eu am reușit”.

Într-o zi de duminică, Philip Nacola, un preot din Santa Anna, California, a ținut o predică pe o temă similară. La vremea aceea locuiam în acel oraș, așa că am avut privilegiul să ascult predica respectivă. Nacola a spus atunci în predica lui: „Focalizează-ți mintea asupra unei imagini superioare, nu asupra unei griji inferioare”. Știu că acest lucru nu este întotdeauna foarte ușor de făcut, dar cel care reușește să își cultive puterea mentală de a-l transpune în practică obține rezultate de invidiat. De fapt, aceasta este singura calitate de care ai nevoie pentru a reuși: putere mentală.

Construiește-ți chiar acum o imagine mentală și cultivă-ți puterea interioară de a o susține ferm.

Cu câțiva ani în urmă, înainte de moartea lui Napoleon Hill, Earl Nightingale a sintetizat și a înregistrat cartea *Foloșește-ți mintea pentru a te îmbogăți* pe o casetă audio. La sfârșitul înregistrării poate fi auzită chiar vocea domnului Hill, care spune: „Deși le întind acum mâna prieteniei tuturor celor care mă ascultă de la mare distanță în spațiu și timp, doresc să-ți reamintesc că nu trebuie să cauți oportunitățile la mare distanță, ci în imediata ta apropiere, chiar în locul în care te afli”.

Îți reamintesc totodată și cuvintele lui Wattles: „Această substanță mentală penetrează întregul univers”. De fapt, atât Hill cât și Wattles afirmă același lucru. De aceea, construiește-ți chiar acum această imagine mentală, pornind de la situația în care te afli. Nu aștepta nici măcar să termini de citit această carte. Construiește-ți acum imaginea mentală și apoi continuă lectura cărții, astfel încât aceasta să te inspire și să îți întărească această imagine. Nu trebuie să faci niciun efort în această direcție; tot ce trebuie să faci este să lași imaginea prosperității tale să plutească în centrul conștiinței tale. Ea se află deja acolo; tu nu trebuie să faci altceva decât să o lași să apară la suprafață.

Personal, timp de foarte mulți ani la rând am fost extrem de conștient de puterea care se manifestă prin noi toți și care ne poate ajuta să realizăm tot ce ne dorim, cu condiția să susținem în mintea noastră imaginea mentală corespunzătoare. Acest mare adevăr în care am crezut în toți acești ani m-a ajutat direct să obțin foarte multe lucruri minunate pe care mi le-am dorit. În plus, am văzut numeroase exemple ale lucrurilor pe care le pot realiza oamenii dacă aplică același principiu.

Povestea lui Paul Hutsey

Nu aș putea încheia acest capitol fără a împărtăși cu tine povestea lui Paul Hutsey. Totul a început atunci când am primit un telefon de la Charlie Beck, vicepreședintele responsabil cu vânzările al Diviziei din Sud-vest al companiei de asigurări Prudential Insurance Company, cu sediul în Houston, Texas. Acesta m-a invitat să vorbesc la o Conferință Regională a

companiei ce urma să se țină în Toronto, Canada. Charlie mi-a explicat că firma avea patru divizii regionale (situate în cele patru puncte cardinale ale țării) și că fiecare divizie urma să își trimită participanții la o conferință regională care avea să dureze trei zile (altfel spus, trebuia să lucrez cu toate cele patru divizii, de-a lungul a 12 zile succesive). Deși la vremea respectivă locuiam în Los Angeles, eram de baștină din Toronto. Întreaga mea familie și toți prietenii mei se aflau în acest oraș, așa că ideea mi-a surâs. L-am întrebat imediat pe Charlie cât timp voi avea la dispoziție și acesta mi-a răspuns că voi putea vorbi timp de aproximativ o oră. La vremea respectivă nu învășasem arta de a-mi preda cunoașterea pe înțelesul tuturor într-un interval de timp atât de scurt, așa că i-am explicat lui Charlie acest lucru. De aceea, i-am solicitat să îmi ofere două dimineți întregi din program, caz în care aș veni cu plăcere la convenția lor. Pentru fiecare dimineață, aveam nevoie de două ore și jumătate.

Când Charlie mi-a explicat că în întreaga istorie de peste o sută de ani a companiei nimeni nu a beneficiat de un interval atât de mare de timp pentru a vorbi nestingherit, accentul lui sudic, târăgănat, a fost întrerupt de un hohot de râs, din rărunchi. Toți directorii executivi ai companiei doreau să ia cuvântul, așa că nu puteau acorda nimănui un interval de timp atât de mare pentru a vorbi. Am rămas însă ferm pe poziție și i-am recomandat să le ceară referințe altor doi vicepreședinți ai companiei sale cu care lucrasem, pentru a-i întreba dacă merita sau nu să îmi acorde acest spațiu în program. Când am închis telefonul, am făcut acest lucru cu un oarecare regret, întrucât îmi doream sincer acest angajament. De aceea, am rămas oarecum surprins când Charlie m-a sunat înapoi și mi-a spus că cererea mea a fost aprobată. A adăugat că nu știe cum de s-a lăsat convins să facă acest lucru, dar cert este că mi s-au acordat cele două dimineți din program pe care le cerusem. M-am hotărât pe loc să le ofer participanților la convenție o învățătură cu totul specială, care să le poată schimba literalmente viața peste noapte dacă o vor folosi (ca să nu mai

vorbim de vânzările lor). Pe scurt, mi-am propus să le vorbesc despre puterea imaginilor mentale, sau mai bine zis despre arta de a crea astfel de imagini pozitive și despre beneficiile pe care le poate aduce ea.

După ce am vorbit despre aceste lucruri în fața participanților de la una din cele patru divizii, un domn a venit la mine și mi-a spus că este absolut necesar să îmi vorbească. A adăugat că avea o problemă și că era convins că eu dețin soluția la aceasta, întrucât era impresionat de ideile pe care le-am prezentat în timpul conferinței. La fiecare din aceste convenții participau aproximativ 200 de persoane. De aceea, i-am explicat acestui om că toată lumea dorea să vorbească cu mine, dar eu nu aveam timpul fizic necesar pentru a face acest lucru, întrucât eram unul singur. I-am spus de asemenea că trebuia să particip la o altă întrunire și că trebuia să plec imediat dacă doream să ajung la timp. Omul a insistat însă. De aceea, am acceptat să ne întâlnim a doua zi dimineața la restaurantul hotelului și să luăm micul dejun împreună.

Îmi amintesc și astăzi de întâlnirea cu bărbatul respectiv, de parcă ar fi fost ieri. Ne-am așezat pe scaune, chiar lângă ușa restaurantului hotelului Hyatt House de pe Avenue Road. Bărbatul a început imediat să vorbească. Mi-a spus că dorește mai întâi să îmi spună ceva despre el, ca să înțeleg mai bine în ce constă problema sa. Nu dorea să cred că se laudă, dar considera absolut necesar ca eu să cunosc această poveste.

A început prin a-mi spune că era un „om bun”. Îmi dădusem deja seama de acest lucru, doar privindu-l. Intuiția îmi confirma că era într-adevăr un „om bun”. În continuare, mi-a explicat că a lucrat pentru Prudential timp de mai bine de 20 de ani, după care a încheiat spunând: „Sunt un manager bun”. Mi-a spus apoi că avea vânzări excelente, subalterni pe măsură și că era foarte apreciat de personalul executiv al companiei sale. De-abia a terminat de vorbit că pe ușa restaurantului au intrat Charlie Beck și Dick Merrill, vicepreședintele diviziei din Houston a companiei. Cei doi au venit direct la masa noastră,

I-au felicitat pe Paul pentru realizările pe care le-a avut în ultimul an, au mai schimbat câteva vorbe cu noi, după care s-au dus la o altă masă. Paul a reluat imediat conversația, spunându-mi: „Te asigur că au fost foarte sinceri atunci când m-au felicitat”. L-am crezut imediat. Mi-am dat seama că nu își face singur complimente, ci recunoaște cu sinceritate onestitatea laudelor primite de la cei doi executivi. În cele din urmă, mi-a spus: „Iar acum, doresc să îți explic în ce constă problema mea.

Conduc filiala districtuală din Wichita, Kansas, a companiei. Dintre cele peste 500 de filiale pe care le are Prudential, filiala noastră se află pe locul 175. Acest loc nu este deloc rău și nu am de ce să-mi fie rușine”. Într-adevăr, nu era deloc rău. Dimpotrivă, era o poziție rezonabil de bună. Paul a continuat: „Problema constă în faptul că știu sigur că ne putem situa în topul primelor 100 de filiale, dar din păcate nu am ajuns în acest top. În fiecare an îmi propun acest obiectiv, dar nu reușesc să-l ating niciodată”. Am înțeles în sfârșit în ce consta problema lui Paul Hutsey. I-am explicat imediat că greșeala lui constă în faptul că se focaliza exclusiv asupra imaginii graficului cu ierarhia filialelor. Se vizualiza în permanență ca fiind pe locul 175, după care se străduia din răspuțeri să ajungă între primele 100 de filiale. Muncea din greu împreună cu subalternii săi, care, așa cum îmi explicase anterior, erau cu toții foarte buni. I-am spus lui Paul că este foarte important să se vizualizeze în topul primelor 100 de filiale indiferent de graficul vânzărilor. Cu alte cuvinte, că trebuia să se comporte ca și cum s-ar fi aflat deja în acest top. Trebuia să devină în plan mental ceea ce și-a propus să devină în planul fizic. Mai mult decât atât, trebuia să le transmită și subalternilor săi această idee.

Subit, mi-am dat seama că în mintea lui Paul se face lumină. Am mai vorbit o vreme, timp în care i-am explicat cât mai bine cum funcționează mintea umană și cât de mare este puterea ei de a atrage realitatea asupra căreia se focalizează prin imagini mentale. Paul mi-a mulțumit pentru timpul pe care i l-am acordat, după care s-a întors la Wichita. După ce divizia

regională căreia îi aparținea Paul a părăsit hotelul, a urmat o alta, iar eu mi-am continuat activitatea. Peste numai o zi sau două, am primit un telefon din Wichita, Kansas. În mod evident, când am ridicat receptorul, am auzit la celălalt capăt al firului vocea lui Paul Hutsey. Acesta dorea să știe în ce localitate urma să țin seminare după ce aveam să termin actuala suită de conferințe. I-am răspuns că urmează să țin seminare în sudul statului Illinois, pentru divizia din vest a companiei Prudential. M-a întrebat atunci dacă poate să mă însoțească timp de două-trei zile. Atunci, i-am spus că am stabilit cu Charlie Beck să țin o întreagă serie de seminare pentru divizia din sud-vest și că una din locațiile alese era chiar orașul său, Wichita.

Dat fiind că nu puteam ajunge acolo decât peste șase săptămâni, Paul a insistat să mă însoțească mai repede. Am fost de acord, iar el a zburat cu avionul circa 900 de kilometri, pe banii lui, doar pentru a fi alături de mine timp de trei zile. Am parcurs astfel împreună distanța dintre Lichfield, Illinois, și LaSalle, Illinois. În timp ce conduceam mașina, am petrecut ore întregi stând de vorbă, după care Paul a asistat la seminarul meu, timp în care a luat o sumedenie de notițe. Seara, am petrecut împreună alte ore în care am stat de vorbă.

În cele din urmă, Paul s-a întors în Wichita și a început să aplice ideile pe care i le-am transmis. Mai exact, a început să lucreze cu o anumită imagine mentală pe care și-a stabilit-o. Deloc întâmplător, vânzările sale au început să crească imediat. Dintr-un motiv sau altul, superiorii lui l-au mutat însă de la conducerea filialei din Wichita la cea a filialei din Pittsburgh, Kansas, care se afla în poziția 163 în topul vânzărilor. Deși nu i s-a părut corect după toate eforturile pe care le-a depus în cadrul companiei, Paul a acceptat provocarea, iar șase luni mai târziu, filiala din Pittsburgh a ajuns pe locul 11 în topul tuturor filialelor companiei Prudential!

În fiecare an, compania Prudential acordă o diplomă primelor 52 de filiale din topul vânzărilor (top 10%), recunoscându-le astfel meritele. Filiala din Pittsburgh nu mai primise o

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Fii bun cu tine însuși.
Oferă-ți tot ce are viața mai bun de oferit. Reține:
calitatea nu este niciodată scumpă! Ea este
neprețuită!**

CAPITOLUL 4

**Detășează-te și
lasă-L pe Dumnezeu
să acționeze**

DETAȘEAZĂ-TE ȘI LASĂ-L PE DUMNEZEU SĂ ACȚIONEZE

„Se petrece ceva incredibil de frumos.”

John Kanary

Consultant personal

ȚINUTUL PROMIS

*Nu voi mai căuta ajutorul plin de iubire al Tatălui meu
În cerurile îndepărtate;*

*Căci adevăratele Sale comori se află aici, pe pământ,
Și aici se întinde împărăția Sa.*

Nu voi mai căuta Ținutul Promis

Prin ceața lucrurilor necunoscute;

Căci timpul este temelie tronului Lui,

Iar eu mă aflu în mâinile Sale.

Există o bogăție mai rafinată decât aurul cel mai pur,

Iar aceasta se află aici.

Tot ce trebuie să fac este să o solicit.

Tot aici există o înțelepciune nebănuită

Și o putere uriașă, care mă pot ajuta în tot ce am nevoie.

Porțile raiului sunt chiar în fața mea,

Iar cheia lor se află în mâinile mele.

*De acum înainte, nu voi mai privi cerurile aflate la mare
distanță,*

Căci împărăția Lui se află chiar aici.

Alva Romanes

De câte ori nu te-ai confruntat cu o problemă aparent insurmontabilă, pe care ți-ai fi dorit să o poți transmite altcuiva pentru a o soluționa? Nu ți s-a întâmplat niciodată să visezi cu ochii deschiși, construindu-ți imagini magnifice pe ecranul minții, cum ar fi faptul că ești bogat, că pleci într-o călătorie într-un ținut exotic sau că îți cumperi automobilul visat? Nu ar fi fantastic dacă ar exista o „formulă secretă” care să-ți permită să te bucuri de lucrurile dorite și să duci viața la care aspiri? Ei bine, există o astfel de formulă. De fapt, ea a existat dintotdeauna. Tu te poți bucura de toate lucrurile dorite, cu singura condiție să integrezi în mintea ta și în modul tău de viață toate ideile descrise în această carte.

Propune-ți să recitești de mai multe ori acest capitol, chiar și de o sută de ori dacă este necesar, până când vei simți că ai integrat plener în ființa ta ideile cuprinse în el. Dacă nu vei înțelege ideile din acest capitol, restul lecturii nu-ți va folosi la nimic. În schimb, dacă vei înțelege profund aceste idei, va fi ca și cum în minte ți s-ar aprinde o lumină. Aceasta îți va ilumina viața, iar tu vei înțelege că nu vei mai fi niciodată același. Nicio persoană, niciun obiect și nicio situație nu te vor mai putea intimidă vreodată, iar reveriile pasive nu te vor mai obseda. Fericirea, sănătatea și prosperitatea te vor urma pretutindeni, oriunde ai merge, iar tu îți vei petrece restul anilor dorindu-ți să împărtășești noua cunoaștere dobândită cu toți cei care vor dori să te asculte și să o pună în practică.

Pe de altă parte, doresc să te avertizez că nu toți cei cu care vei fi dispus să îți împărtășești noua cunoaștere vor fi

pregătiți să o primească. De fapt, 90% din ei îți vor râde în nas și le vor spune celorlalți că ești puțin nebun dacă le vei împărtăși formula fericirii: „Detășează-te și lasă-L pe Dumnezeu să acționeze așa cum dorește”. Este important să înțelegi acest lucru, întrucât marea majoritate a oamenilor cu care ai de-a face îl tratează pe Dumnezeu ca pe un servitor cosmic, care nu are altceva mai bun de făcut decât să le satisfacă lor toate cererile. Ei cred în mod greșit că dacă dau glas în mintea lor anumitor gânduri, cum ar fi: „Doamne, dă-mi cutare sau cutare lucru”, Acesta se va grăbi să le satisfacă cererile. Din păcate pentru ei, acești oameni nu înțeleg natura reală a rugăciunii, și ceea ce este mai tragic, ei nu înțeleg nici măcar faptul că nu o înțeleg!

Potențialul există pretutindeni și întotdeauna

Este foarte important să realizezi că tot ceea ce există în acest univers (inclusiv tu) este expresia aceleiași puteri infinite. Această putere se manifestă în permanență prin tine. Oamenii de știință o numesc energie. Personal, prefer să îi spun: Spirit.

Detășează-te și lasă-l pe Dumnezeu să acționeze așa cum dorește

Secole la rând, în lume a existat un grup select de oameni care au știut să fie niște adevărați gânditori și să își folosească în mod eficient mintea. Ei au știut dintotdeauna că există o putere care penetrează spațiile cosmice și că tot ceea ce vedem în jurul nostru este o expresie a acestei puteri. Ea operează într-o manieră extrem de precisă, pe care noi o numim lege. Altfel spus, totul provine din aceeași sursă unică, ce se manifestă prin intermediul indivizilor. Ca să mă exprim altfel, imaginea pe care ți-ai format-o în minte nu se poate manifesta în planul fizic decât prin intermediul Legii și al Credinței.

Religia mormonă are o doctrină și o scriptură care ilustrează perfect acest lucru, și deși eu nu sunt mormon, am ajuns să îndrăgesc foarte tare aceste rânduri:

„Există o lege. Aceasta este decretată în mod irevocabil de cer încă înainte de punerea temeliei acestei lumi și toate binecuvântările depind de respectarea ei.

Noi nu putem obține binecuvântarea lui Dumnezeu decât prin respectarea legii decretate de Acesta”.

D & C 130:20-21

Cu cât vei studia mai mult aceste rânduri, cu atât mai profund vei înțelege cât de perfecte sunt ele. Cu cât vei înțelege mai bine acest adevăr, cu atât mai ușor îți va fi să îți îmbunătățești calitatea vieții.

Povestea lui Clarence Smithison

Cu câțiva ani în urmă, când lucram în Chicago, Illinois, m-am împrietenit cu un bărbat pe nume Clarence Smithison. Sunt absolut convins că nu ai auzit niciodată de el, întrucât Clarence nu este nicidecum o celebritate. De fapt, este un om atât de modest și de retras, încât dacă aș intra împreună cu el într-o cameră plină de oameni, sunt convins că nici măcar nu l-ai remarca. Pe de altă parte, există în Clarence Smithison o scânteie care îl face să fie una dintre cele mai remarcabile persoane pe care am avut vreodată plăcerea să le cunosc. În încercarea de a identifica această calitate atât de greu de surprins, am ajuns la următoarea ipoteză: Clarence Smithison întruchipează perfect acel principiu care stă la baza capitolului de față, potrivit căruia atunci când omul se detășează și îl lasă pe Dumnezeu să acționeze așa cum dorește (având credința că tot ceea ce va trebui să se întâmple pentru împlinirea scopului pe care și l-a propus se va împlini), toate lucrurile devin posibile.

Într-o zi, l-am rugat direct pe Clarence să îmi împărtășească filozofia lui de viață, și mai exact să îmi explice de ce dispune din abundență de această calitate excepțională. Cu modestia care îi este caracteristică, Clarence mi-a răspuns că filozofia lui de viață este cât se poate de simplă, preferând să nu complice lucrurile. De fapt, întreaga lui Credință poate fi redusă

la o singură definiție, dar tocmai aceasta îi dă puterea de a suporta toate încercările (și uneori suferințele) din propria lui viață. „Credința, mi-a spus el, este capacitatea de a vedea invizibilul și de a crede în ceea ce pare incredibil. Acesta este principiul care le permite celor care cred să primească acele lucruri pe care masele largi le consideră imposibile”. Această definiție mi-a plăcut atât de mult încât de atunci am împărtășit-o foarte multor oameni.

Folosind un vocabular ușor diferit, aș putea să fac următoarea observație: „Dacă îmi vei arăta un om capabil să realizeze lucruri mărețe, eu voi vedea în el o persoană care are o mare credință în capacitatea dăruită de Dumnezeu de a transpune în fapt tot ceea ce își imaginează”. În sinea mea, nu am nici cea mai mică îndoială că principiul care a produs întotdeauna miracole, de-a lungul întregii istorii a umanității, a fost credința. Aceasta este veriga de legătură între Dumnezeu și noi înșine, fiind implicit și cea mai prețioasă posesiune a noastră. De fapt, ea reprezintă piatra de temelie pe care ne putem construi realizările de-a lungul întregii noastre vieți.

Foarte puțini oameni din lumea de astăzi realizează cât de mare este legătura dintre credință (respectiv acea parte a ființei care este spirituală sau perfectă) și realizările lor personale, întrucât în marea lor majoritate ei nu consideră credința o forță creatoare autentică. Și totuși, adevărul este că această credință reprezintă nu doar o putere în sine, ci chiar cea mai mare putere din câte există. Voi merge mai departe și voi afirma că tot ceea ce vei realiza vreodată în viața ta depinde direct proporțional de:

- 1) intensitatea și de
- 2) perseverența credinței tale.

David și Goliat

Îți propun să analizăm, ca studiu de caz, povestea biblică a lui David și a lui Goliat, pe care o consider unul dintre cele mai superbe exemple care ilustrează puterea credinței. După cum îți mai amintești, Goliat, uriașul din Gat, a venit în tabăra

iudeilor lăudându-se cu emfază că este cel mai puternic om din lume și provocându-i să aleagă din rândul lor un bărbat care să își măsoare puterile cu ale lui. De bună seamă, iudeii s-au înspăimântat și niciunul dintre ei nu a îndrăznit să iasă în față și să accepte provocarea.

Ceva mai târziu, când Goliat s-a întors și și-a reiterat provocarea, David, un tânăr iudeu, a ridicat mânușa de jos și a acceptat să își măsoare puterile cu ale uriașului. După numeroase dezbateri în rândul bătrânilor referitoare la dubioasa onoare de a se confrunta în luptă cu Goliat, lui David i s-a acordat marele „privilegiu” de a reprezenta tabăra iudeilor. Bătrânii au insistat totuși ca el să poarte o armură protectoare foarte grea. Iudeii i-au dat de asemenea o sabie cu care să își lovească puternicul adversar. David le-a răspuns însă: „Nu sunt obișnuit cu astfel de arme, pe care le consider niște handicapuri. De aceea, nu voi lupta cu ele. Am alte arme pe care doresc să le folosesc în lupta cu uriașul”. După care și-a dat jos armura și s-a îndreptat către arena de luptă înarmat doar cu câteva pietricele pe care le culesese de pe drum.

Când uriașul lider al filistinilor, protejat din cap până-n picioare de o armură grea, înzestrat cu arme puternice și precedat de un scutier, l-a văzut pe tânărul iudeu neînarmat și neprotejat apropiindu-se, el s-a înfuriat și i-a strigat cu dispreț: „Vino la mine și voi arunca trupul tău ca pradă păsărilor cerului și animalelor pământului.” Tânărul David nu s-a lăsat însă intimidat și i-a răspuns uriașului: „Tu vii la mine înarmat cu o sabie, o sulită și un scut, dar eu vin la tine în numele Domnului hoardelor, al Dumnezeului armatelor lui Israel, pe care L-ai sfidat. În această zi, Domnul te va lăsa în mâinile mele.” În timp ce uriașul Goliat și-a plasat întreaga credință în puterea armelor sale grele, David și-a plasat-o în puterea invizibilă a lui Dumnezeu. În consecință, tânărul păstor l-a învins pe adversarul său infinit mai puternic decât el! Lui David i-a fost de ajuns să arunce o singură piatră către Goliat pentru ca uriașul să cadă nemișcat la pământ.

Dacă vei accepta principiul: „Detașează-te și lasă-L pe Dumnezeu să acționeze așa cum dorește”, având convingerea fermă că tot ceea ce trebuie să se întâmple pentru ca tu să îți atingi țelul se va întâmpla, tu vei putea învinge la rândul tău orice „urias” din viața ta (altfel spus, vei asista la manifestarea fizică a imaginii mentale cerate de tine, la momentul oportun). Drama celor care nu obțin ceea ce își doresc de la viață sau care nu realizează ceea ce își propun este că lor le lipsește nu atât capacitatea de a-și transpune în viață visele, cât mai degrabă credința în principiul „Detașează-te și lasă-L pe Dumnezeu să acționeze așa cum dorește”, care i-ar putea călăuzi cu precizie către țelul propus, aducând în calea lor tot ceea ce le este necesar pentru a-l îndeplini.

Oamenii nu cred că se pot racorda pur și simplu la marele rezervor spiritual dinlăuntrul lor, conectându-se astfel cu divinitatea atotputernică ce susține întreaga creație. Din cauza acestei lipse de încredere în sine născută din credința în omnipotența divină ce sălășluiește înlăuntrul lor, ei nu ajung niciodată să fie ceea ce își doresc să fie sau să se bucure de ceea ce au dreptul să aibă. Cu alte cuvinte, rugăciunile lor rămân fără răspuns, eforturile lor nu aduc rezultate, iar atitudinile lor negative împiedică realizarea țelurilor pe care și le-au propus.

Atunci când este „saturată” cu teama de eșec sau cu imagini ale unor rezultate nedorite, mintea nu mai poate crea, nu mai poate realiza și nu mai poate produce nimic de valoare, la fel cum o piatră nu poate încălca legea gravitației zburând prin aer. Este foarte important să înțelegi că Dumnezeu nu este dispus să modifice legea gravitației numai pentru a-i face pe plac unui om care cade de pe acoperișul casei sale (chiar dacă acesta este inconștient sau neatent). În mod similar, principiul creator al legii realizării nu poate fi încălcat de nimeni. De aceea, dacă dorești să devii cel care dorești să fii și să obții ceea ce ți-ai propus să realizezi, este absolut necesar să înțelegi și să respecti legea inexorabilă a vieții.

Să recapitulăm: primul pas al procesului creator constă în a te relaxa și în a te vizualiza ca fiind deja în posesia lucrurilor pe care ți le dorești (prin construirea imaginilor mentale). Al doilea pas constă în a te detașa de aceste imagini, lăsându-L pe Dumnezeu să acționeze așa cum dorește, după principiul: „Facă-se voia Ta, și nu a mea”.

Atunci când lucrăm cu Spiritul, este foarte util să ne focalizăm asupra adevărului potrivit căruia Acesta este omniprezent (adică se află simultan în toate locurile). Rezultă că noi dispunem de capacitatea divină de a ne racorda la gândurile pozitive ori de câte ori dorim și în orice condiții. Mai mult, dacă devenim conștienți de faptul că suntem copii ai Spiritului și că dispunem de aceeași putere creatoare ca și Acesta, înseamnă că din noi emană o forță pozitivă, atotputernică, ce poate învinge toate celelalte forțe prin care lumea exterioară încearcă să ne țină în loc sau să ne împiedice să ajungem la destinația dorită. Dacă am ajuns la această realizare, toate forțele universului încep să coopereze pentru a ne ajuta să ne atingem țelurile propuse sau manifestarea concretă a imaginilor mentale pe care le-am creat. În sfârșit, înțelegerea faptului că suntem creați după chipul și asemănarea lui Dumnezeu (Creatorul întregului univers), fiind o parte integrantă și vie din Spiritul etern, va sfârși prin a transforma toate rezultatele obținute în viața noastră de zi cu zi.

Un alt aspect al Spiritului pe care ar trebui să îl cunoaștem este că acesta se manifestă prin noi printr-o putere continuă, pe care noi o numim „gândire”. Folosindu-ne de aceste gânduri continue, noi putem alege imaginea vieții pe care dorim să ne-o construim. De aceea, experimentează singur: stai întins pe spate, relaxează-te și devino plinar conștient de această mare capacitate creatoare a ta. Formează-ți pe ecranul minții diferite imagini ale unor lucruri care există deja în realitatea fizică, cum ar fi mașina ta, casa, biroul, dar și ale unor lucruri care nu există încă în realitatea fizică, cum ar fi scopurile pe care ți le propui pe termen mediu sau lung.

Ceea ce doresc însă cel mai mult să înțelegi este faptul că Spiritul (care reprezintă însăși esența ființei tale) nu va accepta niciodată să dea viață unei forme sau unei imagini fără asistența și fără implicarea ta directă. De aceea, oamenii care nu fac altceva decât să stea întinși pe spate gândindu-se că: „Dumnezeu va avea grijă de mine” nu fac altceva decât să se amăgească singuri. Dumnezeu îi ajută numai pe cei care sunt dispuși să se ajute singuri. De aceea, tu ai un anumit rol de jucat pentru a pune în mișcare procesul creator. Acest rol constă în a-ți construi imaginea mentală a vieții pe care ți-o dorești și în a crede în inima ta că această imagine se va materializa. Privește-L pe Dumnezeu ca pe o mare putere invizibilă care sălășluiește în fiecare fibră a ființei tale și încearcă să înțelegi că de îndată ce ți-ai format o imagine mentală, Dumnezeu trece la treabă în maniera Sa perfectă, proiectându-te într-o vibrație complet diferită (care chiar te va face să te simți altfel). De aceea, amintește-ți întotdeauna că această senzație nouă pe care o simți este în realitate Dumnezeu care se manifestă prin tine. Dacă îți vine să îți descrii această stare prin cuvântul „entuziasm”, află că acest cuvânt derivă din expresia grecească *en theos*, care înseamnă „întru Dumnezeu”.

Această atitudine plină de entuziasm va determina la rândul ei schimbarea acțiunilor tale, iar tu vei începe să te comporți diferit. Mai mult, din cauza noii vibrații pe care o vei emana, nu numai că acțiunile tale se vor schimba, dar vei începe chiar să atragi în viața ta oameni care gândesc la fel ca tine (sau să gravitezi către ei). În viața ta vor începe să apară lucruri ciudate, dar minunate, cu o regularitate atât de mare încât nu vei înțelege sau nu vei putea explica ce se întâmplă. De altfel, nici nu trebuie să îți bați capul cu aceste explicații. Important este să înțelegi că aceasta este „voința lui Dumnezeu” sau a „Forței Creatoare”, să accepți schimbările pozitive care vin către tine și să te aștepti ca astfel de schimbări să se petreacă inclusiv în viitor.

Scepticii vor spune despre tine că ai un noroc chior, dar nici în această privință nu trebuie să îți bați capul. Atât timp cât vei continua să susții în mintea ta imaginea schimbărilor

pozitive pe care ți le dorești, acestea vor continua să se petreacă în viața ta. Ai încredere că ceea ce trebuie să se întâmple se va întâmpla, iar la momentul potrivit aceste lucruri chiar se vor petrece. Amintește-ți tot timpul că imaginea pe care o afirmi în inima sau în mintea ta subconștientă este materializată de Spirit și că Acesta are capacitatea de a transforma visele tale actuale în realitate.

Din când în când, vor apărea inclusiv situații în care ți se va părea că lucrurile nu merg așa cum ai dori tu. S-ar putea chiar să-ți faci griji că te îndrepti într-o direcție greșită. Doresc să te asigur însă că nu va fi cazul, atât timp cât vei continua să susții mental imaginea schimbărilor pozitive pe care ți le dorești, cultivându-le astfel în mintea ta subconștientă. Dacă vei proceda astfel, tu nu te vei putea îndrepta decât într-o singură direcție: aceea care te conduce către ceea ce ți-ai propus să obții.

Și încă un lucru important: nu este suficient să crezi în tine însuși (mai exact, în acea parte a ființei tale pe care Dumnezeu a creat-o după chipul și asemănarea Lui) doar atunci când un noroc neașteptat te umple de entuziasm. CREDINȚA sporadică nu valorează mare lucru; ea presupune să te entuziasmezi de perspectivele care ți se deschid în față, iar apoi să îți subminezi singur propriile eforturi mentale. Acest mecanism nu funcționează, putând fi comparat cu săriturile repetate ale unei broaște care încearcă zadarnic să iasă dintr-un puț prea adânc pentru ea. Cu fiecare nouă săritură, ea se simte din ce în ce mai slăbită și mai descurajată. Oamenii care cad pradă acestei capcane renunță la cultivarea imaginilor legate de prosperitate și își folosesc puterile creative pentru a crea o imagine a sărăciei.

Așa cum spuneam mai devreme, Dumnezeu este drept și acționează întotdeauna pentru binele tău suprem. Nu trebuie să uiți însă că El ține cont de gândurile tale cele mai intime și de imaginile din mintea ta, nu de cuvintele exterioare, rostite din vârful buzelor. De aceea, fă-ți un obicei din a-ți începe și a-ți încheia fiecare zi cu o Declarație de Credință în tine însuși (în

acel sine superior al tău creat după chipul și asemănarea lui Dumnezeu) și în puterea acestui sine superior. Veghează cu vigilență asupra acestei credințe, așa cum ai proceda cu cea mai prețioasă posesiune a ta, și asigură-te că gândurile tale slabe, negative și deprimante nu o pun în pericol.

Îndoielile, temerile, pesimismul și gândurile negative otrăvesc sursa vieții. Ele subminează jocul creator al energiei, starea de entuziasm, ambițiile, speranțele, credința și toate celelalte calități care fac ca viața să capete semnificație, să fie sublimă și creativă. Nu cultiva în mod conștient decât acele gânduri care susțin ambițiile tale și doar acele atribute care te pot ajuta să îți îndeplinești țelurile. Dacă te vei ancora ferm în puterea Credinței, gândurile negative nu vor mai avea nicio putere asupra ta, întrucât vibrația lor nu va mai fi în armonie cu noua ta imagine legată de sine. Conștientizarea puterii divine dinlăuntru te va ajuta astfel să devii din ce în ce mai puternic la nivel mental.

Când vremurile devin grele

Atunci când te confrunți cu vremuri de restriște, este foarte important să îți concentrezi întreaga putere ca să le rezisti, iar acest lucru este perfect posibil.

După cum spunea dr. Robert Schuller: „Vremurile grele nu durează niciodată la infinit, dar oamenii puternici sunt indestructibili”. Dacă simți că încrederea în sine se diminuează și că puterea interioară te părăsește, îți recomand să practici următorul exercițiu. În cazul meu a funcționat întotdeauna, și nu am nicio îndoială că nu va funcționa la fel de bine și pentru tine. Există o tehnică de autosugestie care dacă este aplicată zilnic, contribuie la acumularea unei puteri mentale uriașe, care întărește astfel cel mai important atribut al oricărui om: Credința.

Atunci când îți oferi acest „tratament mental”, vorbește întotdeauna cu voce tare, pe un ton ferm și decis, la fel cum procedezi atunci când dorești să convingi pe altcineva de importanța celor spuse de tine. De vreme ce te adresezi propriei

tale ființe, începe prin a-ți rosti propriul nume, iar apoi continuă astfel:

„NUMELE TĂU”. Tu ești un copil al lui Dumnezeu, iar Acesta nu a intenționat niciodată să creeze o ființă slabă, care duce viața negativă pe care o duci tu în prezent. Dumnezeu te-a creat pentru a avea succes, nu pentru a da greș. Intenția Lui nu a fost niciodată de a crea pe cineva pentru a da greș. Atunci când cedezi în fața acestor gânduri nefericite prin care te îndoiești de tine însuși, de capacitatea ta de a deveni cel care îți dorești din toată inima să devii, tu pervertești practic însăși menirea măreață a existenței tale. Ar trebui să îți fie rușine să te afișezi în prezența asociaților tăi cu această față lungă și tristă, ca și cum ți-ar lipsi puterea creatoare din interior sau ca și cum nu ai avea capacitatea de a transpune în fapt menirea pe care te-a trimis să o îndeplinești în această lume Creatorul tău. Tu ai fost creat pentru a manifesta tot ceea ce îți dorești să manifesti. De ce lași credința ta să slăbească? De ce nu te ridici și nu pășești la fel ca un cuceritor, așa cum a procedat David atunci când l-a lovit cu piatra pe Goliat, în loc să afișezi această descurajare și aceste îndoieli, comportându-te ca și cum ai fi un ratat? În interiorul tău se află Imaginea Perfecțiunii, Imaginea Creatorului tău. Adu această imagine în centrul conștiinței tale și manifest-o în fața întregii lumi. Nu-ți face de rușine Creatorul prin violarea acestei imagini, dând dovadă de absolut orice, mai puțin de sublimul succes pentru care ai fost creat.”

Afirmarea încrederii în Creatorul divin și în faptul că ai fost creat după chipul și asemănarea Lui conferă o putere interioară uluitoare, care nu are nimic de-a face cu ego-centrismul sau cu glorificarea acelei parodii umane pe care o

crează gândirea sau acțiunile greșite. Ea reprezintă pur și simplu o afirmare a faptului că ai fost creat după chipul și asemănarea lui Dumnezeu.

Nu forța lucrurile

Manifestarea imaginii dorite de tine nu trebuie asociată cu forțarea lucrurilor, întrucât aceasta nu face decât să blocheze acțiunea (voința) lui Dumnezeu. Atunci când acționezi așa cum consideri singur de cuviință, tu te îndepărtezi de regulă de calea lui Dumnezeu. De aceea, învață să asculți vocea tăcută a conștiinței tale, care îți vorbește mai degrabă prin sentimente decât prin cuvinte. Urmează sfaturile acestei voci și nu asculta de părerile altor oameni. Dacă vei asculta această voce tăcută, vei constata că sfaturile ei se opun de cele mai multe ori manierei în care îți trăiesc viața marea majoritate a oamenilor. Nu-ți face însă probleme. Mulți dintre cei mai mari lideri ai umanității au fost considerați eretici de oamenii care au trăit în epoca lor, pentru simplul motiv că au ales să meargă pe o cărare diferită de a majorității. Ei au urmat sfaturile vocii lăuntrice a conștiinței lor și nu au ținut cont de sloganurile la modă în epoca în care au trăit.

Lasă imaginea pe care ți-ai creat-o mental să se scufunde adânc în tezaurul minții tale subconștiente. Implică-te în totalitate în această imagine, inclusiv din punct de vedere emoțional. Asta înseamnă să „te detașezi și să îl lași pe Dumnezeu să acționeze așa cum crede de cuviință”.

Chiar dacă – dintr-un motiv sau altul – te vei rătăci și vei uita de imaginea pe care ai cultivat-o atâta vreme, în clipa în care îți vei recunoaște greșeala și îți vei afirma din nou imaginea, Spiritul își va relua activitatea de concretizare a ei chiar din locul în care și-a întrerupt-o atunci când ai scăpat hățurile din mâini. Vei fi proiectat astfel instantaneu în aceeași vibrație pozitivă cu care ai început și vei regăsi calea cea dreaptă, care te va conduce direct către succesul pe care ți-l dorești.

În acest scop, urmează instrucțiunile de mai jos:

Primul principiu:

Relaxează-te și vizualizează-te ca și cum te-ai afla deja în posesia schimbărilor pozitive pe care ți le dorești în viață.

Al doilea principiu:

Detașează-te și lasă-L pe Dumnezeu să acționeze în locul tău!

CAPITOLUL 5

**Așteaptă-te
la
abundență**

AȘTEAPTĂ-TE LA ABUNDENȚĂ

„Mintea este asemeni unui magnet puternic, atrăgând către sine toate vibrațiile care corespund stării sale actuale de spirit. Așteptările dictează această stare de spirit; de aceea, ele guvernează evenimentele care corespund vibrației mentale și care vor fi atrase în viața ta. Așteptările pot fi fie o binecuvântare, fie un blestem. În ambele cazuri, ele reprezintă una dintre cele mai puternice forțe invizibile din viața ta”.

John Kanary

Conferențiar public, autor, antreprenor

Tu ce faci pentru a-ți spori veniturile?

Dacă răspunsul tău la întrebarea de mai sus este: „Nimic” sau dacă abia ai început să te gândești la ceea ce ai putea face, înseamnă că nu ai înțeles pe deplin ideile prezentate în capitolele anterioare. Îți atrag atenția în această direcție că toate capitolele din cartea de față pot fi comparate cu piesele individuale ale unui joc de puzzle. Fiecare capitol se leagă de celelalte, astfel încât imaginea de ansamblu nu poate fi observată decât atunci când toate sunt reunite. De vreme ce ai avansat binișor cu lectura cărții, doresc să îți recomand să fii cu deosebită atenție la ideile care urmează, întrucât acestea te vor ajuta să asamblezi cu succes toate piesele de puzzle. Vei descoperi în curând că dacă vei aplica în mod inteligent ideile din acest capitol, vei învăța astfel să îți cultivi așteptările pozitive care vor atrage în viața ta tot ceea ce îți dorești. Pe de altă parte, dacă nu vei manifesta o prudență extremă, așteptările se vor transforma instantaneu într-un dușman extrem de distructiv pentru tine. De aceea, va trebui să fii extrem de

conștient de felul în care vei jongla cu această forță invizibilă, dar extrem de puternică.

Cred că ai înțeles deja faptul că nu te poți bucura de bogăție în lumea materială dacă nu ai început prin a vizualiza această bogăție în plan mental. Ce înseamnă de fapt acest lucru? Înseamnă că înainte de a scăpa de sărăcie în lumea exterioară, noi trebuie să ne eliberăm de sărăcia noastră interioară, îngropată adânc în subconștientul nostru.

În paginile precedente am explicat că dacă este corect înțeles, conceptul de prosperitate nu înseamnă altceva decât conștientizarea interioară a opulenței, totalității și integrității care abundă în lumea spirituală. Cu alte cuvinte, este imposibil să te simți sărac atunci când te simți înconjurat de grija protectoare a unui Dumnezeu plin de iubire, a spiritului universal, sau oricum altfel dorești să numești centrul spiritual al universului nostru. Doresc să repet: nu există și nu au existat vreodată alte lipsuri decât cele create de oameni din cauza conștiinței lor limitate.

Povestea becului

Povestea care urmează își propune să ilustreze acest mare adevăr referitor la sursa infinită de bogăție. Imaginează-ți un cuplu care și-a petrecut întreaga viață într-o epocă anterioară civilizației moderne. În continuare, imaginează-ți că cei doi sunt transportați subit într-un sătuc în care, spre marea lor uimire, află că locuința lor este iluminată cu ajutorul „electricității”. De vreme ce nu au mai trăit niciodată până atunci experiența luminii electrice, cei doi sunt complet hipnotizați de becul cu o putere de iluminare echivalentă cu cea produsă de opt lumânări care le iluminează casa.

După câteva luni, cei doi ajung să considere becurile electrice o realitate general acceptată a vieții moderne. Într-o bună zi, la ușa lor apare un comis voiajor care le spune că becul cu o putere de iluminare echivalentă cu cea produsă de opt lumânări este complet depășit și că nu mai este adecvat pentru

nevoile lor, adăugând că între timp a fost creat un bec cu o putere de iluminare echivalentă cu cea produsă de 60 de lumânări, care tocmai „a apărut pe piață”. Între timp, cei doi soți au început să savureze din ce în ce mai mult marea aventură a vieții moderne, așa că acceptă să asiste la demonstrația pe care le-o propune comis-voiajorul. Din nou, ei rămân complet fascinați de puterea de iluminare a noului bec. Acesta nu numai că emite lumină, dar chiar iluminează întreaga cameră. Cei doi nu și-ar putea imagina nici chiar în fanteziile lor cele mai bogate că sursa noii lumini care le inundă casa a existat tot timpul alături de ei, respectiv că această lumină atât de puternică este produsă de același curent electric care a aprins anterior becul lor de putere mică.

Pare ciudat! Chiar dacă ne vine să zâmbim de naivitatea celor doi, adevărul este că marea majoritate a oamenilor sunt încă și mai puțin conștienți de propria lor putere lăuntrică. Ei nici măcar nu visează că energia infinită care îi înconjoară de pretutindeni le-ar putea inunda viața cu o lumină mult mai măreață decât cea produsă de un bec electric, oricât de puternic ar fi acesta. Oamenii nu realizează adevărul simplu potrivit căruia tot ce trebuie să facă pentru a-și îmbunătăți viața este să conecteze o idee mai măreață despre prosperitate la curentul infinit al vieții universale. Dimpotrivă, foarte mulți dintre ei își blochează singuri accesul la această sursă infinită de putere prin gândurile lor de sărăcie, de îndoială și de teamă, care împiedică aflulul de prosperitate în viața lor.

De aceea, te invit să îți schimbi chiar acum modul obișnuit de a gândi. Da, schimbă-ți chiar în această clipă tiparele mentale obișnuite, pornind de la premisa că fluxul abundenței curge întotdeauna către mințile cele mai deschise, care se așteaptă să îl primească. Urmărește să înțelegi că tu dispui deja în substanță, chiar dacă nu și în forma fizică, de toate lucrurile necesare pentru a produce prosperitate în lumea ta materială. Singurii doi factori determinanți care mai rămân în acest caz pentru a obține rezultatele dorite sunt:

- 1) dorința, și
- 2) așteptările.

Probabil că până acum ai trăit la fel ca ceilalți oameni, cu convingerea greșită că dorința este suficientă pentru a-ți atinge scopurile. Încearcă să înțelegi însă că dacă aceasta nu se combină cu așteptarea de a primi ceea ce îți dorești, frustrările și dezamăgirea te vor copleși întotdeauna, indiferent de țelurile materiale pe care ți le propui.

Dacă îți vei analiza cu onestitate propria viață, îți vei da cu ușurință seama că ori de câte ori ți-ai atins scopurile pe care ți le-ai propus, tu nu te-ai limitat doar la dorințele tale, ci te-ai și așteptat să reușești.

De aceea, îngăduie-mi să repet: dorința fără o așteptare corespondentă nu este altceva decât un vis iluzoriu. Din păcate, marea majoritate a oamenilor au dorințe pozitive, dar așteptări negative, motiv pentru care rareori atrag către ei ceea ce își doresc.

În superba lui carte, *Știința îmbogățirii*, autorul Wallace D. Wattles oferă o definiție excelentă a dorinței: „Dorința este efortul posibilității lăuntrice neexprimate de a deveni manifestă în lumea exterioară prin intermediul acțiunilor individului.”

Cu alte cuvinte, un ideal, un vis sau un obiectiv – respectiv, în cazul de față, bogăția pe care dorești să o manifesti în viața ta – nu pot deveni o dorință decât dacă sunt plantate în mod corect în mintea subconștientă. Acest lucru nu este însă suficient, întrucât sămânța plantată trebuie udată în continuare cu apa așteptării că ea se va împlini, vechind astfel ca visul sau obiectivul pe care ți l-ai propus să nu fie dezrădăcinat sau înlocuit cu o idee opusă, care intră în competiție cu el.

Pentru a te ajuta să cultivi această atitudine de așteptare pozitivă de a te îmbogăți, îți propun să reexaminăm pe scurt câteva din ideile cuprinse în capitolele anterioare din această carte. După cum probabil că îți mai amintești, am început prin a discuta despre „bani”. Ne-am propus astfel să înțelegem

„adevărata natură” a banilor și am ajuns la concluzia că aceștia nu sunt altceva decât „un slujitor ascultător și util”. Pe de altă parte, la fel ca în cazul oricărui alt slujitor, ei nu ne sunt utili decât atunci când ne folosim de ei. De aceea, am conchis că banii trebuie să fie întotdeauna puși la treabă, respectiv că ei trebuie puși întotdeauna în circulație. În caz contrar, așa cum spuneam în capitolul respectiv, ei devin la fel de inutili ca un morman de ziare vechi depozitate într-un pod.

În continuare, am explorat ideea: „Cât de mulți bani îți dorești?” Cu această ocazie, ai aflat că trebuie să precizezi foarte exact de câți bani ai nevoie pentru a-ți asigura lucrurile pe care ți le dorești și modul de viață către care aspiri. După ce ai stabilit această cifră, am examinat împreună importanța construirii unei noi imagini legate de sine, prin care te-ai afla deja în posesia bogăției pe care ți-o dorești. După ce ai proiectat această idee pe ecranul minții tale conștiente, am discutat pe scurt despre maniera în care sunt create aceste imagini și despre rolul lor în viața noastră.

În continuare, am examinat ideea de „conștiință” și am vorbit despre necesitatea imperioasă de a cultiva conceptul de prosperitate mai întâi în mintea ta, dacă dorești ca el să devină parte integrantă din viața ta reală. Ai învățat astfel să îți impregnezi conceptul de prosperitate în mintea ta subconștientă, vizualizând faptul că deții deja această bogăție.

În capitolul intitulat „Detășează-te și lasă-L pe Dumnezeu să acționeze așa cum dorește” ai aflat că tu ești un cocreator. Am explicat aici că noi avem în mintea noastră conștientă capacitatea de a alege gândurile pe care le dorim, construind cu ajutorul lor imaginile pentru care optăm. Ai învățat cu această ocazie că după construirea unei imagini mentale, tu trebuie să te detașezi de ea, lăsând-o în seama minții tale subconștiente (centrul spiritual al ființei tale, care acceptă de bunăvoie imaginile pe care i le oferi, tinzând apoi să le transforme într-o realitate fizică). Ai aflat de asemenea că dacă înțelegi în profunzime acest proces creator al vieții și rolul pe care trebuie

să îl joci în cadrul lui, tu trebuie să îți cultivi o atitudine de așteptare pozitivă, indiferent de cursul evenimentelor din lumea exterioară sau de opiniile celorlalți oameni. Această credință absolută și de nezdruccinat în faptul că imaginea creată de tine se îndreaptă inexorabil către realizarea ei în planul fizic este absolut esențială pentru a obține succesul scontat. În acest scop, trebuie să te privești tot timpul ca pe o entitate nefizică proiectată în interiorul unui corp fizic. Acesta din urmă nu este altceva decât manifestarea fizică a sinelui nostru nefizic; de aceea, el este slujitorul ascultător al minții noastre, executând cu precizie ordinele date de aceasta (prin frecvențele pe care vibrează).

În cadrul acestui proces de dezvoltare mentală este necesar să ajungi în acea etapă în care nu doar să crezi, ci să știi că imaginea mentală creată de tine tinde să se manifeste în formă. Numai atunci vei începe să te aștepti cu adevărat să primești în viața ta expresia concretă a imaginii despre prosperitate pe care ți-ai creat-o. În acest fel, nimeni și nimic nu-ți va mai putea schimba vreodată această percepție. Reține: adevărul nu se ascunde întotdeauna în realitatea exterioară aparentă.

Unui domn bătrân și bogat i s-a luat odată un interviu de către un reporter la ziarul local. La întrebarea acestuia din urmă: „Când ați început să aveți succes?”, domnul respectiv a răspuns: „Am început să am succes încă de când dormeam pe o bancă din parc, întrucât la acea vreme știam deja încotro mă îndrept”. Și tu știi deja încotro te îndrepti. De aceea, așteaptă-te să ajungi la destinația dorită!

Dorința ta este forța motrice care te va ajuta să te îndrepti în direcția dorită de tine, iar așteptările pozitive sunt forța de atracție care va atrage în viața ta toate condițiile necesare pentru ca visul tău să se împlinească. De aceea, imaginează-ți tot timpul că te îndrepti către bogăție și că o atragi în viața ta. Cultivă convingerea absolută că va veni un moment în care vei intra în contact cu această bogăție care se îndreaptă către tine.

Nimeni nu poate ști dinainte când va veni acest moment; de aceea, fii răbdător, chiar dacă bogăția nu se materializează peste noapte în viața ta. Tot ceea ce știm absolut sigur este că trebuie să treacă o anumită perioadă de timp până la împlinirea dorințelor noastre, iar această perioadă este guvernată de legea maternității. Potrivit acestei legi, orice sămânță are nevoie de o anumită perioadă de gestație sau de incubare pentru a deveni manifestă. Imaginea legată de bogăție pe care ți-ai construit-o pe ecranul minții tale conștiente, predând-o apoi în mâinile minții tale subconștiente, este o astfel de sămânță. La momentul oportun, ea va crește și va da rod bogat în lumea fizică. Procesul va fi cu atât mai rapid și mai eficient cu cât îi vei asigura condiții de creștere mai fertile.

În acest moment nu este necesar ca altcineva să vadă această nouă bogăție. Nu este deloc necesar ca alți oameni să creadă că va veni o vreme când te vei bucura de ea. Singurul lucru necesar este ca tu să crezi și să vizualizezi acest lucru. Premisa pe care și-a construit întreaga operă Napoleon Hill este absolut autentică: mintea omului poate realiza tot ceea ce își poate imagina, cu condiția să creadă în această realizare. Biblia exprimă același adevăr într-o formă ușor diferită: „Omul devine ceea ce gândește în inima sa” (de remarcat faptul că vechii greci numeau mintea subconștientă: inima spirituală a omului). Doresc să subliniez de asemenea încă un lucru important: mintea ta subconștientă nu poate schimba sau modifica imaginea pe care ai introdus-o în ea, la fel cum o oglindă nu poate reflecta o imagine diferită de cea a obiectului din fața ei. Reține însă: expresia „Omul devine ceea ce gândește în inima sa” nu înseamnă că el devine ceea ce le spune celorlalți oameni sau ceea ce își dorește ca aceștia să creadă despre el. Expresia se referă strict la gândurile sale cele mai intime, care cunosc adevărul invizibil și pe care numai el le poate controla. Aceste gânduri echivalează cu așteptările sale și ele sunt cele care atrag în viața lui realitatea cu care se va confrunta!

Dacă vei studia puterea minții tale subconștiente, respectiv modul de operare al Spiritului, îți va fi din ce în ce

mai ușor să te aștepti că vei primi toate lucrurile pe care ți le dorești cu adevărat. La nivelul Spiritului orice este posibil, întrucât în starea lui primordială, El reprezintă o substanță invizibilă, sensibilă și creatoare, al cărei unic scop este expansiunea și expresia pleneră. Cu alte cuvinte, unicul scop al Spiritului este „creșterea”. Spiritul sau substanța creatoare nu se poate reproduce, nu poate crește și nu se poate exprima însă decât ținând cont de limitările instrumentului prin care se manifestă.

Spiritul se manifestă prin tine, deci tu ești acest instrument. De aceea, imaginea ideilor pe care le cultivi în minte este singura care dictează limitele manifestării puterii spirituale care curge prin tine. Din acest punct de vedere, am putea face o comparație între tine și becul cuplului de care am vorbit mai devreme. Tu ești un instrument prin care se manifestă puterea Spiritului, la fel cum becul este un instrument prin care se manifestă puterea electricității. Dacă bagi în priză un bec cu o putere de iluminare echivalentă cu cea a opt lumânări, electricitatea își va limita expresia manifestării sale la această putere. În schimb, dacă bagi în priză un bec cu o putere de iluminare echivalentă cu cea a 60 de lumânări, electricitatea devine liberă să se exprime într-o manieră mai deplină, deși chiar și aceasta este limitată de forma prin care curge (cea a noului bec). Desigur, un bec cu o putere de iluminare echivalentă cu cea a 100 de lumânări i-ar permite electricității să se exprime încă și mai plener, și așa mai departe. În mod similar, în cazul în care cultivi o imagine a sărăciei, rezultatele pe care le vei obține în lumea materială vor reflecta întru totul această imagine. În schimb, dacă vei cultiva o imagine a prosperității, aceasta se va reflecta cu siguranță (la momentul potrivit) în lumea exterioară.

Substanța creatoare nefizică (Spiritul) curge prin sămânță și devine manifestă prin înflorirea ei, respectiv prin forma ei fizică, polar opusă. După cum spuneam într-una din paginile anterioare ale cărții de față, Spiritul operează prin legile sale.

Astfel, legea atracției reprezintă cauza, iar creșterea sau expansiunea reprezintă efectul. De aceea, vizualizează-te în permanență ca fiind un instrument spiritual perfect, fără niciun fel de limitări sau defecte. Dacă vei cultiva această imagine de sine, ți se va părea extrem de ușor (chiar natural) să te aștepti ca imaginile create de tine să se manifeste în viața ta. Vei înțelege astfel că îndoielile nu fac altceva decât să blocheze manifestarea dorințelor tale, și implicit faptul că dacă vei crea în permanență imagini asociate cu îndoiala, nu vei asista prea curând (poate chiar niciodată) la îndeplinirea dorințelor tale. Numai spiritul creator al vieții știe exact ce gândești, până când gândurile tale devin o realitate concretă și se materializează în viața ta de zi cu zi. Începând din acel moment, toți ceilalți oameni își pot da seama ce ai gândit până atunci, întrucât energia inteligentă a universului te-a răsplătit deschis, reproducându-ți cu exactitate gândurile într-o formă fizică.

Ce gândește omul...

„Omul devine ceea ce gândește” este o maximă de care nu ar trebui să uiți niciodată. Atunci când te aștepti să se întâmple ceva minunat în viața ta, tu te rogi practic fără încetare. Invers, dacă nu te simți foarte bine din punct de vedere fizic sau îți simți mintea copleșită de norii îndoielii, este foarte important să înțelegi că acestea sunt cele mai bune momente pentru a te ruga cu și mai multă ardoare sau pentru a aplica alte metode prin care să îți cultivi un sentiment mai puternic de așteptare pozitivă.

Ferește-te întotdeauna de îndoială, întrucât această vibrație îți schilodește mintea. Dacă am dedicat majoritatea paginilor precedente ale cărții puterii gândurilor pozitive (în principal, construirii imaginii prosperității), nu pot continua fără să precizez că îndoiala este reversul medaliei (respectiv, gândirea negativă). Atunci când cultivi gânduri de îndoială, tu îți creezi practic imagini mentale ale unor lucruri pe care nu ți le dorești de la viață. Mai mult, justificarea față de tine însuși a

acestor îndoieli prin raționalizarea lor nu face decât să amplifice și mai mult răul. Este imposibil să faci un târg cu mintea ta subconștientă, întrucât aceasta nu înțelege ce înseamnă dreptatea, nu are simțul umorului și nu poate stabili singură ce este bun și ce este rău pentru tine. Pentru ea, fiecare imagine creată de mintea conștientă ESTE pur și simplu. De aceea, ea va accepta la fel de ușor imaginile create de gândurile tale pline de îngrijorare și de îndoială, ca și pe cele legate de prosperitate.

Ori de câte ori devii conștient de faptul că prin minte îți trec gânduri de îndoială, liniștește-te, relaxează-te și imaginează-ți că te afli deja în posesia bogăției la care visezi. În acest fel, vei modifica fluxul gândurilor care îți trec prin acest instrument minunat care este mintea conștientă.

Așteaptă-te din toată inima să primești lucrurile dorite de tine în lumea materială. „Ceea ce gândești în taină se petrece; mediul exterior nu este decât oglinda în care te privești.” James Allen a scris aceste rânduri acum 75 de ani, dar ele reprezintă un adevăr etern, astfel încât sunt la fel de valabile și astăzi, la fel cum vor fi și în viitor.

De aceea, programează-ți „computerul mental” astfel încât să se aștepte întotdeauna numai la rezultate pozitive, și astfel te vei putea bucura de ele.

Povestea lui Pat și a lui John

Chiar în timp ce scriam rândurile de mai sus, am primit un telefon de la un cuplu minunat, Pat și John, doi dintre cei mai buni prieteni ai mei. Cei doi m-au sunat ca să mă anunțe că în ziua de marți se vor muta în noua lor casă. Vestea m-a încântat cu atât mai mult cu cât cu numai două luni în urmă am petrecut cinci ore discutând cu cei doi despre conceptul creării de imagini mentale și despre puterea uimitoare a „atitudinii de așteptare pozitivă”. În timpul conversației, l-am întrebat pe John ce anume își dorește cel mai mult pe lume. După o lungă perioadă de tăcere, acesta m-a privit în ochi și mi-a răspuns: „Îmi doresc ca până la Crăciun, eu, Pat și Toni (fiica lui Pat) să

ne mutăm în propria noastră casă. Mai mult, îmi doresc ca fiul meu să își petreacă perioada Crăciunului împreună cu noi” (fiul lui John locuiește cu mama lui, care s-a despărțit de el, dar relația dintre tată și fiu este una foarte apropiată). Atunci, l-am întrebat pe John ce îl împiedică să își transforme acest vis în realitate. Acesta mi-a răspuns că nu are banii necesari. L-am reamintit atunci lui John că pentru cei care cred, totul este cu putință, inclusiv visul lui. Am petrecut apoi o oră întreagă discutând cu cei doi despre tipul casei pe care și-o doreau, până când ne-am format cu toții o imagine foarte clară despre aceasta. Am discutat apoi despre puterea așteptărilor pozitive și le-am explicat câte lucruri frumoase li s-ar putea întâmpla dacă vor începe să „se aștepte” că se vor muta în propria lor casă până la Crăciun.

După ce și-au schimbat atitudinea și și-au impregnat subconștientul cu noua imagine mentală, primul lucru care s-a întâmplat a fost acela că cei doi au început să se întrebe „cum” să procedeze pentru a-și împlini visul. Prin minte le-au trecut noi idei și le-au apărut întrebări noi. Cât ar costa o astfel de casă? Ce economii ar trebui să facă? Unde ar putea găsi o astfel de casă? Pentru a primi răspunsuri la aceste întrebări, John și Pat aveau nevoie de expertiza unui agent imobiliar. De aceea, i-am sugerat lui John să o sune pe Natalie Kopman, o profesionistă în domeniu, și să îi povestească despre visul lui. L-am învățat să o întrebe pe Natalie de câți bani ar avea nevoie pentru a-și transforma acest vis în realitate. În sfârșit, i-am sugerat lui John să își focalizeze întreaga atenție asupra modalităților prin care putea câștiga banii necesari pentru a-și îndeplini țelul, „așteptându-se” să câștige acești bani în intervalul de timp stabilit. În mod surprinzător, s-a dovedit că această sumă de bani nu era nici pe departe atât de mare pe cât își imaginaseră cei doi.

Mai mult, dat fiind că John și Pat erau amândoi comisivoajori și obțineau venituri pe bază de comision (nu fixe), s-a dovedit că drumul lor către îndeplinirea obiectivului financiar

pe care și l-au stabilit nu a fost atât de împânzit de obstacole ca în cazul multor altor oameni. Desigur, asta nu înseamnă că nu s-au confruntat cu destule dificultăți. Ca să nu mai lungesc povestea, doresc să conchid că John și Pat au reușit să își îndeplinească visul, cu ajutorul lui Natalie. Acum, mi-au spus că în marțea care urmează se vor muta în noua lor casă, cu doar patru zile înainte de Crăciun. Chiar înainte de a închide telefonul, după ce l-am felicitat pe John pentru realizarea lui, l-am întrebat dacă fiul lui își va petrece Crăciunul cu ei. Deși mi-a răspuns pe un ton liniștit, i-am simțit întreaga fericire care emana din vocea lui: „Da. Contează enorm să te aștepți la ceea ce îți dorești, nu la ceea ce nu îți dorești să se întâmple, nu-i așa, Bob?” Am zâmbit în sinea mea și i-am răspuns: „Așa este, John.”

Foarte mulți oameni din societatea modernă își petrec întreaga viață pe fundamentul principiului: „Nu cred decât ceea ce văd cu ochii mei.” Altfel spus, ei nu se implică din punct de vedere emoțional decât în cazul imaginilor pe care le pot decela cu simțurile lor fizice. De-a lungul istoriei, toți indivizii înzestrați cu o „viziune” reală au realizat însă că își pot trăi viața pe fundamentul unui principiu superior, și anume: „Ceea ce vezi este ceea ce primești de la viață”. Altfel spus, imaginile din mintea omului preced întotdeauna imaginile concrete care pot fi percepute cu ajutorul simțurilor. Este foarte important să înțelegi că fascinanta lume fizică pe care o vedem în fața ochilor noștri, cu toate facilitățile ei care ne fac viața mai confortabilă, a fost construită în mare măsură de către marii creatori de imagini, adică de către acei oameni care au știut că pot face mai mult și care „s-au așteptat” să reușească, indiferent de opiniile criticilor lor.

Spre exemplu, doi tineri mecanici din Ohio au creat o lume complet nouă atunci când și-au construit imaginea mentală a unui avion zburând prin aer. Dacă nu s-ar fi „așteptat” să reușească, ei ar fi renunțat după primul eșec la încercarea de a-și transpune visul în realitate. Din fericire, ei nu au făcut acest lucru, iar la ora actuală oamenii pot ajunge în orice loc din lume

în numai câteva ore. Mai mult, ei pot ajunge chiar pe alte planete într-un interval de timp relativ scurt. La rândul lui, Edison și-a construit o imagine mentală care a condus la iluminarea întregii lumi, iar în consecință oamenii moderni nu mai sunt nevoiți să își petreacă jumătate din zi orbecăind pe întuneric. Și tu poți schimba lumea în care trăiești, la fel cum au făcut John și Pat, prin construirea unei imagini mentale a noii lumi în care îți propui să ajungi. Reține însă: viața nu îți va oferi decât acele lucruri pe care „te aștepți” să le primești, nu pe cele pe care doar îți le dorești.

Există trei pași preciși prin care poți obține prosperitatea în toate domeniile vieții tale: 1) construiește-ți imaginea mentală a acestei prosperități; 2) depune-o la picioarele Spiritului (detașează-te de ea și lasă-l pe Dumnezeu să acționeze așa cum dorește); și 3) așteaptă-te din toată inima ca Spiritul să te răsplătească pentru credința ta, împlinindu-ți visul în această lume materială.

Așteaptă-te la abundență!

CAPITOLUL 6

**Legea Vibrației
și
Legea Atracției**

LEGEA VIBRAȚIEI ȘI LEGEA ATRACȚIEI

„Orice idee ferm susținută de minte, de care aceasta se teme sau pe care își dorește să o vadă împlinită, începe de îndată să atragă către sine formele fizice disponibile care corespund vibrației sale.”

Andrew Carnegie

Gândurile nu sunt altceva decât obiecte

Personal, consider că gândurile nu sunt altceva decât obiecte;

Ele au corpuri,

O respirație și aripi.

Cred, de asemenea, că noi le trimitem în lume

Pentru a o umple cu diferite rezultate, bune sau rele, în funcție de intențiile noastre.

Gândurile noastre cele mai intime

Ajung instantaneu în cele mai îndepărtate locuri de pe pământ,

Unde acționează ca o binecuvântare sau ca un blestem.

Oriunde ar ajunge, ele lasă o amprentă în urma lor.

Noi ne construim viitorul prin gândurile noastre,

Bune sau rele, dar nu suntem conștienți de acest lucru.

Aceasta este o lege a universului.

Gândul nu este decât un alt nume al destinului.

Alege-ți singur propriul destin, apoi așteaptă.

Iubirea atrage iubire, iar ura generează ură.

Henry Van Dyke

Dr. Wernher von Braun

Într-un interviu care i-a fost luat în luna februarie a anului 1976, dr. Wernher von Braun a declarat: „După ani de zile în care am testat cele mai spectaculoase mistere ale universului, am ajuns la concluzia fermă că Dumnezeu există. Măreția inegalabilă a cosmosului nu face decât să îmi confirme credința în existența unui Creator al acestuia. Pur și simplu nu-mi pot imagina nașterea universului în afara unei intenții divine. Legile naturale ale cosmosului sunt atât de precise încât ne permit să construim nave spațiale cu ajutorul cărora să ajungem pe Lună, pe care le putem programa cu o precizie de ordinul unei fracțiuni de secundă. Cu siguranță, aceste legi au fost create de cineva”. Mai departe, dr. von Braun afirmă că dacă ar fi corect înțelese, „știința” și „religia” nu ar fi deloc antagoniste. Dimpotrivă, ele s-ar dovedi „discipline surori”. Metoda științifică îi permite omului să afle mai multe despre „creație”, în timp ce studiul religiei îi permite să își cunoască mai bine „Creatorul”. Folosind instrumentele științei, omul încearcă să strunească forțele naturii care i se împotrivesc. Folosindu-se de religie, el urmărește să pună aceste forțe în slujba lui. După o scurtă pauză, dr. von Braun a adăugat: „Nicio realizare măreață a omului nu ar fi putut exista vreodată fără credință... Orice om care încearcă să realizeze ceva trebuie să creadă în el însuși, iar dacă sarcina pe care și-o propune îi depășește puterile obișnuite, el trebuie să își cultive credința în Dumnezeu”.

Cu ani de zile înainte ca cineva să accepte ideea că omul va călători până la Lună și înapoi, dr. von Braun a fost întrebat: „De ce avem nevoie pentru a construi o rachetă care să ajungă pe Lună?” Savantul a răspuns simplu: „De voința de a o construi”. În mod evident, dr. von Braun a fost un om de geniu, care cunoștea viața și legile universului. De altfel, majoritatea experților în domeniu îl consideră, deloc întâmplător, „părintele” programului spațial. La fel ca toți ceilalți mari realizați, dr. von Braun a dobândit o cunoaștere profundă a legilor „spirituale” ale vieții. Una dintre acestea este Legea Atracției. Asupra ei doresc să insist în continuare.

Înțelegerea acestei legi particulare reprezintă însăși cheia înțelegerii cărții de față, pentru simplul motiv că Legea Atracției reprezintă principiul care guvernează nivelul prosperității personale a fiecărui om. Pentru a înțelege mai bine acest concept, este necesar însă să începem prin a analiza pe scurt o altă lege, numită Legea Vibrației.

Legea Vibrației explică diferența dintre materie și minte, dar și aceea dintre lumea fizică și universurile nefizice.

Această lege postulează că tot ceea ce există se află în mișcare, mai exact într-o mișcare de vibrație. Nu există nimic care să stea perfect nemișcat. Tot ceea ce există se află într-o stare constantă de mișcare, în timp ce starea de repaus sau de „inerție” practic nu există. De la materia cea mai eterică și până la cea mai grosieră, tot ceea ce există se află într-o stare continuă de vibrație.

Dacă ne deplasăm de la forma cea mai joasă către forma cea mai înaltă de vibrație, constatăm că între cele două extreme există milioane și milioane de nivele vibratorii intermediare. De la simplul electron și până la univers în ansamblul lui, totul vibrează. Altfel spus, energia se manifestă prin diferite grade de vibrație.

„Ratele vibratorii” sunt numite frecvențe, și cu cât o frecvență este mai înaltă, cu atât mai mare este puterea sau forța

sa. Gândul este una dintre cele mai înalte forme de vibrație. De aceea, este extrem de puternic și ar trebui să fie înțeles de către toată lumea.

Legea Vibrației poate fi explicată în diferite feluri, în funcție de scopul pe care ni-l propunem. În capitolul de față, ceea ce ne interesează este strict vibrația mentală (gândul), care ne poate ajuta să înțelegem mai bine Legea Atracției.

Vibrația

Vibrația înseamnă:

„o mișcare înainte și înapoi, o oscilație, un tremur sau o alternanță”.

Pentru a înțelege mai ușor conceptul de vibrație, întinde-ți unul din brațe înainte, apoi ține-l complet nemișcat. Deși brațul în sine rămâne nemișcat în fața ochilor tăi, electronii care îl alcătuiesc se mișcă, oscilează sau vibrează cu o viteză de aproximativ 300.000 de kilometri pe secundă.

La prima vedere, brațul pare să nu se miște deloc, dar în realitate el se află într-o stare continuă de mișcare. Deși această mișcare este imperceptibilă cu ochiul liber, sub lentila unui microscop extrem de puternic ea ar deveni imediat aparentă.

Acum începe să îți scuturi brațul. Cel care generează această mișcare de vibrație ești în cazul de față chiar tu. Inițial, el vibra din proprie inițiativă, la unison cu Legea Vibrației (care afirmă că tot ceea ce există se află într-o mișcare continuă de vibrație). Tu ai mers însă un pas mai departe și ai mărit această viteză de vibrație. Cum s-ar spune, ai apăsător pe pedala accelerației.

Personalități pozitive și negative

„În sine, mintea poate face din rai un iad și din iad un rai.”

John Milton

Ca regulă generală, oamenii pot fi clasificați în două categorii foarte mari: cei cu personalități pozitive (optimiștii) și cei cu personalități negative (pesimiștii).

Indivizii care au gânduri mai mereu pozitive văd întotdeauna jumătatea plină a paharului. Lor, viața li se pare frumoasă. La fel ca floarea soarelui, ei percep pretutindeni lumina, întrucât își orientează întotdeauna privirea către ea. Acești oameni încearcă să descopere latura pozitivă inclusiv în situațiile cele mai neplăcute. Din cauza gândurilor lor pozitive, ei reprezintă o binecuvântare pentru întreaga lume. Vibrația pe care o emit este întotdeauna pozitivă, motiv pentru care tind să atragă întotdeauna către ei alte personalități de aceeași natură (pozitive).

Invers, oamenii cu personalități negative văd întotdeauna jumătatea goală a paharului și latura întunecată a vieții. Ei găsesc nod în papură chiar și situațiilor ideale, hrănindu-și mintea numai cu vibrații negative. Acești oameni se gândesc tot timpul la rău, îl anticipează, se așteaptă la el și, invariabil, se confruntă cu el, întrucât îl atrag în permanență în viața lor. Datorită vibrației negative în care se complac, ei atrag de bună seamă oameni cu personalități negative, cum este și a lor. După cum spune proverbul: „Ceea ce seamănă se adună”.

Starea de spirit a acestor oameni poate fi comparată cu a celui care, întrebând fiind cum se simte, răspunde:

„Acum mă simt bine, dar mâine aș putea să mă simt mai rău”.

Personalitățile negative îi deprimă pe toți cei din jurul lor. Chiar și fețele acestor oameni exprimă (într-o formă fizică) gândurile negative care le trec constant prin minte. De aceea, ei pot fi depistați cu ușurință, inclusiv printre trecătorii care ne ies în față. Din figura lor nu emană niciun fel de bucurie, ci doar ostilitate și respingere. Privirea lor este mohorâtă și veșnic

încrunțată. Acești oameni își creează singuri iadul în care trăiesc, după care par să îl savureze.

Legea Polarității și a Receptivității afirmă că orice aspect pozitiv are un aspect corespondent negativ, egal cu el. De aceea, ambele tipuri de personalități sunt necesare pe pământ, pentru ca oamenii să le poată observa și distinge, alegând între ele.

Omul este înzestrat cu un Liber Arbitru. El are posibilitatea de a alege ce tip de personalitate dorește să adopte. Chiar și oamenii cu personalități negative care au obosit de această stare de spirit au posibilitatea de a se schimba, prin conștientizare și printr-un efort personal.

Cea care îi poate ajuta să își conștientizeze actuala stare de spirit și să și-o transforme este însăși Legea Vibrației.

Creierul – Corpul

Corpul uman este unul dintre cele mai eficiente instrumente electrice din câte există în întregul univers. În mod similar, creierul uman este probabil cel mai eficient instrument electric creat vreodată. Ambele instrumente sunt adevărate minuni ale naturii.

Creierul este acea parte a corpului fizic în care toate vibrațiile pot fi transformate dintr-o frecvență în alta. Spre exemplu, senzațiile pot fi transformate la acest nivel în acțiuni musculare. Sunetul, lumina, căldura și gândul pot fi transformate în vibrații de frecvențe diferite, care influențează într-un sens sau altul corpul.

În interiorul creierului există anumiți centri care controlează și reglează funcționarea tuturor organelor și a părților corporale. Prin stimularea corectă a acestor centri, funcționarea organelor poate fi controlată în totalitate. La seminarele noastre, noi numim acest fenomen: controlul vibratoriu al corpului.

În ultimă instanță, creierul nu este altceva decât un instrument vibratoriu. Pentru a înțelege mai bine felul în care funcționează el, este necesar să studiem Legea Vibrației.

Încă de la începutul anilor 40, oamenii au inventat electroencefalografii, un aparat care citește activitatea electrică a creierului, dar și electrocardiografii, un aparat care citește schimbările electrice care se produc în timpul bătăilor cardiace.

Cu siguranță, vibrațiile nu reprezintă un concept nou pentru nimeni. Cu toții suntem conștienți de ele chiar în interiorul propriului nostru corp. Problema este că marea majoritate a oamenilor nu fac nicio conexiune între vibrațiile pe care le emană și rezultatele pe care le obțin în viață.

Se întâmplă frecvent să vedem oameni care emit vibrații confuze sau negative, după care încearcă cu disperare și adeseori cu forța să obțină rezultate pozitive. Din cauza vibrațiilor negative pe care le emit constant, ei se confruntă însă numai cu persoane și situații negative, pe care le atrag singuri, în strict acord cu Legea Vibrației. Mai devreme sau mai târziu, acest conflict permanent sfârșește prin a-i epuiza.

Acești oameni pot fi comparați cu o persoană care sare de pe acoperișul unei clădiri, după care încearcă să zboare în sus. În ambele cazuri, rezultatul final este previzibil și dezastruos.

Totul este energie. Totul vibrează

Pentru a înțelege mai bine cum poți prelua controlul asupra rezultatelor pe care le obții (sau, mai bine zis, cum se face că gândești ceea ce gândești și că atragi situațiile pe care le atragi), va trebui să te întorci la premisa elementară de la care am pornit: că totul vibrează și că nimic nu rămâne perfect nemișcat. Așa cum spuneam mai devreme, nu există nimic în natură care să rămână într-o stare de inerție totală. Oamenii de știință moderni confirmă această afirmație și toate noile descoperiri ale fizicii nu fac decât să îi adauge un plus de credibilitate.

Datorită Liberului Arbitru cu care ești înzestrat și modului în care funcționează acest instrument minunat care este mintea ta, tu ai capacitatea de a cocrea, respectiv de a provoca schimbarea frecvențelor de vibrație pe care le emiți. La rândul

lor, acestea vor genera schimbări corespondente în viața ta. Singurul motiv pentru care marea majoritate a oamenilor nu au capacitatea de a atrage tot ceea ce își doresc în viața lor este acela că nu și-au exersat această capacitate, din cauză că nu au știut nimic despre Legea Vibrației.

Să fie lumină – Veriga de legătură

Îți propun să ne focalizăm în continuare înțelegerea, încet, dar sigur, asupra manierei în care ne putem „conecta” cu situațiile pozitive pe care ni le dorim, pentru a ne îmbunătăți astfel calitatea vieții.

Două obiecte cu câmpuri electromagnetice similare operează pe aceeași frecvență. De aceea, putem spune că ele se află în rezonanță, în armonie sau într-un raport de aliniere. Atunci când două obiecte se află în rezonanță, având o viteză de vibrație similară, această viteză poate fi transmisă de la unul la celălalt prin intermediul electronilor (conceptul de „rezonanță” face obiectul de studiu al unei științe preocupate de câmpurile electromagnetice din jurul diferitelor obiecte).

Spre exemplu, un cristal dintr-un candelabru va începe să vibreze la unison cu o notă cântată la pian, dacă se află în rezonanță cu ea. Dacă este cântată o altă notă muzicală la pian, cristalul nu va intra în vibrație.

Cele două obiecte de care discutăm sunt alcătuite din materiale diferite și au forme diferite, dar se află în rezonanță unul cu celălalt, deoarece câmpurile lor electromagnetice sunt identice. Altfel spus, ele operează în cadrul aceleiași sfere de mișcare relativă, fapt care rămâne valabil indiferent de forma și de mărimea lor, precum și de elementele din care sunt alcătuite.

Toate undele electromagnetice au o anumită rată de vibrație (sau frecvență), care corespunde numărului de oscilații pe secundă la care sunt supuse. Spectrul undelor electromagnetice nu este altceva decât o „scală a vibrațiilor” împărțită în regiuni specifice.

Aceste regiuni nu reprezintă propriu-zis diviziuni reale, ci simple spații arbitrare care acoperă frecvențe ce se manifestă în lumea simțurilor noastre în feluri diferite. În realitate, fiecare regiune fuzionează cu cea care o precede și cu cea care îi urmează, neavând frontiere precise de demarcație.

Totul este o expresie a aceluiași lucru

Tot ceea ce există în univers se conectează cu tot restul universului prin intermediul Legii Vibrației. Așa cum culorile dintr-un curcubeu sunt astfel conectate între ele încât este imposibil să precizezi unde se termină una și unde începe alta, la fel, noi nu putem sesiza unde se termină un „lucru” și unde începe altul. Tot ceea ce există în acest univers se conectează cu tot restul universului, la fel cum apa care fierbe se conectează cu aburul în care se transformă, iar acesta din urmă se conectează cu aerul sau cu eterul cu care fuzionează.

În mod similar, tu ești conectat cu tot ceea ce există în univers, chiar dacă nu îți poți da seama de acest lucru privind cu ochiul liber. Singura diferență fizică ce există între lucruri ține de densitatea sau de amplitudinea vibrațiilor lor.

De pildă, de îndată ce optezi pentru un anumit gând, celulele tale cerebrale sunt afectate. Ele încep să vibreze și să emită unde electromagnetice. Atunci când te concentrezi asupra unuia dintre aceste gânduri, tu amplifici viteza de vibrație a celulelor tale cerebrale, iar undele electromagnetice care le corespund devin mai puternice.

Este important să înțelegi că aceste unde electromagnetice își au originea în tine, iar densitatea lor depinde în totalitate de liberul tău arbitru. Atunci când inițiezi o astfel de undă electromagnetică, întreaga ta ființă începe să vibreze la unison cu ea.

Așa cum am explicat mai devreme, este perfect posibil ca două obiecte din materiale diferite și cu forme diferite să se afle în rezonanță, adică să vibreze pe aceeași frecvență, dat fiind că

unde (câmpurile) electromagnetice pe care le emit sunt identice, făcând parte din aceeași sferă de mișcare relativă (nu uita că rezonanța este factorul care guvernează transmutația vibrațiilor).

Atunci când te concentrezi mental asupra imaginii țelului pe care ți l-ai propus, la modul prezent, tu vibrezi în armonie (în rezonanță) cu toate particulele de energie necesare pentru manifestarea imaginii tale în planul fizic. Prin focalizarea asupra imaginii, tu atragi către tine aceste particule de energie, fiind la rândul tău atras către ele. Legea Atracției este o lege a fizicii.

Tot ceea ce există reprezintă o manifestare a energiei sau a Spiritului.

Atunci când întreaga lume va înțelege acest mare adevăr, oamenii își vor da seama că sunt egali cu toți semenii lor, chiar dacă par diferiți la prima vedere. Adevăratele linii de demarcație între oameni nu sunt formele lor fizice, culoarea pielii sau limba pe care o vorbesc, ci ignoranța și înțelegerea lor.

CUNOAȘTE ADEVĂRUL, ȘI ADEVĂRUL TE VA ELIBERA.

Atunci când îi ajuți pe alții, te simți mai bine

Noi ne simțim în mod automat atrași de oamenii care ne fac să ne simțim bine. În mod similar, ceilalți oameni se simt în mod automat atrași de noi atunci când îi facem să se simtă bine, respectiv atunci când îi ajutăm să intre într-o vibrație mai bună.

Spre exemplu:

Controlul vibratoriu al corpului, minții și sufletului unei alte persoane reprezintă un instrument de restabilire a vibrațiilor sale pozitive prin intermediul rezonanței undelor electrice ale creierului, care se transmit de la o persoană la cealaltă.

Așa cum spuneam mai devreme, corpul uman (inclusiv creierul) reprezintă un instrument electric de mare putere. De aceea, fiecare om este un releu în raport cu ceilalți oameni. Atunci când două persoane se pun la unison, dând naștere unei personalități compuse, receptorul devine conștient de vibrația gândului transmis de emițător.

Datorită Legii Transmisiei Perpetue și a Transmutării Energiei, persoana cu un potențial energetic inferior preia surplusul de energie care îi este transmis. Ea își reîncarcă astfel bateria interioară și devine mai plină de energie și pozitivă datorită contactului cu prima persoană.

Procesul de transmitere a energiei între doi oameni este similar cu cel care se produce între o stație de transmisie și un aparat de radio. Ambele fenomene sunt guvernate de aceeași lege a naturii.

Vibrațiile și atitudinea

Toate obiectele fizice emit vibrații. Tot ceea ce putem vedea, auzi, mirosi, gusta sau atinge emite o vibrație, deoarece tot ceea ce există se află într-o stare constantă de mișcare. Dacă ne apropiem suficient de mult de un obiect pentru a intra în „sfera sa de vibrație”, noi suntem automat afectați de această vibrație, indiferent dacă suntem conștienți de acest lucru sau nu. Spre exemplu, nu ai remarcat niciodată cât de împăcat te simți atunci când te plimbi singur printr-o pădure?

Aceeași lege operează inclusiv în planul mental. Atunci când cineva emite un gând, înseamnă că un grup de celule din creierul său a intrat în vibrație. Instantaneu, ele au produs o undă electromagnetică ce începe să își caute o formă corespundentă.

Dacă te afli în sfera de influență a acestor vibrații, iar în creierul tău există celule aflate în armonie cu cele care vibrează în creierul celeilalte persoane, tu receptezi automat aceste vibrații și ești influențat de ele, într-o manieră pozitivă sau

negativă (cu siguranță, toți cei care lucrează în domeniul vânzărilor sau al managementului știu acest lucru).

Să presupunem că cealaltă persoană emite o vibrație de mânie. Dacă ești genul de om care se înfurie ușor și dacă intri în sfera de influență a acestor vibrații de mânie, acestea din urmă vor activa automat „celulele mâniei” din creierul tău. Datorită fenomenului de rezonanță, aceste vibrații vor activa celulele tale cerebrale și întreaga ta ființă va începe să vibreze la unison cu ele. Altfel spus, te vei simți iritat sau mândios (indiferent dacă ești sau nu conștient de cauza acestei stări). Dacă nu înțelegi ce se întâmplă, nu poți schimba condiția care a generat acest efect.

Același principiu se aplică tuturor vibrațiilor mentale. Ori de câte ori un om emite un gând, celulele sale cerebrale intră într-o stare de vibrație. Ele emit energie sub forma unor fluxuri de electroni care călătoresc cu o viteză direct proporțională cu intensitatea gândului care le-a generat. Toate obiectele cu care aceste fluxuri vor intra în contact vor fi influențate de ele. Este foarte important să înțelegi însă că singurele obiecte cu care un flux de energie poate intra în contact sunt cele care rezonază cu acesta. Astfel, dacă ai o predispoziție de a gândi negativ și intri în sfera de influență a unei persoane care emite un câmp electromagnetic negativ, tu vei intra automat în rezonanță cu el, iar mintea ta va începe să emită la rândul ei gânduri negative. Invers, dacă intri în sfera de influență a unei persoane care emite un câmpul electromagnetic pozitiv, tu vei intra în rezonanță cu acesta (dar numai dacă în creierul tău există celule obișnuite să gândească pozitiv).

Atmosfera în care trăim este literalmente „bombardată” cu ambele tipuri de vibrații, care ne pot influența într-un sens sau în altul creierul. De aceea, oamenii care nu cunosc și nu controlează Legea Vibrației pot deveni cu ușurință ca niște „bărți fără cârmaci”, la latitudinea vibrațiilor din jurul lor. În schimb, cei care înțeleg și controlează Legea Vibrației știu să se izoleze de vibrațiile negative, cultivându-le doar pe cele

pozitive. Ei practică autocontrolul și atrag către ei numai persoanele și circumstanțele pe care le doresc.

Devino un magnet mental

Atrage lucrurile de care ai nevoie pentru ca imaginea mentală pe care o cultivi să se transforme într-o realitate fizică.

Dacă este adevărat că energia (sau Spiritul) nu poate fi creată sau distrusă și că, în starea sa primordială, tot ceea ce există este energie (sau Spirit), rezultă în mod evident că tot ceea ce îți dorești există deja în fața ta. Tot ceea ce trebuie să faci este să alegi gândurile care corespund lucrurilor pe care ți le dorești, respectiv care se află într-o vibrație armonioasă cu ele.

Tot ceea ce cauți te caută la rândul lui. De aceea, tot ceea ce îți dorești îți aparține deja. Practic, tu nu trebuie să obții nimic. Tot ce trebuie să faci este să devii mai conștient de lucrurile de care dispui deja.

În clipa în care îți pui viața în armonie cu Legea sau cu Ordinea Divină, toate aspectele negative dispar automat din viața ta, întrucât cauza lor a dispărut, astfel încât nu le mai poți atrage.

Secretul primirii în planul fizic a rezultatelor dorite este Legea Atracției. Unicul scop al cărții de față este de a te ajuta să te pui la unison cu ceea ce îți dorești, iar apoi să rămâi în această stare de vibrație pozitivă, astfel încât să începi să atragi toate lucrurile de care ai nevoie pentru ca imaginea ta legată de prosperitate să capete formă fizică.

Analogia cu ghinda

În superba sa carte, *Lucrul cu Legea*, Raymond Holliwell face următoarea precizare în capitolul intitulat „Legea Succesului”: „Toate procesele din natură au succes. Natura nu cunoaște eșecul. Ea nu își planifică altceva decât succesul, focalizându-se apoi în totalitate asupra lui. De aceea, dacă

dorim să reușim în tot ceea ce ne propunem, noi trebuie să copiem metodele naturii. Studiind principiile și legile acesteia, noi putem descoperi toate secretele succesului”.

Nu uita nicio clipă că tot ceea ce există în acest univers, deopotrivă cele vizibile și cele invizibile, sunt o expresie a Spiritului. Acesta operează prin legi foarte precise. Omul se supune acestor legi, la fel ca întreaga natură. De aceea, Holliwell are perfectă dreptate: oamenii ar trebui să copieze metodele naturii.

Ani la rând, m-am folosit de o ghindă la seminările mele pentru a-i ajuta pe participanți să înțeleagă mai bine cum funcționează în viața lor Legea Atracției. Îți sugerez să vizualizezi la rândul tău o astfel de ghindă. Gândește-te apoi ce înseamnă aceasta.

Deși pare un obiect solid, cred că ai înțeles deja că la fel ca toate obiectele aparent solide din natură, ghinda nu este decât „o masă de molecule care vibrează pe o anumită frecvență”. În interiorul ei se află un nucleu sau un tipar care dictează frecvența de vibrație a moleculelor ghindei. Același principiu este valabil pentru toate semințele. Altfel spus, orice sămânță are un nucleu sau un tipar care îi dictează frecvența de vibrație, guvernând astfel produsul final în care se va transforma ea după ce va crește.

Tot ceea ce există în univers este guvernat de aceeași lege elementară: „Creează sau dezintegrează”. Această lege face ca tot ceea ce nu crește să moară. Dacă nu este plantată în pământ, în anumite condiții care îi permit creșterea, ghinda trece printr-un proces lent, dar sigur, de dezintegrare. În schimb, de îndată ce plantăm ghinda în pământ, tiparul energetic pe care îl conține devine activ, iar ea începe să atragă către sine toate elementele care vibrează în armonie cu acesta. Dacă am putea observa cu ochiul liber ce se întâmplă, noi am vedea o veritabilă „paradă” de particule energetice care mășăluiesc într-o ordine desăvârșită către ghinda noastră. De îndată ce intră în contact cu

moleculele ghindei, acestea fuzionează cu ele, declanșând astfel un proces de creștere sau de expansiune.

Să luăm un alt exemplu: dacă picurăm pe suprafața unei mese două picături de apă și două picături de ulei și le apropiem între ele, constatăm că picăturile de apă, respectiv cele de ulei se atrag, fuzionează, iar în final devin o singură picătură mai mare. Dacă apropiem însă o picătură de apă de una de ulei, acestea se resping reciproc, întrucât nu rezonază la unison (vibrațiile pe care le emit sunt diferite). În mod similar, singurele particule elementare pe care le atrage o ghindă sunt cele aflate în armonie cu tiparul ei energetic. Toate celelalte particule pe care le conține solul sunt respinse de ghindă.

În timp ce ghinda își continuă procesul de expansiune folosindu-se de șirul nesfârșit de molecule pe care le atrage către sine, din ea răsar mlădițe de o parte și de alta. Una din aceste mlădițe se va transforma în rădăcina plantei, în timp ce cealaltă va crește în sus, ieșind la un moment dat la suprafață, în atmosfera pământului. În continuare, ea atrage către sine inclusiv alte particule energetice, de data aceasta din atmosfera pământului, care îi permit să își continue creșterea. La un moment dat, ghinda își pierde forma inițială și începe să semene tot mai mult cu un stejar. Rădăcinile, trunchiul, ramurile, crenguțele și frunzele sale există deja în univers, sub formă de particule elementare pe care ghinda le atrage către sine datorită nucleului ei în care rezidă tiparul energetic al stejarului.

Spre deosebire de om, ghinda nu are capacitatea conștientă de a-și schimba singură vibrația energetică. De aceea, ea nu se poate transforma în altceva decât într-un stejar, întrucât așa a fost programată de la bun început. Noi semănăm din multe puncte de vedere cu o ghindă, în sensul că reprezentăm semințe în raport cu imaginea de ansamblu a lucrurilor. Există însă o mare diferență între noi și o ghindă, și anume aceea că noi suntem cocreatori, adică ne putem alege singuri programul pe care îl vom urma în continuare. Orice imagine pe care o susținem ferm pe ecranul minții noastre conștiente și pe care o

plantăm în profunzimile minții noastre subconștiente reprezintă un astfel de nucleu sau tipar energetic care va determina creșterea noastră ulterioară. Acest program va dicta vibrațiile pe care le vom atrage către noi și cele pe care le vom respinge.

Noi trăim într-un univers ordonat, în care nimic nu se petrece la întâmplare. Toate imaginile pe care le implantezi în mintea ta generează instantaneu o forță de atracție care va governa rezultatele pe care le vei obține de-a lungul vieții. Pe de altă parte, dacă aceste imagini fluctuează în permanență, procesul tău de creștere va deveni haotic și instabil. Foarte mulți oameni își implantează în subconștient imagini de prosperitate, pentru ca în clipa următoare să își implanteze imagini legate de sărăcie. Ei schimbă încontinuu imaginile între ele, astfel încât atrag către sine când lucrurile pe care și le doresc, când pe cele pe care nu și le doresc. Acesta este adevărul trist: marea majoritate a oamenilor oscilează în permanență între cele două extreme, trăind vieți dezordonate și haotice în cel mai înalt grad.

Așa cum spuneam, tot ceea ce ți-ai putea dori vreodată se află deja în fața ta, dar depinde numai de tine să te pui în rezonanță cu aceste aspecte. Va fi imposibil să intri în armonie cu ideea de prosperitate dacă vei continua să cultivi în mintea ta imagini asociate cu lipsurile și cu limitările. Dacă în viața ta apar evenimente sau conjuncturi nefericite, singurul vinovat ești tu însuși, întrucât le-ai atras prin puterea magnetică a minții tale. Universul nu face altceva decât să îți furnizeze lucrurile pe care le-ai cerut, la momentul cel mai potrivit!

**PROGRAMUL DE CONSULTANȚĂ
ȘI PREGĂTIRE AL LUI
BOB PROCTOR**

CAPITOLUL 7

Dacă optezi pentru a lucra cu mine în cadrul unui Program de consultanță și pregătire care durează un an, cu scopul de a-ți mări veniturile, cât de mult crezi că îți poți spori aceste venituri în următoarele 12 luni?

**Asumarea
riscurilor**

SUNĂ LA:

1-416-449-9956

1-800-576-6416 (America de Nord)

sau

TRIMITE-MI UN E-MAIL PE ADRESA

ccprogram@bobproctor.com

ASUMAREA RISCURILOR

Renunță o dată pentru totdeauna la apărarea propriilor „posesiuni” și a propriei „poziții”. Începând de astăzi, nu te mai gândi să îți păstrezi actuala slujbă sau actualul standard de viață. Uită de tot ce „ar putea să nu meargă bine” și gândește-te numai la „ceea ce ar trebui să meargă bine”. Începând de astăzi, gândește-te că ești o persoană dinamică, puternică, ce știe să își asume riscuri și orientată numai către talentele și către valorile sale, nu către slăbiciunile și către datoriile pe care le are. Începând din primul moment în care te trezești dimineața, nu te gândi la altceva decât la găsirea unor noi modalități de „a face ceea ce dorești să faci”. Uită complet de „toate motivele care te împiedică să faci ceea ce ți-ai propus”.

Începând de astăzi, nu te mai gândi la altceva decât la realizările pe care le vei obține în viitor și care vor fi înfinit mai mari decât tot ce ai realizat vreodată până în prezent. De bună seamă, nu vei putea obține aceste rezultate decât dacă vei fi dispus să îți asumi anumite riscuri. Te asigur însă, cu toată buna credință, că dacă vei începe acest proces, nu va trece mult până când vei începe să dai lovitură după lovitură. Pe de altă parte, este foarte important să înțelegi că dacă te vei implica din ce în ce mai mult în procesul de asumare a riscurilor, resursele pe care le vei avea la dispoziție vor fi din ce în ce mai mari. La început, acest lucru te va speria, dar nu trebuie să uiți că nu există, nu a existat și nu va exista vreodată un om care a realizat (sau va realiza) ceva mareț în viața sa fără a-și asuma mai întâi anumite riscuri.

De pildă, gândește-te la uriașele riscuri pe care și le-au asumat toți marii lideri religioși de-a lungul vieților lor eroice. Amintește-ți apoi de riscurile enorme pe care și le-au asumat marii oameni de afaceri de-a lungul ilustrelor lor cariere. Dacă vei reflecta cu seriozitate asupra acestor realizări ieșite din comun, vei deveni din ce în ce mai conștient de faptul că va trebui să îți asumi tu însuși anumite riscuri pentru a-ți dezvolta

măreția cu care te-ai născut și la care ești îndreptățit. Practic, viața nu oferă nimănui vreo satisfacție reală dacă persoana respectivă nu este dispusă să își asume anumite riscuri. De fapt, viața celor care manifestă o prudență extremă, refuzând să își asume vreodată chiar și cel mai mic risc, nu este altceva decât o succesiune de zile monotone, în care niciodată nu se întâmplă nimic, și care continuă la infinit.

Analogia cu trambulina

Pentru a înțelege mai bine implicațiile acestui proces, gândește-te la următoarea analogie. Amintește-ți de perioada în care erai copil și când îți admirai la culme pe puștii din cartier care se urcau pe cea mai înaltă trambulină a piscinei, după care săreau fără nicio ezitare în apă. Amintește-ți apoi de sentimentele pe care ți le-a trezit în sufletul tău un astfel de salt „riscant” al unui alt copil, atunci când l-ai privit pentru prima dată. Dacă nu ai fost foarte diferit de marea majoritate a copiilor, cel mai probabil te-ai simțit ușor stânjenit de propria ta lașitate, pierzându-ți într-o oarecare măsură respectul de sine. În cele din urmă, ca să scapi de această stânjeneală, ți-ai adunat tot curajul și ai urcat tu însuși pe trambulină, sărind în apă. Amintește-ți acum cât de bine te-ai simțit după ce ai sărit în apă, dovedind astfel lumii întregi că și tu poți face acest lucru.

După această călătorie imaginară în trecut, revino în momentul prezent. Gândește-te la milioanele de oameni care, la fel ca un copil ce se uită cu teamă la trambulină, ar dori să își părăsească slujbele actuale, să devină independenți și să facă ceea ce le place, dar care nu îndrăznesc să își asume acest risc din cauza fricii copleșitoare de eșec. Din cauza acestei temeri, acești sărmani nefericiți nu își adună niciodată curajul de a sări în gol. De aceea, ei ratează nenumărate oportunități pe care li le oferă viața. Încă și mai trist este faptul că ei nu ajung niciodată să sondeze „profunzimile” propriilor lor resurse interioare. Veșnic speriați că nu vor reuși, că vor pierde, că vor da greș, ei preferă să păstreze *status quo*-ul (situația actuală) și să nu facă

nimic. Ironia sorții face ca ei să eșueze oricum din când în când, oricât de mult s-ar strădui să nu își asume niciodată vreun risc. La urma urmelor, ce contează dacă dai greș? Un „eșec” nu transformă pe nimeni într-un „ratat”. De fapt, singurii ratați sunt cei care refuză să mai încerce o dată. Oamenii care merg mai departe în pofida eșecurilor de pe parcurs nu devin niciodată niște ratați, pentru simplul motiv că își păstrează capacitatea de a mai încerca o dată.

Povestea lui Flip Wilson

Faimosul comic Flip Wilson a ajuns celebru datorită capacității sale de a-i face pe oameni să râdă. Iată cum povestește el, într-o manieră ceva mai serioasă decât de obicei, experiența sa personală legată de procesul de asumare a riscurilor: „Am căzut și m-am ridicat. Am căzut din nou și m-am ridicat iarăși. Timp de 16 ani, nu am făcut altceva decât să cad și să mă ridic la loc.”

Crezi cumva că Flip Wilson s-a gândit vreodată la el însuși ca la un ratat? Poți fii convins că nu! Dacă s-ar fi considerat un ratat, el nu ar mai fi găsit niciodată curajul de „a mai încerca o dată” și probabil că nu am fi auzit de numele lui!

Este foarte important să înțelegi că dacă îți vei stabili cu toată seriozitatea un scop într-adevăr mare, vei fi nevoit să îți asumi o serie de riscuri pe măsură, care vor face ca viața ta să devină mult mai palpitantă, dându-i o dimensiune nouă, pe care nu ai mai cunoscut-o până acum. Marea majoritate a oamenilor procedează exact invers, încercând să evite cu orice preț asumarea acestor riscuri, scop în care se implică într-o serie nesfârșită de compromisuri. La rândul lor, aceste compromisuri le reduc existența la un nivel infim, transformând-o într-o șaradă lipsită de orice semnificație. Ca să înțelegi mai bine acest fenomen, amintește-ți de persoanele pe care le cunoști și care și-au cumpărat o casă nouă făcând compromisuri. De ce au făcut ei aceste compromisuri? Deoarece s-au temut că nu vor fi în stare să plătească rata pe „casa de vis” pe care și-ar fi dorit-o de fapt.

De asemenea, amintește-ți de nenumărații indivizi care preferă să își păstreze actuala slujbă chiar dacă o găsesc plictisitoare și prost plătită. De ce nu renunță la ea? Deoarece se tem că nu vor face față slujbei pe care și-ar dori-o cu adevărat. Ironia sortii face ca acești oameni să rămână nesatisfăcuți întreaga lor viață din cauza deciziei lor. Dacă și-ar propune să facă ceea ce le place cu adevărat sau să își cumpere casa de vis, ei ar găsi în ei înșiși resurse infinite superioare, care i-ar ajuta să facă față noilor cerințe. În acest fel, riscul asumat le-ar aduce profituri foarte mari, inclusiv în celelalte aspecte ale vieții lor.

Tinerii milionari

Acum câțiva ani am citit o carte excelentă pe tema asumării de riscuri. Cartea este intitulată *Tinerii milionari* și descrie povestea reală a 18 indivizi care au câștigat prin muncă peste un milion de dolari. Mulți dintre ei au câștigat chiar mai multe milioane de dolari în timpul carierelor lor încununată de succes. De-a lungul cărții, autorul face o serie de observații interesante legate de „legea succesului material”, revenind în permanență la una dintre ele, care mi se pare cea mai importantă. Potrivit acestei observații, deși indivizii descriși în carte au provenit din medii sociale extrem de diferite și și-au câștigat banii în domenii diferite, cu toții au împărtășit o calitate comună.

„Ce calitate?” probabil că te întrebi. Pe scurt, aceasta ar suna astfel: deși cu toții și-au obținut veniturile în urma deciziilor pe care le-au luat în domeniul afacerilor lor, niciunul dintre ei nu a considerat că „își asumă vreun risc”. Autorul explică în carte faptul că toți acești indivizi și-au trăit viața „ca și cum ar fi fost imposibil să dea greș!” (De remarcat faptul că majoritatea oamenilor contemporani ar considera că ei și-au asumat riscuri uriașe, și asta zi de zi).

Un studiu referitor la piloții avioanelor de vânatoare

Un alt studiu făcut cu mulți ani în urmă, referitor la viața piloților de pe avioanele de vânatoare din timpul celui de-al

Doilea Război Mondial, a ajuns la concluzia că, în pofida tuturor aparențelor, piloții preocupați în mod excesiv de siguranța lor au fost primii care au fost uciși în luptă. În schimb, fără nici cea mai mică excepție, piloții care au supraviețuit nu numai că au refuzat să se protejeze, dar și-au asumat cele mai mari riscuri. Dacă am observa performanțele oamenilor din toate domeniile vieții, am remarca în scurt timp că cei care sunt preocupați în mod obsesiv de siguranța lor „mor” relativ repede, mulți dintre ei de tineri. Chiar dacă o bună parte dintre ei rămân sănătoși din punct de vedere clinic, atunci când inima lor încetează să mai bată, acest lucru reprezintă o simplă formalitate, întrucât adevărul este că ei au „murit” de mult, ca să nu spunem că nu au trăit niciodată!

Probabil că îți spui în sinea ta: „Toate aceste argumente par rezonabile, dar de ce trebuie ca lucrurile să se petreacă așa?”, sau „De ce sunt predestinați atât de mulți oameni să trăiască o viață mizerabilă autoimpusă pentru simplul motiv că nu sunt capabili să își asume riscuri?” Ei bine, dacă ne-am aminti de primii ani de viață, cei în care ne-am format actuala personalitate, am descoperi că aici se află sursa reținerii noastre în a ne angrena în asumarea de riscuri. De aceea, această conștientizare reprezintă cea mai bună modalitate prin care ne putem opune, iar în cele din urmă prin care vom putea neutraliza această inhibiție atât de neplăcută. Te rog să fii extrem de atent la informațiile pe care urmează să ți le dezvălui în continuare.

Când erai copil (de fapt, chiar din primele luni de viață), părinții tăi își doreau cu disperare să te vadă reușind în viață. Din această cauză, ei erau la fel de speriați la gândul că ai putea să nu le împlinești așteptările. Procesul era cât se poate de natural, întrucât părinții tăi te-au iubit foarte mult. Din păcate, în virtutea acestei iubiri, ei au făcut tot ce le-a stat în puteri pentru a te proteja de orice rău potențial care ar putea apărea în viața ta. Spre exemplu, atunci când ai învățat să mergi, ei au stat lângă tine, prinzându-te imediat în brațe la cel mai mic semn că te clatini și ai putea cădea, astfel încât să nu te lovești.

La fel, atunci când te-ai bătut pentru prima dată cu „bătăușul cartierului”, părinții tăi te-au mângâiat și ți-au alinat sentimentele rănite. Probabil că ți-au spus ceva de genul: „Tu ai avut dreptate, puiule, iar celălalt copil nu a avut dreptate”. Altfel spus, celălalt copil era „rău”, în timp ce tu erai „bun”. După care au adăugat probabil ceva de genul: „În viitor, te rog să te ferești de copiii „răi””. Dacă nu ai crescut în condiții diferite față de majoritatea celorlalți copii, atunci când părinții ți-au cumpărat prima bicicletă, probabil că ți-au dat nenumărate avertismente de genul: „Ai grijă să nu cazi”, „Fii atent,” și așa mai departe. În acest fel, tu ai fost „programat” lent, dar sigur, să îți planifici fiecare mișcare din viață cu cea mai mare precauție posibilă, iar acest program s-a impregnat adânc în mintea ta tânără, atât de ușor impresionabilă.

De aceea, este foarte important să înțelegi că niciun copil nu se naște cu teama de a-și asuma riscuri. Acest adevăr este universal valabil, indiferent ce ți-ar spune unii și alții. Așa cum spuneam mai devreme, teama de a-ți asuma riscuri este un proces învățat abia după ce ne-am născut în această lume minunată. Contrar convingerilor greșite ale multor oameni, dacă este lăsată pe cont propriu, ființa umană tinde în mod natural să își asume riscuri, fiind programată să urmeze întotdeauna acea cale care o poate conduce către realizarea propriei sale măreții.

De bună seamă, dacă îți propui să te angrenezi pe calea aventuroasă a asumării de riscuri, nu trebuie să uiți că această cale nu este deloc sinonimă cu iresponsabilitatea. De fapt, dacă te vei gândi puțin, îți vei da seama că cele două concepte se exclud reciproc. A-ți asuma riscuri înseamnă a acționa cu curaj, nicidecum a te arunca cu capul înainte fără să te gândești la ceea ce faci (fapt care echivalează cu iresponsabilitatea). Desigur, există și situații în care linia de demarcație dintre cele două concepte devine foarte fluidă, dar este important să nu treci niciodată de această linie!

Un alt aspect de care ar trebui să devii conștient este acela că asumarea de riscuri este un concept relativ. De pildă,

comportamentul pe care o anumită persoană l-ar considera riscant nu este deloc privit ca atare de către o altă persoană. În sfârșit, o a treia persoană l-ar putea considera chiar un act iresponsabil. De aceea, este foarte important să înveți să faci distincția între cele trei concepte. În acest scop, va trebui să revenim la unul dintre principiile de bază care stau la baza procesului de autoperfecționare:

Învăță să te privești (cu ochii minții) ca fiind deja în posesia schimbărilor pozitive pe care le dorești în viața ta.

Asumarea riscurilor versus iresponsabilitate

Rareori se întâmplă ca oamenii iresponsabili să realizeze ceva important în viața lor. Dimpotrivă, cel mai adesea ei își fac singuri rău. Când și când, ei se implică în activități de succes, dar acest lucru nu se întâmplă foarte frecvent, iar aceste rezultate pozitive sunt umbrite de rezultatele negative pe care le obțin, astfel încât aproape că nu mai contează.

Gândește-te, de pildă, la un individ care se aruncă de pe o stâncă înaltă într-o apă puțin adâncă pentru simplul motiv că a fost provocat de un grup de prieteni. Deși se teme de aruncarea în gol, dintr-un motiv bizar el se teme chiar mai tare de ceea ce ar putea spune sau gândi ceilalți despre el dacă nu ar face acest lucru. În mod evident, teama de a se arunca în gol a individului este perfect justificată în cazul de față, cu atât mai mult cu cât el nu s-a antrenat niciodată în această direcție. Mai mult, din cauza lipsei sale de antrenament, atunci când își imaginează ce s-ar putea întâmpla dacă să aruncă în gol, el se vizualizează singur ca fiind grav rănit. În acest caz, decizia de a se arunca în gol este una prostescă, iar acțiunea care îi corespunde nu poate fi considerată altfel decât iresponsabilă, după toate standardele.

Pe de altă parte, dacă aceeași persoană s-ar antrena să devină un scufundător profesionist (sau un săritor de la trambulină) și dacă ar învăța să țină cont de toți factorii

implicați (de pildă, să își imagineze cu ușurință că va efectua cu succes săritura, după care va înota la mal într-o deplină siguranță), situația ar fi cu totul diferită. Individul și-ar asuma în continuare un anumit risc, dar nimeni nu l-ar mai putea acuza că este iresponsabil.

În mod similar, gândește-te puțin la cascadorii folosiți în industria cinematografică. Aceștia sunt angajați în mod special ca să execute acțiunile cele mai periculoase. Nu trebuie să ne lăsăm însă amăgiți! Niciun cascador nu este un amator în ceea ce face, ci un profesionist îndelung antrenat și perfect capabil să execute astfel de sarcini. Înainte de a face orice mișcare, el face tot felul de calcule, pe care le verifică de nenumărate ori. Ca urmare a acestor precauții, rareori se întâmplă ca vreun cascador să fie rănit. Cum s-ar spune, orice cascador își asumă un risc, dar în niciun caz nu poate fi considerat un individ iresponsabil!

Investițiile

Să examinăm în continuare cazul unui individ care își investește toate economiile obținute prin muncă grea într-o investiție despre care nu știe practic nimic. Poate că cineva (eventual o persoană în care are o încredere deplină) i-a sugerat să facă această investiție, spunându-i că profitul va fi foarte mare. Pe lângă ignoranța de care se face vinovat, individul în cauză este motivat și de o mare lăcomie, așteptând ca în schimbul investiției sale să primească cel mai mare profit posibil. De aceea, el trece peste teama de a-și pierde economiile și se decide să investească în acest proiect. Ce crezi că se va întâmpla în continuare?

După ce și-a investit banii, persoana respectivă își va petrece cea mai mare parte a timpului în stare de veghe:

- 1) făcându-și griji în legătură cu investiția sa;
- 2) imaginându-și singur că lucrurile nu vor merge așa cum își dorește el și că va ajunge sărac lipit.

Cu siguranță, în acest caz avem de-a face cu un caz clasic de iresponsabilitate financiară, respectiv de lipsă de prudență din partea individului implicat, care nu are nimic de-a face cu asumarea conștientă de riscuri. În astfel de situații, rezultatele sunt de regulă previzibile și nu sunt deloc plăcute. De cele mai multe ori, astfel de oameni își pierd banii și ajung să urască persoanele care le-au sugerat să facă respectiva investiție. Explicația este simplă: indivizii iresponsabili și stupizi se învinovătesc rareori pe ei înșiși pentru greșelile făcute.

Pe de altă parte, dacă persoana în cauză ascultă cu atenție sfatul prietenului său, după care studiază oportunitatea de piață, el își poate forma o opinie bazată pe fapte, și nu pe vorbe goale. În acest caz, el poate fi motivat de un interes autentic, și nu doar de simpla sa lăcomie. El va investi în respectivul proiect, dar nu toți banii de care dispune, pentru a nu-și pune astfel în pericol situația financiară, riscând falimentul deplin. Treptat, pe măsură ce acumulează mai multe informații legate de investiția în cauză și se convinge că aceasta este profitabilă, el poate investi sume din ce în ce mai mari.

De bună seamă, acest mod de a acționa presupune la rândul lui asumarea unui anumit risc, dar în niciun caz nu mai putem vorbi despre iresponsabilitate. Mai mult, chiar dacă decizia se va dovedi greșită și individul își va pierde banii investiți, el nu va renunța la prietenia sa cu persoana care i-a sugerat să facă respectiva investiție și nu își va pierde respectul de sine, întrucât își va da seama că nu s-a făcut vinovat decât de o banală eroare de judecată. Încă și mai important este faptul că el nu va respinge automat în viitor orice oportunitate de investiție a banilor pe care i-ar scoate-o în cale viața.

Sunt convins că ai înțeles cât se poate de limpede ceea ce vreau să spun: oamenii care își asumă riscuri conștiente sunt cei care studiază cu atenție situațiile în care doresc să se implice, care au încredere în propriile lor capacități și care cultivă o imagine echilibrată și sănătoasă legată de ei înșiși. Pe scurt, putem spune că spre deosebire de oamenii iresponsabili, cei

care își asumă riscuri conștiente nu sunt în niciun caz naivi sau ușor de manipulat.

Eșecurile în afaceri

Să luăm un alt exemplu: dacă am studia statisticile legate de numărul afacerilor care dau faliment în fiecare an fără a studia fiecare caz în parte, am putea cădea foarte ușor în capcana concluziei că orice afacere reprezintă un „act iresponsabil”. În realitate, lucrurile nu stau chiar așa. De fapt, foarte mulți dintre cei care dau faliment nu ar fi trebuit niciodată să intre în afaceri, fie pentru că nu erau pregătiți pentru un astfel de demers, fie pentru că pur și simplu nu știau ce fac. Lor le-a lipsit capacitatea de a face afaceri, cunoașterea necesară sau sprijinul de care aveau nevoie pentru a se lansa pe piață. Deși orice companie are nevoie, în medie, de trei ani pentru a se stabili cu adevărat pe piață, mulți dintre acești indivizi își închid firmele după doar câteva luni (uneori chiar săptămâni), neoferindu-și astfel nicio șansă să se dezvolte cu adevărat.

Deloc întâmplător, mulți dintre acești afaceriști ratați sunt foști angajați care la vremea lor și-au considerat șefii incompetenți sau au afirmat adeseori că proprietarii companiei în care au lucrat nu știau ce fac. Desigur, nu toți afaceriștii care dau faliment intră în această categorie, dar există foarte mulți printre ei care se încadrează perfect în ea.

O analiză mai echilibrată ne-ar conduce imediat la concluzia că foarte mulți indivizi care își asumă riscuri, creându-și propria afacere, reușesc în demersul lor. Spre exemplu, să luăm exemplul bunului meu prieten, Bob McCrary. Acesta a lucrat foarte mulți ani în industria electronică, timp în care a avut venituri peste media americanilor, chiar dacă nu a câștigat niciodată o avere. El și-a cumpărat o casă și a crescut trei fete minunate, deși a lucrat pentru altcineva. În pofida acestui succes evident, Bob și-a dorit tot timpul propria afacere, iar dacă a așteptat atât de mult timp, nu pot pune acest lucru decât pe

teama de a se desprinde de mediul pe care îl cunoștea și în care se simțea în siguranță. De fapt, Bob avea o calitate rar întâlnită, care îl făcea să reușească orice și-ar fi propus să facă. Din păcate, el nu era conștient de această virtute, pentru simplul motiv că nu a încercat niciodată să facă afaceri „pe cont propriu”. Mai mult, el a fost crescut în convingerea atât de adânc impregnată în subconștientul colectiv că „trebuie să aibă o slujbă bună și să strângă bani pentru o pensie sigură”.

Și totuși, dorința lui Bob și a soției sale, Pat, de a-și crea propria afacere, a persistat. La un moment dat, ea a devenit atât de intensă încât cei doi au devenit în sfârșit capabili să se vizualizeze ca având succes în afaceri. Dat fiind că este imposibil să susții o perioadă mai lungă de timp o astfel de imagine mentală fără ca ea să prindă viață, cei doi au sfârșit prin a-și crea propria lor companie de produse electronice: „Pensacola Electronics”.

Fericitul eveniment s-a produs acum câțiva ani, timp în care Bob și Pat au lucrat din greu pentru a-și pune pe picioare afacerea. Cert este că la ora actuală ei au satisfacția de a privi în urmă și de a se bucura de ceea ce au realizat împreună. Astăzi, ei au un număr mare de angajați și asigură servicii pentru sute de americani din diferite state. Venitul lor a crescut considerabil, la fel ca și valoarea de piață a companiei lor, care este mai mare decât toți banii câștigați de Bob în anii când a lucrat pentru o altă firmă.

Putem oare spune că Bob și Pat au luat decizia corectă? Cel mai bine ar fi să îi întrebăm chiar pe ei! Ar lua ei aceeași decizie, încă o dată? Cunoaștem deja răspunsul la această întrebare! Putem oare spune că și-au asumat un risc atunci când au luat această decizie? Nu cred că poate exista vreo îndoială în acest sens!

Bob și Pat McCrary au renunțat la slujbele lor sigure și au investit multe mii de dolari pentru a face ceva ce nu au mai făcut până atunci. Nimeni nu le-a dat vreodată o garanție în scris că vor reuși în demersul lor. Și totuși, nu îi putem consi-

dera nici iresponsabili, nici lipsiți de prudență. Desigur, ne putem pune întrebarea dacă le-a fost teamă sau nu. Personal, nu i-am întrebat niciodată, dar după ani de zile în care am studiat natura umană nu am nicio ezitare în a răspunde afirmativ la această întrebare. Ceea ce doresc să subliniez însă este faptul că cei doi au reușit să își învingă această teamă, adunându-și curajul de a acționa. Oamenii care analizează cu atenție situația în care doresc să se implice se pregătesc în consecință, după care își înving teama prin cultivarea unei imagini mentale a succesului. Aceștia sunt cei care își asumă riscuri cu adevărat conștiente. Deloc întâmplător, astfel de oameni nu dau greș decât foarte rar, și chiar și atunci își revin repede și încearcă din nou. Cu alte cuvinte, ei trăiesc o viață palpitantă și creativă, așa cum ar trebui să trăim cu toții, dacă am respecta intenția Creatorului nostru.

De aceea, bucură-te, căci și tu poți deveni un om care își asumă în mod conștient riscuri! Cum? Simplu: făcând acele lucruri la care ai visat luni sau ani de zile.

În superbul muzical *South Pacific*, Mary Martin cânta un cântec ale cărui cuvinte sunau astfel: „Dacă tu nu ai un vis, dacă eu nu am un vis, cum ne-am mai putea împlini visele?” Personal, am convingerea că toți oamenii au vise neîmplinite. Cu toții avem o anumită viziune, o idee sau o imagine pe care ne-am dori să o realizăm și care iese din când în când la suprafața conștiinței noastre. Uneori, noi ne permitem luxul – pentru câteva momente scurte – de a ne bucura de ceea ce visăm să fim, să facem sau să avem. Nu am nici cea mai mică îndoială că și tu ai o astfel de viziune care iese din când în când la suprafața conștiinței tale și pe care ți-ar plăcea să o transformi în realitate.

Ei bine, adevărul este că acest lucru este perfect posibil, dar presupune un curaj considerabil din partea ta. Reține: nu contează cât de bizar ți se pare visul tău în acest moment, sau dacă ți se pare o simplă fantezie deșartă. Important este să înțelegi că o poți transforma în realitate prin descrierea exactă a

ceea ce dorești să fii, să faci sau să ai. Descrie-ți ambițiile în cât mai multe detalii și la modul prezent. Notează pe hârtie aceste ambiții, ca și cum ele ar fi deja realizate, nu ca și cum le-ai planifica sau ca și cum ai intenționa să le transpui vreodată în realitate. Scrie cu litere îngroșate: „Pot să fac acest lucru”, apoi rostește-l cu voce tare, fermă, fără ezitări. Implantează-ți astfel în mintea subconștientă ideea că poți face acest lucru și că urmează să îl transpui în fapt. Împărtășește-ți apoi ideea cu o persoană în care ai mare încredere și care gândește la fel ca tine (în niciun caz nu trebuie să fie o persoană care te va lua peste picior și care va râde de tine). Alege pe cineva care să îți amplifice încrederea în tine și care să te încurajeze.

Reține: nu contează dacă ideea ta se referă la începerea unei afaceri, la cumpărarea unei case sau a unui automobil, la schimbarea slujbei, la stabilirea unui nou record de vânzări sau la luarea unor note mari la școală. Indiferent ce îți propui, afirmă-ți cu curaj țelul și apoi treci la îndeplinirea lui. Amintește-ți în permanență că potențialul tău este uriaș și că ești capabil să faci orice îți pui în minte. Singurul lucru care îți mai rămâne de făcut este să stabilești calea pe care trebuie să mergi, nu dacă este sau nu cazul să încerci să îți îndeplinești visul. Vizualizează-te ca un om curajos, care își asumă în mod conștient riscuri, iar apoi repetă-ți cu voce tare acest lucru. Devino plenar conștient de „vibrațiile pozitive” pe care le emiți prin simpla practicare a acestor exerciții mentale.

Înainte de a merge mai departe, ia o foaie de hârtie și un creion și trage la mijloc o linie verticală. În partea stângă scrie semnul minus, iar în cea dreaptă semnul plus. Notează sub semnul minus lucrul cel mai rău care ți s-ar putea întâmpla dacă ai încerca să îți transpui în realitate visul. În continuare, notează în partea dreaptă toate lucrurile pozitive care ți s-ar putea întâmpla dacă ți-ai realiza visul. Urmărește să înțelegi cât mai limpede cu putință că atât timp cât ceea ce îți propui să faci este onest și onorabil, nimic din ceea ce ai putea nota pe partea stângă a foii de hârtie nu poate fi absolut dezastruos. În schimb,

beneficiile notate pe partea dreaptă ar putea fi cu adevărat magnifice.

De aceea, această balanță te poate ajuta să înțelegi mai bine că „nu ai nimic de pierdut”. Așa cum am afirmat de mai multe ori în această carte, neatingerea unui țel nu te transformă automat într-un ratat. Nu înseamnă altceva decât că planul tău nu a mers așa cum ai anticipat. Chiar dacă eșecul presupune pierderea anumitor valori materiale, tu poți încerca oricând dorești din nou, întrucât încrederea în tine îți rămâne neafectată.

Foarte mulți ani la rând, am citit biografiile și autobiografiile oamenilor care au avut realizări mărețe de-a lungul vieții. Am constatat astfel că, aproape fără nicio excepție, acești oameni nu au reușit să își atingă de la bun început țelurile pe care și le-au propus, dar acest lucru nu i-a împiedicat să continue și să încerce din nou! Același lucru mi s-a întâmplat și mie de câteva ori. De aceea, recunosc cu sinceritate că procesul este întrucâtva dureros și că m-a descumpănit într-o oarecare măsură. Acest lucru nu m-a împiedicat însă să încerc din nou și din nou, pornind de la ideea că orice om are capacitatea de a se ridica după ce s-a împiedicat și de a merge mai departe. Ținând cont de toate aceste lucruri, hotărăște-te chiar acum să îți asumi riscurile conștiente necesare și să devii cel care dorești să devii.

CAPITOLUL 8

**Pe muchie
de cuțit**

PE MUCHIE DE CUȚIT

Un singur centimetru... un singur pas... o singură idee te mai desparte de marea cotitură a vieții tale, care îți va permite să intri pe bulevardul frumuseții.

Există o vorbă care spune că linia care separă victoria de eșec este la fel de subțire ca o muchie de cuțit. Așa este. (Desigur, mă refer aici la marile victorii și la marile eșecuri ale vieții, în toate domeniile acesteia).

W. Somerset Maugham a scris o carte întreagă intitulată *Pe muchie de cuțit*. La rândul lui, Daryl F. Zanuck a cheltuit patru milioane de dolari pentru a produce un film cu același titlu. Atât Maugham cât și Zanuck știau foarte bine că diferența dintre oameni nu este foarte mare; în schimb, diferența dintre realizările lor este (de altfel, chiar aceasta a fost tema cărții, respectiv a filmului amintit mai sus).

Unii oameni sunt „pe punctul de a începe proiecte noi”, în timp ce alții chiar le încep. Unii oameni „aproape” că se achită de sarcini, în timp ce alții chiar se achită. Unii oameni sesizează oportunitățile noi, în timp ce alții se și folosesc de ele. Unii studenți „aproape” că reușesc să ia note de trecere la examene, în timp ce alții chiar le iau. Chiar dacă diferența dintre notele lor este doar de 1%, ea schimbă totul!

Analele istoriei sportului sunt foarte bogate în exemple care ilustrează perfect conceptul de „muchie de cuțit”. De pildă, la Jocurile Olimpice de la Montreal care s-au ținut în Canada în anul 1976 au existat opt finaliști care au concurat la cursa de o sută de metri, iar cel care a câștigat medalia de aur s-a aflat în fața ultimului clasat cu doar o zecime de secundă.

În anul 1947, ARMED, primul cal de curse din Statele Unite care a adus premii în valoare totală de peste un milion de dolari pe toată durata carierei sale, a adus premii în valoare de 761.500 de dolari. Calul care a terminat pe locul doi din punct de vedere al premiilor oferite și care a pierdut numeroase curse

la numai „o lungime de cap” a adus premii în valoare de numai 75.000 de dolari. Dacă am ține cont exclusiv de premiile oferite, am trage concluzia că ARMED a fost de 13 ori mai bun decât competitorul său cel mai apropiat. În schimb, dacă ar fi comparăm numărul competițiilor câștigate, am constata că el nu a fost mai bun decât principalul său competitor decât cu patru procente!

Probabil că de-a lungul timpului ți-ai format convingerea că unii oameni sunt mai înzestrați sau mai norocoși decât alții. Fiind mult mai buni decât ceilalți, primii se bucură de o abundență mult mai mare decât ei. Dorința mea este să te conving însă de faptul că această idee este complet greșită! Tu însuși ești la fel de bun, de înzestrat și de puternic ca orice alt om pe care îl cunoști sau de care ai auzit vreodată. Reține: singura diferență dintre tine și acești oameni se referă la domeniul realizărilor. Din fericire, există metode prin care îți poți îmbunătăți substanțial realizările, împlinindu-ți astfel potențialul și dovedind că poți avea un succes cel puțin la fel de mare ca și ei. Tu poți învăța oricând dorești să faci aceleași lucruri ca și ei, și întrucât potențialul tău este nelimitat, poți face lucruri chiar mai mărețe decât au făcut ei vreodată.

Ca să obții acest succes, va trebui însă să faci „ceva”, iar acest „ceva” ar putea fi cu totul „altceva” decât lucrurile la care te gândești la ora actuală. Indiferent despre ce ar fi vorba, doresc să te asigur că ești întru totul capabil să faci acest lucru. Dat fiind că nu există doi oameni la fel, acest „ceva” nu trebuie să însemne neapărat ceea ce fac ceilalți oameni. Mai devreme sau mai târziu, nu există nicio îndoială că vei afla însă ce anume trebuie să faci. De aceea, decide-te chiar acum să treci la treabă și să înfăptuiești acest lucru, de îndată ce îți vei da seama în ce constă el.

Povestea lui Heinz Daues

În timp ce scriam acest capitol, un prieten foarte bun pe nume Heinz Daues mi-a telefonat ca să îmi mulțumească pentru

o idee pe care i-am dat-o mai demult. Înainte de a-ți descrie această idee, doresc să îți ofer însă câteva informații suplimentare, pentru a înțelege mai bine contextul. Heinz Daues lucrează pentru o mare companie de asigurări din Toronto, care organizează în fiecare lună octombrie un concurs cunoscut sub numele de „Luna Președintelui”. Toți agenții de asigurări ai companiei participă automat la acest concurs, rezultatele obținute depinzând de nivelul productivității lor. În cazul în care câștigă competiția, ei se bucură deopotrivă de faimă și de avere (compania își răsplătește întotdeauna liderii).

La fel ca în fiecare an, Heinz mi-a spus că a avut și anul acesta o „Lună a Președintelui” excepțională. Conform obișnuinței sale din anii anteriori, el și-a propus să se relaxeze puțin în luna noiembrie, sau cel puțin să revină la ceea ce el considera a fi „norma sa obișnuită”. Într-o zi, pe când discutam cu el, am constatat că starea sa normală de entuziasm s-a mai domolit. Știam că ceva nu era în regulă, așa că l-am întrebat ce se întâmplă. Mi-a explicat că se simte „ușor deprimat”, acum că a trecut „luna sa de glorie”. Pentru a-i ridica întrucâtva starea de spirit, i-am pus următoarea întrebare: „Heinz, ce-ai face cu comisionul suplimentar pe care l-ai câștigat dacă ai repeta performanța din luna octombrie în această lună (noiembrie)?” Trebuie să ții cont că în luna octombrie Heinz a câștigat de trei ori mai mult decât venitul său lunar obișnuit.

Înțelegând adevărata semnificație care se ascundea în spatele întrebării mele aparent banale, fața lui Heinz s-a luminat imediat într-un zâmbet larg. Am adăugat imediat: „Știm amândoi că ești întru totul capabil să repeți performanța de luna trecută inclusiv în această lună. În privința aceasta nu am nici cea mai mică îndoială.” Pe măsură ce febrilitatea lui creștea, Heinz devenea din ce în ce mai convins nu doar că este „capabil” de o asemenea performanță, dar și că o va transpune în practică. Cu încrederea în sine complet restabilită, el mi-a răspuns cu entuziasmul cu care mă obișnuise: „Bine, Bob, am s-o fac!”

Și chiar a făcut-o! Heinz Daues și-a depășit în luna noiembrie recordul obținut în luna octombrie. Gândește-te ce va însemna acest lucru pentru venitul lui anual, ca să nu mai vorbim de poziția pe care o deține în cadrul companiei. Cu siguranță, în luna noiembrie a anului viitor, după „Luna Președintelui”, el își va repeta sau chiar își va îmbunătăți performanța din luna anterioară. Nu am nicio îndoială în acest sens!

Pentru Heinz Dauer, acel „ceva” s-a dovedit a fi decizia de a obține aceleași venituri în luna noiembrie ca și în luna octombrie. Poate că îți spui: „Orice om și-ar fi putut da seama!” Se poate, dar aș paria pe orice că din cele câteva mii de angajați ai companiei la care lucrează Heinz, nu au fost nici măcar cinci prin mîntea cărora să fi trecut această idee!

Vince Lombardi, fostul antrenor al fantasticei echipe de fotbal Green Bay Packers, a descris perfect conceptul „muchiei de cuțit” atunci când a spus: „Marea majoritate a meciurilor sunt câștigate sau pierdute în ultimele două minute ale primei și ale celei de-a doua reprize”. Lombardi a rămas celebru în istoria fotbalului american pentru conceptul „celui de-al doilea efort” pe care l-a prezentat jucătorilor săi. Pe scurt, acest concept suna astfel: ori de câte ori un jucător era stopat de echipa adversă, el trebuia să țâșnească din nou în față, făcând un efort suplimentar, numit „al doilea efort”.

Gândește-te puțin la uriașa schimbare pe care ai putea-o crea în propria ta viață dacă ai adopta această atitudine mentală. De pildă, dacă lucrezi în domeniul vânzării și la ora actuală vinzi doar trei articole pe săptămână, ce consecințe crezi că s-ar produce dacă ai lua decizia conștientă de a vinde un articol în plus în fiecare săptămână prin aplicarea conceptului „celui de-al doilea efort”? Dacă ne raportăm la o singură săptămână, rezultatul nu ar fi fundamental diferit, dar dacă ne raportăm la întreaga ta carieră, el s-ar concretiza în vânzarea a cel puțin 2000 de articole în plus. Din punct de vedere financiar, acest lucru s-ar traduce prin obținerea unui venit suplimentar

echivalent cu zece ani de muncă pe durata unei cariere de 40 de ani. Această vânzare săptămânală în plus ar putea fi pentru tine „muchia ta de cuțit”, care te-ar putea catapulta în „liga seniorilor” în cariera aleasă de tine.

Triumful lui Milt Campbell

Unul din indivizii care au descoperit conceptul „muchiei de cuțit” în propria lor viață a fost Milt Campbell. Acesta a participat la Jocurile Olimpice din anul 1952, unde a concurat la decatlon. Milt s-a clasat pe locul al doilea, aducând acasă o medalie de argint. Ambiția lui a fost însă întotdeauna câștigarea unei medalii de aur la Olimpiadă. De aceea, după ce s-a întors acasă, Milt a făcut un efort suplimentar și și-a reînceput întregul program de antrenament. În următorii patru ani, el s-a focalizat exclusiv asupra acestuia, iar eforturile sale au fost recompensate prin câștigarea aurului olimpic la Jocurile din anul 1956.

După consumarea acestei realizări spectaculoase, am avut plăcerea să vorbesc cu Milt de nenumărate ori. El mi-a mărturisit că mulți dintre colegii de clasă cu care a concurat la sport în liceu i-au fost superiori la vremea respectivă, dar la un moment dat din viața lor au luat hotărârea să renunțe la cariera sportivă. În cazul lui Milt, „muchia de cuțit” a constatat în decizia de a-și continua antrenamentul. Rezultatul a fost unul de excepție: în ziua în care oficialii Jocurilor Olimpice i-au atârnat de gât medalia de aur, el a fost recunoscut drept cel mai bun atlet din lume la momentul respectiv!

Unul dintre cele mai superbe exemple ale efemerei linii de demarcație dintre succes și eșec apare în povestea filmului *Pe muchie de cuțit*. Echipa de actori care au fost aleși pentru realizarea filmului era alcătuită din opt „actori principali” și opt „dubluri”. Altfel spus, fiecare actor principal avea la dispoziție o dublură care trebuia să filmeze toate scenele dificile și obositoare, în timp ce starurile făceau „restul”! După încheierea filmărilor, revista *Star Magazine* a publicat un articol în care a prezentat figurile actorilor „principali” pe o pagină și cele ale „dublurilor” pe pagina următoare.

Dublura „starului” Tyrone Power a fost Thomas Noonan, un necunoscut pentru marele public, dar nu și pentru Power. De fapt, Noonan și Power au fost colegi de liceu. Cei doi aveau aproximativ aceeași statură, o inteligență comparabilă, se îmbrăcau aproape identic și semănau chiar din punct de vedere fizic. De altfel, asemănarea fizică a fost unul din principalele criterii după care au fost alese toate dublurile actorilor din film. Singura diferență majoră între actorii „principali” și „dublurile” lor se referea la salarii. Astfel, salariile însumate ale actorilor principali au ajuns la uimitoarea sumă (pentru vremea respectivă) de 489.000 de dolari, în timp ce salariile însumate ale „dublurilor” nu au depășit 6.534 de dolari. Este puțin probabil că talentul actorilor „principali” era cu mult mai mare decât al „dublurilor” lor, dar acest lucru nu i-a împiedicat să primească un venit de 75 de ori mai mare!

Dacă vei înțelege din ce în ce mai limpede conceptul de „muchie de cuțit”, vei rămâne uimit de numărul de exemple din această categorie pe care le vei întâlni în fiecare zi. Ca element de detaliu, gândește-te cu câtă simpatie privești un vânzător dintr-un magazin care îți zâmbeste cald, îți mulțumește că ai cumpărat de la el și te invită să revii „cât mai curând”, prin comparație cu un vânzător înțepat, care pare să te întrebe din priviri: „Ai de gând să cumperi ceva sau nu?”.

Să luăm un alt exemplu. Acum un an, o familie din Toronto a participat la unul din seminarele mele. Era un cuplu cu adevărat frumos, dar cei doi aveau o problemă, așa că m-au rugat să îi ajut. Mi-au spus că erau proprietarii unui service auto, dar afacerea mergea atât de prost, încât se gândeau cu toată seriozitatea să renunțe la ea și să lucreze pentru un patron.

Dorind să le fiu de folos, le-am vizitat service-ul și le-am pus celor doi o serie de întrebări. Am ascultat apoi cu cea mai mare atenție răspunsurile pe care mi le-au dat. Nu a trecut mult până când mi-am dat seama că ori de câte ori le puneam o întrebare legată de meseria lor de mecanici auto, cei doi îmi

răspundeau cu cel mai mare entuziasm și cu o încredere deplină în sine. De fapt, în scurt timp aveam să mă conving că erau nu doar niște mecanici auto foarte buni, ci și extrem de muncitori.

În schimb, ori de câte ori le puneam o întrebare legată de *public-relation* (un aspect fundamental al afacerii lor), cei doi nu mai afișau niciun fel de entuziasm, ba chiar se posomorau, devenind brusc extrem de pesimiști. Mi-am dat astfel seama că singura problemă cu care se confruntau cei doi ținea de atitudinea lor mentală.

După ce am identificat natura exactă a problemei, le-am putut sugera celor doi măsurile pe care trebuiau să le ia. Primul lucru pe care li l-am recomandat a fost să își „vizualizeze service-ul plin cu mașini care trebuiau reparate”. I-am învățat apoi ca de fiecare dată când se vizualizau lucrând la o mașină, să nu scape din vedere aspirarea interiorului acesteia și spălarea exteriorului, îndeosebi a geamurilor. Le-am explicat că cei mai mulți dintre oameni nu cunosc mare lucru despre aspectele mecanice ale unei mașini, dar sunt foarte sensibili la felul în care „arată” aceasta. Dat fiind că toată lumea se simte mai bine atunci când mașina lui arată perfect, le-am spus că acest efort suplimentar minor le va aduce mari beneficii.

Două săptămâni mai târziu, am primit un telefon de la unul din cei doi. Acesta mi-a spus că nu înțelege cum ceva „atât de simplu” poate genera o schimbare atât de mare. Cert este că după vizita mea de acum două săptămâni, cei doi au devenit atât de ocupați încât aproape că nu mai făceau față afluxului de mașini pe care le-au atras prin puterea lor de vizualizare. Principiul „muchiei de cuțit” care le-a schimbat dramatic starea afacerii, transformându-o dintr-o afacere falimentară într-una foarte prosperă, a constat într-o simplă schimbare a atitudinii cu care cei doi își tratau clienții, la care se adăugau câteva sarcini suplimentare pe care le efectuau din când în când. A meritat oare? Nu ai decât să-i întrebi pe cei doi membri ai familiei Jacobs din Toronto!

Majoritatea profesorilor sunt de acord că un individ mediu nu știe să citească mai bine decât un elev de clasa a șasea sau a șaptea. Explicația este simplă: după ce învață să citească, aproape nimeni nu își mai dă osteneala să își îmbunătățească această performanță. Același mecanism funcționează și în celelalte domenii ale procesului de învățare. După ce învață principiile elementare în respectivul domeniu de activitate, marea majoritate a oamenilor optează pentru încetarea procesului de învățare, blocându-și astfel autoperfecționarea. De vreme ce acest lucru este adevărat pentru cei mai mulți dintre oameni, rezultă că există o minoritate (în orice domeniu de activitate) care continuă să învețe, devenind expertă în respectivul domeniu. Din cauza acestui statut, acești oameni își permit să ceară și primesc partea leului din veniturile acordate în domeniul lor de activitate. (Îți reamintesc în această direcție imensa diferență dintre veniturile actorilor principali care au jucat în filmul *Pe muchie de cuțit* și cele ale dublurilor lor).

Ținând cont de toate aceste informații, gândește-te la slujba pe care o ai în prezent și pune-ți următoarele întrebări: „Cât de bun sunt în ceea ce fac?”, respectiv „Cât de bun aș putea deveni dacă m-aș perfecționa în acest domeniu de activitate?” Fă apoi un calcul simplu: dacă ai studia o singură oră pe zi în vederea perfecționării tale în respectivul domeniu de activitate, în numai cinci ani ai acumula o cunoaștere echivalentă cu 45 de săptămâni de studii a câte 40 de ore fiecare, ceea ce înseamnă un an universitar. Mai mult, datorită faptului că nu ți-ai forța mintea să studieze mai mult de o oră pe zi, tu ți-ai putea focaliza atenția nedivizată asupra materialului studiat. Altfel spus, „anul universitar” ar fi unul foarte concentrat. În acest fel, studiind o singură oră pe zi, în scurt timp te vei putea detașa mult de „restul plutonului”, ieșind în evidență în domeniul tău de activitate prin cunoașterea ta superioară.

De altfel, dacă te-ai gândi puțin, în scurt timp ți-ai da seama că nu ai niciun fel de competiție, întrucât oamenii aflați

în această cursă sunt atât de puțini încât practic toți vor fi câștigători. De aceea, nu va trebui să studiezi enorm pentru a te desprinde de „restul plutonului”. Ca de obicei, diferența între cunoaștere și ignoranță nu este mai mare decât grosimea unei „muchii de cuțit”.

Să vedem acum mai amănunțit cum poți face acest lucru. Așa cum le-am explicat în nenumărate rânduri participanților la seminarele mele, ori de câte ori merg cu mașina eu obișnuiesc să ascult casete audio educaționale. De aceea, sugestia mea este să renunți la ascultarea radioului atunci când te afli la volanul mașinii și să ascuți astfel de casete. În acest fel, viața ta s-ar putea schimba dramatic, așa cum s-a întâmplat în cazul meu. Gândește-te că există oameni care conduc 40.000 de kilometri pe an, petrecând la volanul mașinii lor nu mai puțin de 13 săptămâni a câte 40 de ore fiecare. Astfel de oameni ar putea obține o cunoaștere neprețuită pe care ar putea-o depozita în mintea lor subconștientă, fără niciun efort deosebit (dat fiind că oricum sunt angrenați în rutina condusului). Reține: este imposibil să îți expui mintea unor idei mărețe fără ca acestea să se impregneze în ea, atrăgând apoi în realitatea ta fizică echivalentul acestor idei. De altfel, de multe ori este suficientă o singură idee pentru ca viața ta să se schimbe în bine.

Să luăm câteva exemple, ca să înțelegi mai bine: prin simpla deplasare a arătătorului cu câțiva milimetri, apăsând pe trăgaci, un om poate transforma o bucată inertă de metal (revolverul) într-o armă mortală. Sau: este suficient să strigi un singur cuvânt: „Foc!” pentru a transforma o cameră plină cu oameni fericiți într-un haos total. Deși sunt negative, cele două exemple de mai sus ilustrează perfect cât de mare este diferența pe care o poate produce principiul „muchiei de cuțit” (respectiv, cât de mari pot fi efectele produse de o cauză aparent minoră). De altfel, legea contrariilor operează în toate domeniile vieții; de aceea, dacă nu faci nimic pentru a-ți îmbunătăți calitatea vieții, acest lucru nu înseamnă doar că stagnezi, ci chiar că te afli pe o pantă descendentă.

Să analizăm puțin acest lucru. În urmă cu două săptămâni țineam o emisiune radiofonică în care mă aflam într-un dialog telefonic cu diferiți ascultători. La un moment dat, a sunat o doamnă aflată într-o stare de spirit extrem de negativă, ca urmare a faptului că viața ei actuală nu semăna deloc cu cea pe care și-o imaginase ea pe când era studentă la universitate. La vremea respectivă, ea visa să devină o autoare faimoasă. Din păcate, planurile i-au fost date peste cap, întrucât s-a măritat la scurt timp după ce a absolvit facultatea, iar acum avea doi copii de crescut. Aceștia erau încă mici și îi ocupau tot timpul. Din cauza acestui fapt, femeia mi-a spus că nu îi mai rămâne deloc timp pentru ea însăși, și în particular pentru scris. De aceea, se simțea plină de resentimente față de familia ei și față de viață în general.

Răspunsul meu a fost că nu trebuie să se îndepărteze de familia ei pentru a putea scrie, deși există într-adevăr autori care preferă să se izoleze complet atunci când doresc să își găsească inspirația creatoare. Am asigurat-o însă pe ascultătoarea mea că aceste cazuri reprezintă o minoritate și că foarte puțini autori moderni își consacră întregul timp scrisului, câștigându-și astfel veniturile. Practic, nimic nu o împiedica să scrie cel puțin o pagină pe zi. Dacă ar urma cu rigurozitate acest program, într-un an ar putea scrie o carte relativ groasă, de 365 de pagini, sau două-trei cărți mai subțiri. Am adăugat că dacă s-ar trezi cu o singură oră mai devreme dimineața, aceasta s-ar putea dovedi principiul „muchiei de cuțit” în viața ei, care i-ar permite să își îndeplinească visul. În acest fel, ea s-ar putea bucura inclusiv de familia ei și de „suportul moral” al acesteia!

Prima inimă artificială

Chiar în timp ce scriu acest capitol, mass-media este plină de titluri de senzație care vorbesc despre „prima inimă artificială” transplantată vreodată în pieptul unui pacient. Spre exemplu, acum câteva zile am citit în ziarul *Toronto Daily Star* un articol care îl cita pe chirurgul-șef care a realizat operația, dr. William DeVries. Acesta a declarat că motto-ul în care a crezut

întotdeauna în calitatea lui de chirurg a fost: „Exersează... exersează... apoi exersează din nou!” În continuare, dr. DeVries a oferit următoarea explicație: „Dacă respecti acest principiu, atunci când vine timpul să execuți operația propriu-zisă, procedura ți se pare practic o rutină”.

Dr. DeVries ilustrează perfect în acest citat principiul uriașei diferențe la care poate conduce un mic efort suplimentar. El și-a făcut timp să exerseze operația chirurgicală pe ecranul minții sale, înainte de a o realiza propriu-zis în salonul de operație al spitalului. În treacăt fie vorba, acest mic efort suplimentar (principiul „muchiei de cuțit”) i-a permis doctorului DeVries să devină un chirurg de renume internațional și să fie trecut în analele istoriei medicinei, ca să nu mai vorbim de faptul că succesul său i-a permis să prelungească viața pacientului Barney Clark!

O altă poveste care ilustrează perfect principiul „muchiei de cuțit” (un mic efort suplimentar poate conduce la o diferență uriașă) ne este oferită de același eveniment istoric. Într-adevăr, dr. Robert Jarvik, primul om care a conceput o inimă artificială (la vârsta de numai 36 de ani!), este un alt candidat perfect care ilustrează cum funcționează acest principiu. Dr. Jarvik a fost respins de cel puțin trei ori de toate școlile medicale din Statele Unite. Mai mult, unul din profesorii săi, la al cărui curs a picat, i-a recomandat să încerce la școala de medicină dentară.

Robert Jarvik avea însă o anumită viziune asupra vieții. El a înțeles de timpuriu că era stăpânul propriului său destin, așa că nu a acceptat înfrângerea. Datorită acestei perseverențe ieșite din comun, el a fost acceptat în cele din urmă la Facultatea de Medicină a Universității din Utah, situată în Salt Lake City, în anul 1972. Doar zece ani mai târziu, tânărul Robert Jarvik a reușit să revoluționeze medicina, inventând un aparat cum nu a mai existat altul până atunci.

Vorbind despre soțul ei, Elaine Jarvik l-a descris astfel: „Robert are calități foarte greu de cuantificat. Înainte de toate,

este foarte creativ, iar această calitate nu poate fi măsurată printr-un simplu test”. În mod evident, tânărul Robert Jarvik a intrat în competiția atât de acerbă pentru un loc la o facultate de medicină neavând niciunul din meritele convenționale: note mari, o diplomă academică prestigioasă sau un punctaj maxim la examenul de admitere. Din fericire, el posedă altfel de merite, greu de cuantificat, precum: perseverența și pasiunea arzătoare de a reuși în viață.

Desigur, nu vreau să spun cu aceasta că toți studenții la medicină vor schimba într-o zi istoria acestui domeniu de activitate. Pe de altă parte, nu există om care să nu dispună de talente și aptitudini particulare care nu pot fi cuantificate prin teste obișnuite. La fel ca în cazul doctorului Jarvik, aceste talente trebuie scoase la lumină prin tenacitate, perseverență și curaj. De multe ori, singurul lucru de care avem nevoie pentru a reuși în viață este „un singur efort suplimentar”.

Napoleon Hill a consacrat un întreg capitol subiectului „perseverenței” în cartea sa devenită clasică, *Folosește-ți mintea pentru a te îmbogăți*. El afirmă în acest capitol: „Chiar dacă acest cuvânt nu are conotații eroice, calitatea perseverenței reprezintă pentru caracterul omului ceea ce reprezintă carbonul pentru oțel”.

Într-o altă parte din același capitol, autorul a scris: „Am avut fericitul privilegiu de a analiza viața lui Thomas Edison și a lui Henry Ford timp de foarte mulți ani la rând. În acest fel, m-am bucurat de oportunitatea de a-i cunoaște îndeaproape pe acești mari oameni. De aceea, pot spune că vorbesc într-o deplină cunoștință de cauză atunci când afirm că principala cauză care i-a condus pe amândoi la uluitoarele lor realizări a fost perseverența. Cei doi aveau numeroase alte calități, dar niciuna nu s-a apropiat nici măcar pe departe de aceasta, din perspectiva rolului jucat în obținerea acestor realizări”.

Cu siguranță, nu poți nega faptul că realizările celor doi eroi citați de Napoleon Hill au depășit cu mult realizările marii majorități a oamenilor. Și totuși, așa cum au recunoscut ei înșiși,

niciunul din ei nu a fost superior din punct de vedere intelectual celorlalți oameni. Dimpotrivă, cei doi au mărturisit deschis că au cunoscut numeroși oameni mai inteligenți decât ei. Principala calitate care i-a deosebit pe Edison și pe Ford de marea majoritate a semenilor săi a fost perseverența, care le-a permis să obțină realizări infinit superioare celorlalți.

În mod similar, este posibil ca factorul care te poate catapultă în „liga seniorilor”, sporindu-ți de nenumărate ori veniturile, să nu fie altul decât capacitatea ta de a persevera. De aceea, cu prima ocazie în care îți propui să faci ceva, iar conjunctura devine dificilă, amintește-ți de perseverență; aceasta ar putea fi pentru tine principiul „muchiei de cuțit” care te poate ajuta să treci într-o etapă superioară a vieții tale. Mai încearcă o dată, cu același entuziasm de la început, și nu este exclus să obții realizări cu totul ieșite din comun!

Îngăduie-mi în această direcție să îți împărtășesc un amănunt din experiența mea personală. Pentru a scrie această carte, mi-am propus să îmi formez o obișnuință nouă. În fiecare dimineață mă trezesc înaintea celorlalți membri ai familiei mele, fac un duș rapid, după care îmi torn o ceașcă de cafea (pe care o beau în drum spre birou). Ajung la birou înainte de ora 7:00 dimineața și încep să scriu. Dat fiind că la această oră este o liniște deplină, care nu este întreruptă nici de telefoane, nici de diferite persoane, mă pot concentra perfect asupra scrisului, iar această activitate îmi face o plăcere deosebită. Când ceilalți colegi încep să ajungă la serviciu, am deja câteva pagini scrise, așa că mă pot concentra liniștit asupra celorlalte sarcini pe care mi le-am programat pentru ziua respectivă.

Simularea

Încearcă acum să aplici povestea de mai sus în propria ta situație. Fă un exercițiu de imaginație. Spre exemplu, dacă lucrezi în domeniul vânzărilor, imaginează-ți prezentarea pe care ai putea-o face peste o lună sau două dacă ai veni în fiecare dimineață la serviciu cu o oră mai devreme ca de obicei. Cu alte

cuvinte, chiar dacă nu te ocupi cu scrisul, așa cum este cazul meu, încearcă să simulezi o prezentare a articolului pe care dorești să îl vinzi în fața unui client potențial sau a unuia dintre asociații tăi. (Prefer cuvântul „simulare” expresiei „a juca un rol”, întrucât aceasta din urmă nu reprezintă altceva decât un simplu joc, după cum îi sugerează și numele. În schimb, cuvântul „simulare” are cu totul alte conotații, devenind extrem de popular în subconștientul colectiv după ce s-a aflat cum își pregătesc astronauții misiunile lor spațiale. În timpul acestor simulări, ei experimentează deja toate condițiile cu care se vor confrunta în spațiul cosmic, ca și cum evenimentul s-ar produce efectiv). Dacă vei practica timp de o oră sau două această simulare a prezentării pe care dorești să o faci, vei asista la o îmbunătățire dramatică a performanței tale într-un interval relativ scurt de timp. Într-un an sau doi, veni deveni atât de eficient încât nu vei mai rata nicio vânzare. Reține: „Dacă există o nevoie reală și mijloacele pentru a o acoperi, dar totuși nu faci nicio vânzare, înseamnă că încă nu ești suficient de bun în acest domeniu de activitate!”

O modalitate garantată de a deveni „suficient de bun” constă în a aplica motto-ul doctorului DeVries: „Repetă, repetă, apoi repetă din nou”. În acest fel, vei deveni un profesionist autentic și vei fi îndreptățit să primești beneficiile financiare pe care le merită performanța ta profesionistă. Deși eu nu îți sugerez să te pregătești mai mult de o oră pe zi în vederea obținerii acestui rezultat, nu este exclus ca acest mic efort suplimentar să te conducă la o răsplată de zeci de ori mai mare, așa cum s-a întâmplat în cazul actorilor care au jucat în filmul lui Zanuck.

Să îți mai dau un exemplu: acum câțiva ani, mă aflam într-o călătorie de afaceri în sud-estul Statelor Unite, împreună cu Rudy Michaud, vicepreședintele celei mai mari companii de asigurări din lume. În timp ce zburam cu avionul de la un oraș la altul, Rudy lucra la anumite documente, iar eu îmi pregăteam un proiect personal. La un moment dat, Rudy s-a întors către

mine și mi-a arătat câteva cifre pe care le-a scris pe o foaie de hârtie. În continuare, el mi-a explicat că în compania sa existau agenți de asigurări care câștigau mai mult decât o întreagă divizie districtuală, alcătuită din 30-40 de agenți.

Tu ce crezi? Erau oare acești indivizi de 30-40 de ori mai buni decât colegii lor? Evident că nu. La fel ca în cazul calului de curse ARMED, ei nu erau probabil decât cu 3-4% mai eficienți decât ceilalți agenți. În schimb, din punct de vedere al venitului lor anual, acesta îl depășea de câteva zeci de ori pe cel al colegilor lor. De unde rezulta această diferență? Poate că ei își planificau ziua de muncă, în timp ce ceilalți nu făceau acest lucru, sau poate că practicau acea oră suplimentară, în timp ce ceilalți se limitau la programul obișnuit. Oricare ar fi adevărul, cu siguranță acesta ilustrează perfect principiul „muchiei de cuțit”.

Iar acum întrerupe lectura cărții, relaxează-te și gândește-te ce efort suplimentar minor ți-ar putea transforma în profunzime viața în bine.

Dacă ai ajuns la o concluzie, treci imediat la transpunerea ei în fapt!

CAPITOLUL 9

**Nu te mai gândi
la ce a fost**

IARTĂ

*De ce ar trebui să te obsedeze astăzi
Mica greșeală pe care ai comis-o ieri?
Ce a spus cutare, sau ce ai făcut tu
Au trecut de mult.
Ziua de ieri a fost doar un simplu test;
Astăzi vei reuși.
Iar din greșelile de ieri
Va rezulta o faptă nobilă.*

*Iartă-te pentru lipsa ta de înțelepciune
Și nu-ți mai condamna trecutul;
Căci acesta a trecut, cu tot cu greșelile tale.
Amintirea acestora nu poate dura.
Uită de eșecuri și de greșeli,
Căci astfel de lucruri se întâmplă mereu.
De ce să îți pleci capul?
Mai bine ridică-ți privirea și continuă-ți drumul cu
entuziasm!*

NU TE MAI GÂNDI LA CE A FOST

*„Să nu privim înapoi cu mânie,
Nici înainte cu teamă.
Mai bine să privim în jurul nostru cu luciditate”.*

Leland Val Van De Wall

Nu te vei putea bucura niciodată de o bogăție materială consistentă dacă îți vei trăi în permanență viața ca și cum ai privi prin oglinda retrovizoare a mașinii tale. Din păcate, foarte mulți oameni comit această greșeală, pe care o transformă într-o obișnuință nefericită. Altfel spus, ei își petrec majoritatea momentelor prezente evocându-și trecutul „demult mort și îngropat”.

Lasă-i pe morți să își îngroape morții

Amintește-ți de vechiul dicton biblic care spune: „Lasă-i pe morți să își îngroape morții”. Cu alte cuvinte, nu te mai gândi tot timpul la trecut și nu-ți mai face griji în legătură cu lucrurile care s-au întâmplat demult și pe care nu le mai poți schimba oricând ai face. Acest tip de activitate mentală nu te va conduce niciodată la vreo realizare majoră în viața ta. Pe de altă parte, este bine să înțelegi că toți marii oameni din trecut care au obținut realizări remarcabile au fost niște vizionari. Ei și-au proiectat mintea asupra viitorului dorit și nu și-au bătut capul cu greșelile din trecutul lor. Altfel spus, ei și-au imaginat lumea pe care și-ar dori-o și nu s-au preocupat de realitatea existentă, după care au trecut la fapte și și-au materializat viziunea.

Gândește-te puțin la superba moștenire pe care ne-au lăsat-o acești vizionari. Datorită eforturilor lor ieșite din comun, noi putem lua astăzi micul dejun la Paris, prânzul la New York și cina la Toronto. Căminele noastre sunt iluminate 24 de ore din 24. Putem auzi vocea celor dragi chiar dacă aceștia se află dincolo de ocean, apăsând câteva taste ale telefonului. Toate

aceste posibilități miraculoase și altele de același fel ne stau la dispoziție pentru simplul motiv că anumiți oameni, cu nimic mai deosebiți decât mine sau decât tine, și-au proiectat pe ecranul minții niște imagini extraordinare, ale unor lucruri care nu au mai existat până la ei.

Oameni de toate confesiunile, credințele și rasele s-au dovedit niște pionieri în domeniile lor de activitate, manifestându-și astfel creativitatea. Ei au știut să privească în viitor, văzând ce ar putea fi, nu doar ceea ce exista, după care au trecut la realizarea viselor lor, fără a ține cont de ceilalți oameni care le spuneau: „Așa ceva este imposibil”. De altfel, acest gen de oameni se așteaptă întotdeauna să realizeze lucruri mărețe, după care chiar le realizează! Cu toții suntem înzestrați cu aceeași inteligență de care s-au folosit frații Wright, Edison sau Bell, și cu toții avem capacitatea dăruită de Dumnezeu de a ne folosi de această inteligență, la fel cum au făcut ei. Cu toții am fost binecuvântați cu aceeași capacitate mentală de a privi în viitor și de a ne vizualiza viața într-o manieră mai bogată și mai satisfăcătoare.

De aceea, indiferent de circumstanțele în care te afli la ora actuală, încearcă să înțelegi limpede că orice imagine ți-ai construi în minte, inclusiv a unor lucruri care nu au mai existat până acum, tu ai capacitatea de a transpune această imagine în realitatea fizică. Din acest punct de vedere, cu toții „ne-am născut bogați”, în sensul că dispunem de un potențial infinit dăruit de Dumnezeu, pe care avem datoria să îl descoperim și să îl scoatem la lumină.

Cât de mare este acest potențial uman?

Să vedem ce spun experții în această direcție. Dr. Alexander Rich, profesor de biofizică la M.I.T., a estimat că sistemul nervos central al omului conține între 10 și 100 de milioane de celule, fiecare având o capacitate de stocare a informațiilor egală cu cea a unui computer de mare putere. Dacă estimările sale sunt adevărate, rezultă că mintea umană are

capacitatea de a stoca toate informațiile cunoscute din lume, fără să își ocupe astfel întregul spațiu de depozitare.

Alți specialiști în domeniul creativității umane sunt la fel de convinși că toți oamenii dispun de un potențial infinit pe care nu și-l cunosc, ascuns în hățișurile minții lor incredibile. Spre exemplu, dr. W. Ross Addey de la Laboratorul pentru Biologia Spațiului din cadrul Institutului de Cercetare a Creierului afiliat la U.C.L.A. a afirmat: „Capacitatea creatoare a creierului uman este, după toate aparențele, infinită”. Nu putem decât să tragem concluzia că cu cât ne vom scufunda mai profund în interiorul potențialului nostru uman, cu atât mai conștienți vom deveni de adevărata noastră măreție și cu atât mai ușor ne va fi să ne construim imagini ale unor idei sau lucruri care nu au fost niciodată cunoscute până în prezent.

Fă o scurtă pauză și gândește-te la gradul în care te-ai folosit până acum de această incredibilă putere de a-ți îmbunătăți calitatea propriei vieți, dar și viețile celor din jurul tău. Dacă ajungi la concluzia că nu te-ai folosit (aproape) deloc de uriașul rezervor de talent și de creativitate de care dispui, întreabă-te cu toată sinceritatea de ce nu ai făcut acest lucru. Dacă vei proceda astfel, nu este exclus să descoperi că ți-ai repetat atât de mult timp că nu poți face anumite lucruri încât ți-ai creat un veritabil „blocaj mental” în mintea ta conștientă, care te-a împiedicat să ai acces la propriul tău potențial.

Astfel de blocaje mentale pot fi eliminate printr-o relaxare profundă urmată de conștientizarea faptului că poți face tot ceea ce îți propui să faci, chiar dacă deocamdată nu știi încă în ce fel ar trebui să procedezi. Dacă ai ajuns la această concluzie, bucură-te, întrucât ideile din această carte te pot învăța exact cum să procedezi pentru a face ceea ce îți dorești să faci.

Pe de altă parte, nu trebuie să te întristezi inutil pentru că până acum nu ți-ai folosit integral acest potențial uriaș. Adevărul este că foarte puțini oameni din întreaga istorie a umanității au înțeles cât de mari sunt „resursele lor ascunse”.

Așa se explică de ce atât de puțini oameni trăiesc viața pe care și-o doresc, în timp ce atât de mulți trăiesc vieți confuze și lipsite de semnificație. De altfel, chiar dacă am ține cont doar de cele citite până acum în carte, putem spune că i-ai depășit cu mult pe ceilalți oameni în ceea ce privește capacitatea de înțelegere a acestui potențial.

În mod regretabil, marea majoritate a oamenilor își trăiesc aproape în întregime viața la timpul trecut. Ei se cramponează de vechile imagini pe care le-au cultivat cândva în mintea lor, limitându-se astfel să trăiască doar „o jumătate de viață”. Nu mai departe de acum câteva zeci de ani, William James (1842-1910), unul dintre cei mai distinși psihologi ai vremii, a ajuns la concluzia că un individ mediu nu își folosește mai mult de 10% din potențialul său real. James considera că aceasta este una dintre cele mai importante descoperiri ale psihologiei, drept pentru care a scris: „Majoritatea oamenilor trăiesc într-o celulă foarte limitată a potențialului lor fizic, intelectual și moral. Ei se folosesc de un fragment infim din conștiința lor și din resursele generale ale sufletului lor, procedând la fel ca un om care s-a obișnuit să nu își folosească decât degetul mic de la una din mâini”.

Ne-am fi putut aștepta ca în epoca modernă a marilor descoperiri, concluziile lui James să fie infirmate de evoluția umanității. Din păcate, nu s-a întâmplat așa. Realitatea tristă este că marea majoritate a oamenilor continuă să trăiască la fel cum au trăit părinții și bunicii lor. Explicația este simplă: acești oameni nu au fost educați niciodată să își măsoare corect „adevăratele capacități”.

În timpul anilor de formare a personalității, lor li s-a impregnat în subconștient convingerea că rezultatele obținute la școală vor fi factorul determinant care îi va ajuta să devină niște oameni de succes sau niște ratați. Această convingere le-a fost inoculată din toate perspectivele posibile, astfel încât cei mai mulți dintre oameni au ajuns să o accepte nu doar din punct de vedere intelectual, ci și din punct de vedere emoțional. De

aceea, viețile unui număr nelimitat de indivizi umani au fost sacrificate inutil pe „altarul eșecului”.

Personal, consider că a sosit timpul să ne eliberăm în sfârșit de această condiționare mentală. A sosit timpul să inițiem un „proces de vindecare” prin crearea celor mai frumoase imagini mentale de care suntem capabili, așteptându-ne apoi ca aceste imagini să capete formă în realitatea fizică în care trăim.

Reține: cel care este capabil să vizualizeze pe ecranul minții conștiente că devine, face sau are ceva, își poate transpune această imagine mentală inclusiv în planul realității fizice. Există un dicton care spune: „Nu poți primi decât ceea ce vezi”. Foarte adevărat! De aceea, privește întotdeauna înainte, către un viitor cât mai luminos, iar apoi îndreaptă-te către el.

Doresc să clarific un lucru: atunci când vorbesc de „privit înainte”, eu nu mă refer la lucrurile pe care le poți vedea cu ochii fizici. De fapt, realitatea din fața ta nu este altceva decât un produs al trecutului. Eu mă refer aici la folosirea privirii interioare creatoare a minții tale, care îți poate permite să vezi inclusiv ceea ce nu există încă, dar ar putea exista cândva. Această privire interioară creatoare reprezintă acea parte a personalității tale care îți permite să vezi în „lumea potențială nefizică” (acolo unde își au originea toate formele de viață).

Invers, trecutul reprezintă locul în care viața dispăre. Din nefericire, 95% din oameni își petrec 95% din timp gândindu-se la trecutul lor. De pildă, există în societatea noastră un obicei cultural care face ca atunci când se întâlnesc, vechii prieteni să piardă ore întregi amintindu-și de „zilele bune de altădată”. Ei pierd astfel inutil nenumărate ore din atât de prețiosul moment prezent, discutând despre diferite cunoștințe care au decedat sau despre diferite lucruri care au existat cândva, dar care nu mai există. Există chiar indivizi care nu fac altceva decât să colecteze „lucruri din trecut”, sau antichități, după cum li se mai spune! Ei colectează orice, de la cutii de chibrituri vechi și până la piese de mobilier.

O altă categorie de oameni, foarte numeroasă, își consumă majoritatea orelor pe care le petrec în starea de veghe retrăind mental diferite evenimente negative care li s-au întâmplat în trecut. Ei pierd astfel ore prețioase gândindu-se la o anumită nedreptate care li s-a făcut cândva sau la o insultă pe care le-a adresat-o cineva. Alții se lamentează la infinit și își smulg părul din cap din cauza unor eșecuri din trecut sau a unor oportunități pe care le-au ratat ori care „le-au alunecat printre degete”. Din păcate pentru ei, acești indivizi emit vibrații atât de negative încât își blochează practic singuri orice posibilitate ca vreun gând pozitiv să pătrundă în conștiința lor.

Singurele rezultate pe care le poate produce vreodată acest tip de gândire sunt resentimentele și eventual vinovăția, două stări emoționale dintre cele mai otrăvite. Atât timp cât aceste sârmane suflete nu vor înțelege că nenorocirile care li s-au întâmplat li s-au datorat în întregime și că tot ele își pot schimba cursul vieții, ele vor rămâne condamnate să repete aceleași eșecuri din trecut din nou și din nou. Atât timp cât vor continua să creadă că la baza problemelor lor stau alți oameni, acești indivizi nu vor putea cunoaște succesul (explicația este atât de simplă: nimeni nu poate schimba pe altcineva; în schimb, oricine se poate schimba pe el însuși). De aceea, atât timp cât acești oameni vor continua să se cantoneze în convingerile lor greșite, ei vor continua să „se gândească la ceea ce a fost cândva”. În mod evident, ei nu vor putea avansa, căci nimeni nu poate merge înainte atunci când mintea lui călătorește în direcția opusă.

Fii sincer cu tine însuși. Nu cumva te regăsești în descrierea făcută mai sus?

Dacă te regăsești, îți sugerez cu fermitate să îți reevaluezi poziția prezentă și să îți reexaminezi țelurile pe care ți le propui pentru viitor. Privește exclusiv înainte și umple-ți conștiința numai cu gânduri mărețe despre tot ce ai putea face și despre tot ce ai putea deveni. Devino conștient de direcția în care călătorește mintea ta, căci în ultimă instanță, acesta este cursul pe care îl va lua viața ta.

Analogia cu aparatul foto polaroid

Întotdeauna mi s-a părut potrivit să compar mintea umană și lumea exterioară cu un aparat polaroid și cu o fotografie. Odată apăsat pe butonul aparatului, fotografia nu mai poate fi schimbată, chiar dacă ea nu a devenit încă vizibilă. După o scurtă perioadă de gestație, ea va ieși la iveală, reflectând identic realitatea pe care ai fotografiat-o în momentul în care ai apăsat pe buton.

Analogia poate fi dusă chiar mai departe, afirmând că butonul aparatului poate fi comparat cu mintea conștientă, în sensul că este responsabil pentru crearea fotografiei, în timp ce aparatul propriu-zis poate fi comparat cu mintea subconștientă care execută fotografia. În sfârșit, fotografia în sine poate fi comparată cu rezultatele pe care le obținem în viața noastră și care sunt identice cu imaginea pe care am cultivat-o cândva în mintea noastră.

Dacă am fotografia la infinit același obiect, noi am reproduce practic aceeași fotografie, ceea ce pare un act prostesc. Și totuși, exact așa procedează marea majoritate a oamenilor cu viața lor. De aceea, reamintește-ți în permanență că atât timp cât „te vei gândi la ce a fost”, tu vei obține aceleași rezultate, reiterându-le la infinit. Pe de altă parte, dacă dorești să modifice acest tipar, va trebui să privești cu curaj către viitorul luminos care te așteaptă în față, imaginându-ți că faci deja ceea ce îți propui să faci „cândva”.

Croaziera lui Patti

Patti Moir a venit pentru prima dată la unul din seminarele mele, însoțită de părinți, la vârsta de numai 11 ani. La 15 ani ea lua deja cuvântul la seminare, împărtășindu-le celorlalți participanți cum a ajutat-o unul din conceptele învățate să evite o corijență la limba franceză, iar apoi să ia numai note de zece la aceeași materie (și totul într-un interval relativ scurt de timp!).

Cinci ani mai târziu, Patti a început să lucreze împreună cu mine la pregătirea seminarelor. Într-o zi, am remarcat că atitudinea ei obișnuită s-a schimbat și că activitatea ei curentă nu mai pare să-i facă niciun fel de plăcere (acesta este primul simptom al unui individ care nu are un scop bine definit în viață). De aceea, am întrebat-o ce anume își dorește cu adevărat de la viață. Mi-a răspuns pe loc: „Ce vrei să spui?” I-am explicat că atât timp cât nu și-a stabilit un țel de atins, nu se îndreaptă în nicio direcție, iar viața trăită în aceste condiții pare extrem de neplăcută, ca să nu spun mai mult. Patti mi-a răspuns: „Bine, dar nu am niciun ban, așa că nu pot face nimic”. I-am reamintit imediat că a visa nu costă nimic. Pe față i-a înflorit imediat un zâmbet, după care mi-a spus că ceea ce își dorea mai presus de orice era să facă o croazieră pe mare într-una din zonele tropicale ale globului. I-am spus: „Sună grozav”, după care am adăugat că am călătorit eu însumi în câteva croaziere, pe care i le-am descris în culori cât mai vii. Mi-am exprimat de asemenea convingerea (așteptarea) că atunci când va pleca într-o astfel de croazieră se va distra de minune. Mai mult, amintirile pe care le va păstra îi vor rămâne de-a lungul întregii sale vieți, putând să le retrăiască ori de câte ori va dori.

În acest moment al conversației noastre, am întrebat-o ce anume o reține de fapt. Mi-a dat același răspuns: „Nu am bani”. Acest mod de a gândi negativ părea adânc impregnat în subconștientul ei, împiedicând-o să facă ceea ce își dorea cu atâta ardoare.

Motivul pentru care am adus în discuție cazul lui Patti este dorința mea de a ilustra faptul că deși aceasta era o persoană matură, fără obligații și fără niciun motiv real de a nu pleca în călătoria visată, modul ei de a gândi o împiedica să treacă la fapte. În mod evident, aveam de-a face cu o tânără care nu se gândea la viitor, ci la trecut. Se autoconvinsese singură că nu își putea îndeplini dorința din cauza lipsei de bani, deși acesta nu era decât un pretext. Indiferent care era sursa adevăratei sale frustrări, cert este că aceasta o împiedica să își vadă visul cu ochii.

Numărul oamenilor care comit zilnic aceeași greșeală ca Patti este uriaș, iar în viziunea mea, acest lucru reprezintă o veritabilă tragedie. Poate că ai comis și tu aceeași greșeală în viața ta. Dacă da, sper că „povestea lui Patti” te va inspira să îți reconsideri atitudinea și să te îndrepti în direcția pe care ți-o dorești cu adevărat.

Revenind la povestea noastră, într-o zi am invitat-o pe Patti la restaurant și am început să discut cu toată seriozitatea cu ea: „Ascultă, Patti, dacă îți dorești cu adevărat să pleci într-o croazieră, trebuie să renunți să mai privești înapoi sau chiar la situația prezentă, întrucât aceasta din urmă este doar o consecință a trecutului, iar contemplarea ei echivalează de multe ori cu ‚a te gândi la ce a fost’. Obișnuiește-te să privești înainte și începe să aplici principiile pe care le discutăm la seminarele noastre. Du-te chiar acum și programează-te pentru o croazieră, începe să-ți faci planuri și nu te mai gândi nicio clipă că ceva ar putea să nu meargă așa cum îți dorești. Pornește de la premisa că vei atrage tot ceea ce ai nevoie pentru a-ți materializa visul de îndată ce vei accepta ideea că urmează să pleci, iar apoi fă-ți planuri concrete. Dacă ai într-adevăr nevoie de bani, te asigur că îi vei primi într-un fel sau altul. Poate că aceștia nu îți vor parveni decât în ultima clipă, dar dacă vei fi absolut convinsă că îi vei primi, te asigur că așa se vor întâmpla lucrurile”.

Nu voi insista asupra detaliilor, dar doresc să precizez faptul că lucrurile s-au legat într-o manieră neașteptată și aproape miraculoasă. În cele din urmă, Patti a atras chiar mai mulți bani decât avea nevoie pentru călătoria respectivă. În dimineața în care a plecat, m-am dus la aeroport împreună cu părinții ei. Era ora 6:00 dimineața, iar entuziasmul întipărit pe fața ei era o experiență extrem de satisfăcătoare pentru mine. Așadar, Patti a plecat în croaziera visată. Ea a avut suficient curaj pentru a pleca singură și s-a bucurat de fiecare clipă petrecută în timpul călătoriei. Nu am nicio îndoială că își va aminti întreaga viață de ea. Mult mai importantă decât croaziera

în sine mi se pare însă experiența pe care a câștigat-o Patti în urma acestei istorii. La ora actuală, ea știe din experiența personală că atunci când te gândești la „ce a fost”, nu poți descoperi decât pretexte care justifică de ce nu poți să faci ceea ce îți dorești de fapt. În schimb, dacă privești către viitor cu o atitudine de așteptare pozitivă, vei găsi o mie și unul de argumente care îți vor demonstra „că poți”. Patti a învățat această lecție și își propune deja să o aplice pentru realizarea tuturor dorințelor ei viitoare.

Tu ai visat vreodată să faci o călătorie mai exotică? Dacă da, du-te și fă-ți chiar acum rezervarea. Nu contează dacă excursia va avea loc abia peste șase luni sau peste un an. Fă-ți imediat rezervarea, iar apoi savurează sentimentul anticipării care precede călătoria propriu-zisă. Personal, în cazul lui Patti am convingerea că entuziasmul de dinainte de plecarea în croazieră a fost cel puțin egal cu plăcerea provocată de excursia propriu-zisă. La toate acestea se adaugă și savoarea amintirilor care îi vor rămâne probabil de-a lungul întregii vieți care i-a mai rămas.

Cel mai probabil, principalul motiv pentru care oamenii nu își fac planuri și nu își stabilesc obiective este acela că, la fel ca în cazul lui Patti, ei nu sunt capabili să își imagineze că toate lucrurile vor merge exact așa cum își doresc. Este foarte important să înțelegi însă că nu este deloc necesar să știi exact cum se vor petrece lucrurile. Singurul lucru pe care trebuie să îl înțelegi și să îl accepți este principiul care stă la baza tuturor lucrurilor bune care ni se întâmplă în viață (dar și a celor rele): Legea Atracției.

Povestea lui Paul Hutsey pe care am relatat-o în capitolul trei reprezintă un exemplu perfect de persoană conștiincioasă, inteligentă și muncitoare care și-a asumat o sarcină echivalentă cu încercarea unui om de a sări din curtea casei sale așteptându-se să aterizeze pe acoperiș. Și totuși, Paul și-a petrecut 20 de ani din viață:

1) acceptând ca graficul vânzărilor de pe biroul său să îi controleze imaginea mentală referitoare la propriile operațiuni, și

2) încercând să îmbunătățească performanțele agenției sale prin puterea voinței, printr-o hotărâre interioară fermă și prin nenumărate ore de muncă agonizantă.

Cu siguranță, orice om care încearcă cu atâta obstinație își va îmbunătăți rezultatele într-o oarecare măsură, dar nu va asista niciodată la o îmbunătățire dramatică a lor până când nu își va modifica mai întâi imaginea mentală legată de ele. Paul Hutsey ilustrează perfect imaginea omului care crede că privește înainte, către viitor, dar care în realitate se face vinovat de o gândire orientată aproape în totalitate către trecut (către situația actuală, rezultată dintr-o imagine mentală cultivată în trecut). El își petrecea aproape tot timpul gândindu-se la rezultatele sale actuale și era incapabil să își imagineze obținerea altor rezultate.

Dacă până acum ai procedat la fel, lăsând soldul contului tău bancar, rezultatele obținute la locul de muncă sau radiografia medicală să îți controleze gândurile, sentimentele și viziunea legată de vânzări, de situația ta financiară sau de starea de sănătate, nu ai nici cea mai mică șansă să îți îmbunătățești situația în aceste domenii ale vieții. Acest lucru este la fel de sigur ca și faptul că actuala zi va fi urmată de noapte. Pe de altă parte, dacă te vei folosi de actualele rezultate din viața ta doar ca de niște indicii ale imaginilor mentale pe care le-ai cultivat în trecut, schimbând apoi aceste imagini și gândindu-te la un viitor luminos, este la fel de sigur că aceste noi imagini se vor materializa. Folosește-te de facultățile tale mentale superioare și construiește-ți singur imaginea viitorului dorit (așa cum au procedat Patti și Paul). Repet însă: atât timp cât vei lăsa rezultatele tale actuale sau trecute să îți controleze procesul de gândire, nu vei asista niciodată la împlinirea viselor tale.

De aceea, ridică-ți ochii din pământ, privește înainte și construiește-ți imaginea vieții pe care îți dorești să o trăiești. În

acest fel, vei atrage către tine toate elementele care îți sunt necesare pentru a duce această viață.

Oamenii care se gândesc la „ce a fost” nu reușesc decât rareori să dea naștere unor idei care îi pot conduce la prestarea unor servicii semnificative pentru ceilalți oameni. Explicația este simplă: ei nu reușesc să vadă altceva decât ceea ce a fost creat deja. Din cauza acestei viziuni limitate, răsplata pe care le-o va oferi viața va fi pe măsură.

Povestea lui 333

Odată, țineam un seminar care dura de joi până duminică la Deerhurst Lodge, o stațiune situată la aproximativ 160 de kilometri nord de Toronto. În seara zilei de vineri, o tornadă a măturat orașul Barrie din Ontario, situat la 60 de kilometri sud de Deerhurst. Tornada a ucis 12 oameni și a provocat daune în valoare de milioane de dolari. Duminică seara am plecat cu mașina către casă, dar m-am oprit puțin în orașul Barrie. Am ieșit de pe autostradă și am privit în jur. Era un haos generalizat. Oriunde priveam, nu vedeam decât case în ruină și mașini răsturnate.

În aceeași seară, un alt bărbat, pe nume Bob Templeton, călătorea pe aceeași autostradă ca și mine. Deși nu ne cunoșteam încă, o idee de la seminarul meu avea să ne conducă la o prietenie trainică. Bob Templeton s-a oprit la rândul lui să privească dezastrul, așa cum am procedat eu mai devreme, dar gândurile care i-au trecut prin minte erau cu totul altele. Bob era vicepreședintele companiei Telemedia Communications, care deține mai multe posturi de radio din Ontario și Quebec. În timp ce stătea și contempla dezastrul, Bob s-a gândit că trebuie să facă ceva pentru acești oameni. Acest gând a revenit obsesiv în mintea lui în noaptea respectivă și a doua zi.

În seara zilei următoare, țineam un alt seminar la Toronto. Bob Templeton și Bob Johnson, un alt vicepreședinte de la Telemedia, au venit la seminarul meu și s-au așezat undeva în spatele sălii. Intenția lor era să îmi evalueze ideile pentru a

vedea în ce măsură îi puteam ajuta să își atingă obiectivele. În final, am început să colaborăm. Datorită influenței lui Bob Templeton, am ajuns să lucrez pentru întreaga industrie media canadiană. Lui Bob îi plăceau la nebunie ideile pe care le predam la seminarele mele, întrucât acestea se potriveau de minune cu felul său de a gândi. Bob Templeton a devenit fascinat de legile universului, și îndeosebi de *Legea Polarității*, cunoscută și sub numele de *Legea Contrariilor*. Această lege afirmă sus și tare că tot ceea ce există are un principiu opus. Nu poate exista sus fără jos, rece fără cald sau interior fără exterior. În virtutea acestei legi, dacă îți poți imagina de ce nu poate fi realizat ceva ce îți dorești să faci, cu siguranță îți poți imagina și cum poate fi realizat acest lucru. Oamenii care realizează lucruri mărețe sunt perfect conștienți de obstacolele din calea proiectelor lor, dar optează pentru a-și focaliza întreaga energie mentală asupra aspectelor pozitive, care îi pot ajuta să își realizeze aceste proiecte. După ce a participat la seminarul meu, Bob Templeton s-a întors la biroul lui. Ulterior, mi-a spus că în pofida orei târzii, se simțea foarte entuziasmat de o idee care i-a trecut prin cap: aceea de a strânge milioane de dolari pentru oamenii afectați de tornadă, începând chiar din acel moment! Obiectivul pe care și l-a stabilit atunci era singurul care îl interesa. Altfel spus, Bob nu s-a gândit nicio clipă la eventualele motive pentru care nu ar fi putut strânge o sumă de bani atât de mare într-un interval de timp atât de scurt.

În vinerea care a urmat, el și-a convocat toți directorii de la Telemedia în biroul său și a scris pe un panou, cu litere mari și îngroșate, trei de 3. Bob s-a adresat astfel directorilor săi: „Ce-ar fi să strângem 3 milioane de dolari peste 3 zile, în doar 3 ore, pentru oamenii afectați de tornadă?” Nimeni nu i-a răspuns.

Într-un târziu, cineva i-a spus: „Templeton, ești nebun. Este imposibil să strângem 3 milioane de dolari peste 3 zile, în numai 3 ore!”

Bob i-a răspuns: „Așteptă puțin. Eu nu v-am întrebat dacă acest lucru este posibil sau nu. V-am întrebat doar dacă sunteți

dispuși să participați la acest proiect.” Bob Templeton a dat dovadă de înțelepciune. El a apelat la natura caritabilă a oamenilor din fața sa, conștient de importanța recunoașterii deschise a acestora că *doreau* să participe la respectivul proiect. Bob Templeton știa că dacă va reuși, oamenii vor înțelege cât de multe pot realiza prin simpla aplicare a legii.

În final, toți directorii săi au fost de acord. În continuare, Bob a trasat un T mare sub cei trei de 3. În partea stângă a scris: „De ce nu putem”, iar în partea dreaptă: „Cum am putea”. În partea stângă a scris un X mare, după care a spus: „Nu are niciun rost să notăm toate motivele pentru care nu am putea strânge 3 milioane de dolari peste 3 zile, în numai 3 ore, indiferent cât de raționale ni s-ar părea acestea.” A continuat apoi: „Dacă cineva are o idee care ne explică de ce nu putem să facem ce ne-am propus, el va trebui să strige imediat, cu voce tare: **URMĂTOAREA IDEE**. Ideile sunt precum vagoanele atașate după o locomotivă: ele vin unele după altele. La fel vom proceda și noi: vom continua să spunem *Următoarea idee*, până când ne va veni o idee pozitivă.”

Bob a zâmbit, după care a continuat să le explice oamenilor săi: „În partea din dreapta a tabelului, sub cuvintele ‚Cum am putea’, voi nota toate ideile care ne vor veni pentru a strânge 3 milioane de dolari peste 3 zile, în 3 ore.” Le-a spus apoi colegilor săi, pe un ton foarte serios, că nimeni nu va părăsi biroul până când nu vor ajunge la un rezultat constructiv. „Nu numai că ne vom gândi cum putem strânge 3 milioane de dolari, dar după ce vom face acest lucru, vom trece imediat la treabă!” În biroul lui Bob s-a lăsat din nou tăcerea.

În cele din urmă, cineva a spus: „Am putea organiza un show radiofonic pe toată întinderea Canadei.”

„Este o idee excelentă”, a spus Bob, după care a notat-o la rubrica: „Cum am putea”.

Înainte de a termina de scris, cineva a obiectat: „Nu putem organiza un show radiofonic pe toată întinderea Canadei,

întrucât nu avem stații radio care să acopere întregul teritoriu!” Într-adevăr, Telemedia nu deține posturi de radio decât cu acoperire pentru Ontario și Quebec. De aceea, obiecția era întemeiată. Cu toate acestea, cineva din spatele biroului a strigat cu entuziasm: „Următoarea idee”.

Bob Templeton a spus: „Totuși, putem organiza un show radiofonic. De aceea, voi păstra această idee”. Gândul colaborării cu alte posturi de radio părea însă ridicol, dată fiind competiția acerbă dintre acestea. De regulă, acestea refuză să colaboreze unele cu altele, și însăși ideea de a face acest lucru părea imposibilă din perspectiva modului obișnuit de a gândi.

Atunci, cineva din birou a sugerat: „I-am putea folosi ca mediatori pe Harvey Kirk și pe Lloyd Robertson, cele mai mari nume din industria media canadiană”. Într-adevăr, cei doi sunt crainici în televiziunile canadiene cu transmisie națională. Altcineva a obiectat: „Cei doi nu vor accepta niciodată să participe la un show radiofonic”. Grupul a strigat imediat: „URMĂTOAREA IDEE”. Bob mi-a povestit mai târziu că acesta a fost momentul în care energia grupului s-a schimbat radical: toți cei prezenți s-au implicat în dezbateri, iar ideile creative au început să curgă cu o repeziciune uluitoare.

Povestea s-a întâmplat vineri. În marțea care a urmat a fost organizat un radioton la care au participat 50 de stații din întreaga țară, care au acceptat să colaboreze pentru această cauză nobilă. Toți participanții au fost de acord că nu contează cine primește creditul pentru această idee, atât timp cât locuitorii din Barrie aveau să își primească banii. Harvey Kirk și Lloyd Robertson au moderat evenimentul și au reușit să strângă cele 3 milioane de dolari în numai 3 ore (la 3 zile de la ședința organizată de Bob)!

După cum vezi, totul devine posibil atunci când te concentrezi asupra *modalităților prin care poți reuși*, strigând de fiecare dată când îți vine o idee care îți justifică de ce nu poți reuși: „Următoarea idee!”

Chiar dacă la început acest proces ți se poate părea dificil, dacă vei persevera, ideile pozitive vor începe să curgă cu repeziciune prin mintea ta, iar cele negative vor deveni din ce în ce mai rare, până când vor dispărea cu totul.

Renumitul psiholog Alfred Adler a scris cândva următoarea frază, care nu încetează să mă uimească prin profunzimea ei: „Îi sunt recunoscător ideii care s-a folosit de mine”. Nu există nicio îndoială că ideile creative orientate către viitor însuflă literalmente o viață nouă tuturor celulelor din organismul nostru. Ele trezesc acea parte din ființa noastră care dormea, fără ca noi să știm acest lucru.

Bob Templeton nu a primit niciun cent pentru rolul pe care l-a jucat atunci, deși a coordonat 50 de stații radio din întreaga Canadă, strângând trei milioane de dolari pentru locuitorii din Barrie, Ontario. Pe de altă parte, nu trebuie să uităm că trăim într-un univers ordonat, în care legile divine acționează cu o precizie minuțioasă. Tot ceea ce dăruim se întoarce mai devreme sau mai târziu la noi.

Le-am povestit această istorie unor buni prieteni de-ai mei: Jack Canfield și Mark Victor Hansen. Impresionați, ei au publicat-o în cartea lor de mare succes: *Supă de pui pentru suflet*.

Recent, am moderat o emisiune TV transmisă prin satelit pentru RE/MAX Real Estate. La emisiune a participat și Mark Victor Hansen, care a declarat că a vândut șase milioane de exemplare din cartea sa și a lui Jack. Mark a adăugat că primește în permanență scrisori de la cititorii impresionați de „Povestea lui 333” care au aplicat același principiu și au obținut rezultate la fel de miraculoase în viața lor.

Gândește-te puțin: milioane de oameni își transformă în bine viața pentru simplul motiv că Bob Templeton a refuzat să asculte motivele pentru care el și echipa lui nu ar fi putut strânge 3 milioane de dolari în 3 ore, la numai 3 zile după ce i-a venit ideea. Apropo, Bob mi-a spus că el și echipa lui și-au

făcut obiceiul de a aplica întotdeauna principiul „333” tuturor dorințelor lor. În consecință, Bob a devenit președintele companiei NewCap Broadcasting, o corporație extrem de profitabilă care deține stații de radio pe întregul teritoriu al Canadei. Am convingerea fermă că Bob Templeton a declanșat atunci o forță pozitivă uriașă, care îl va urma întreaga sa viață, oriunde s-ar duce. Profitul a devenit al doilea său nume. Începe și tu, chiar acum, să aplici principiul „333” pentru toate dorințele tale, iar profitul te va urma pretutindeni.

CAPITOLUL 10

Legea vidului și a prosperității

DĂRUIRE

*El a încercat în van să obțină mai mult de la viață,
Iar hambarul său a rămas gol.*

Atunci, s-a dus la un om înțelept și i-a spus

Pe un ton implorator:

„Te rog, învață-mă cum pot avea succes în viață.”

Înțeleptul i-a răspuns:

„Pentru a primi, trebuie mai întâi să dăruiești.”

Auzind acest lucru, omul a spus:

„Ce am eu de dăruit?”

Pâinea de-abia îmi ajunge pentru mine

Și fiecare trebuie să trăiască.

Eu doresc să iau ceva din depozitul infinit al Vieții.”

Atunci, înțeleptul i-a spus:

„În acest caz, trebuie să dăruiești mai mult.”

Omul și-a învățat lecția

Și a uitat de dorința sa de a primi.

Și-a îndreptat atenția către umanitate

Cu o iubire pe care nu o mai simțise până atunci.

*El a învățat să trăiască util și să dăruiască în
permanență.*

Și astfel, zilele sale s-au umplut de bucurie,

Iar el a devenit bogat în dăruire.

Arthur William Beer

LEGEA VIDULUI ȘI A PROSPERITĂȚII (capitol dedicat mătușii Marg)

Natura respinge la modul absolut ideea de vid.

Marg a reușit ce și-a propus

Doresc să dedic acest capitol mătușii mele Marg, în semn de apreciere a credinței sale de copil, dar și a înțelegerii ei profunde a magnificei legi care guvernează prosperitatea. Chiar și astăzi mi se întâmplă rareori să o vizitez fără ca ea să îmi exprime recunoștința profundă pentru că am învățat-o marele adevăr referitor la „legea vidului și a prosperității”. În urma înțelegerii acestei legi, Marg și familia ei au ajuns să se bucure de numeroase binefaceri pe care înainte nici măcar nu visau să le obțină vreodată. Adevărul este că familia lui Marg nu ar fi ajuns niciodată să se bucure de aceste „delicii ale vieții” dacă mătușa mea nu ar fi înțeles sensul profund al acestei legi.

Deși îmi este mătușă, Marg este mai mare decât mine doar cu câțiva ani. De aceea, am fost mai degrabă prietenii încă din copilărie. Iubirea mea pentru Marg și pentru familia ei este foarte mare. De aceea, nu trebuie să te surprindă faptul că satisfacția pe care am avut-o în urma împărtășirii ideilor descrise în acest capitol cu ea este direct proporțională. Bucuria mea este cu atât mai mare cu cât am putut asista direct de-a lungul anilor la felul în care Marg a aplicat această nouă cunoaștere, ajungând să își schimbe dramatic viața în bine.

Marg a aflat pentru prima dată de această lege dinamică în urmă cu zece ani, când a participat împreună cu familia ei la o serie de seminare pe care le țineam la acea vreme pe tema prosperității. La scurt timp după încheierea seminarelor, i-am făcut o vizită lui Marg. Am discutat atunci despre multe lucruri cu ea și cu soțul ei Don, principalul subiect de discuție rămân-

nând însă prosperitatea. La un moment dat, a venit vorba de „casa lor”. Marg s-a uitat în jur prin sufragerie, vizibil indispusă, după care a declarat pe un ton răspicat că „s-a săturat să trăiască așa”.

A arătat apoi către draperiile vechi și a spus: „Știi ceva? Nu mai pot să suport aceste draperii!” I-am zâmbit și i-am răspuns: „Dimpotrivă, Marg, eu cred că le iubești la nebunie. În caz contrar, te-ai fi descotorosit de mult de ele. La urma urmelor, singurele lucruri pe care le păstrăm în viața noastră sunt cele pe care le iubim sau cu care ne aflăm în armonie.” Mai târziu, Marg mi-a declarat că i-a venit foarte greu să se obișnuiască cu gândul că putea „iubi” niște obiecte pe care le detesta atât de tare.

Cât despre Don, acesta era convins că am luat-o amândoi razna: Marg pentru că mă lua în serios și eu pentru că puteam crede asemenea „prostii”! Totuși, mi-am continuat explicațiile și le-am spus celor doi că este imposibil să rămâi în apropierea unei persoane sau a unui obiect dacă nu emiți o vibrație în armonie cu vibrația lor. De fapt, „iubirea” nu este altceva decât un alt cuvânt pentru „rezonanță” sau „vibrație armonioasă”. În final, am adăugat că aceasta este o lege a universului și că nu contează prea mult dacă o înțeleg sau cred în ea. Legea funcționează oricum.

I-am explicat lui Marg că dacă ar fi detestat cu adevărat draperiile, după cum pretindea, ea le-ar fi dat demult jos, le-ar fi curățat și le-ar fi dăruit uneia dintre organizațiile caritabile precum Crippled Civilians, Salvation Army sau St. Vincent de Paul, care le-ar fi găsit rapid niște destinatari care aveau nevoie de ele. Don m-a privit uimit, după care mi-a spus pe un ton răspicat: „Marg nu le-a dat jos pentru simplul motiv că nu avem cu ce să le înlocuim. Nu ne permitem să cumpărăm alte draperii”. Fără să țin cont de întrerupere, am continuat: „Adevăratul secret care se ascunde în spatele legii vidului și a prosperității constă în faptul că dacă ați fi dat jos vechile draperii, ați fi făcut loc pentru altele noi.” Cu alte cuvinte, nu

poți obține ceva nou până când nu renunți la ceva vechi. Atunci când spun: „până când nu renunți”, mă refer desigur la o renunțare definitivă în favoarea unei alte persoane. Conceptul este foarte greu de înțeles (și încă și mai greu de practicat) de către persoanele foarte atașate de lumea materială.

După ce am mai discutat o vreme despre această lege cu Marg și cu soțul ei, Marg a trecut imediat la treabă. Ea a dat jos draperiile care o iritau atât de tare, eliberându-se astfel spontan de sursa unor frustrări care au durat ani de zile. În toți acei ani, ori de câte ori privea sau își amintea de draperii, pe ecranul minții ei apărea instantaneu o imagine extrem de negativă, care îi inocula o vibrație la fel de neplăcută. La rândul ei, aceasta o făcea să atragă în viața ei numai lucruri pe care nu și le dorea. Văzând că dă draperiile jos, Don era să facă o criză de apoplexie. În pofida opoziției lui, Marg nu a dat înapoi, continuând să acționeze la unison cu noua idee pe care și-a cultivat-o în minte.

În cele din urmă, Don s-a resemnat și a spus: „Văd că nu mai am de ales, așa că o să trebuiască să cumpăr draperii noi, indiferent dacă îmi convine sau nu.” Mi-am continuat explicațiile și le-am spus celor doi că în acest moment nu trebuie să își facă griji legate de felul în care vor obține noile draperii. Singurul lucru asupra căruia trebuiau să se concentreze era că în scurt timp vor avea alte draperii, noi. Motivul nu este deloc greu de înțeles. Exprimat într-o terminologie mai simplă, am putea spune că „mai devreme sau mai târziu, oamenii se satură să își trăiască viața într-un acvariu și își doresc un mediu mai confortabil.”

O vreme, Don și Marg au locuit într-o casă fără draperii. Când le-am făcut însă următoarea vizită, Marg înlocuise deja vechile draperii cu altele noi, pe gustul ei, și plasate exact acolo unde și le dorise dintotdeauna! Încetul cu încetul, adevărul profund al legii pe care i-am explicat-o a pătruns din ce în ce mai adânc în conștiința ei.

Nu a trecut mult timp și am constatat că sufrageria lui Marg era complet goală. Se pare că mătușa mea se săturase de mobila pe care o avea de atâția ani, așa că a dat-o pur și simplu de pomană. Procedând în acest fel, ea a creat automat spațiul necesar pentru o mobilă nouă, așa cum își dorea de mult timp. În scurt timp, întreaga ei casă era remobilată și redecorată, astfel încât la ora actuală ea are casa „pe care și-a dorit-o dintotdeauna”.

Acum câțiva ani, le-am făcut o vizită lui Don și Marg împreună cu soția mea. La plecare, Linda mi-a spus: „Au o casă tare frumoasă, nu crezi?” Nu m-am putut împiedica să nu zâmbesc, știind exact ce s-a întâmplat și cât de aprinse au fost discuțiile dintre Marg și Don ori de câte ori Marg mai renunța la anumite obiecte din casă. Ultima dată când am vorbit cu ea la telefon, Marg mi-a spus: „Este incredibil cât de uriașă este diferența pe care o poate produce în viața ta puțină cunoaștere. Chiar dacă nu înveți decât un lucru aparent minor, acesta îți aduce o schimbare incredibil de mare.” Cât este de adevărat! Un plus cât de mic de luciditate sau de cunoaștere conduce automat la rezultate disproporționat de mari. De aceea, pune-ți întrebarea: ce lucruri din jurul tău nu îți plac? Dacă ai stabilit aceste lucruri, împachetează-le și dă-le de pomană, făcând astfel loc pentru alte lucruri noi, care să fie pe gustul tău. Reține: această „lege” se aplică tuturor aspectelor din viața ta, nu doar obiectelor materiale din casă.

Am discutat adeseori despre această lege la seminarele mele. Le-am explicat participanților că deși toți oamenii își doresc haine noi, cei mai mulți dintre ei nu au suficient spațiu în dulap pentru a le depozita. Chiar și cele pe care le au sunt înghesuite, așa că le vine greu să mai adauge altele noi. Ironia sorții face ca multe din aceste haine să rămână nepurtate.

Știu că multe din hainele tale te-au costat bani grei și că îți vine greu să le dai de pomană. Pe de altă parte, știi la fel de bine ca și mine că o bună parte dintre ele nu le vei purta niciodată, pentru simplul motiv că ceva îți displace la ele (nu te simți

confortabil atunci când ești îmbrăcat cu ele). De aceea, sfatul meu este să renunți pe loc la ele și să le dai de pomană. În acest fel, îți vei face automat loc pentru alte haine noi, pe gustul tău.

Iată un proiect pe care îți propun să îl aplici chiar acum: triază-ți chiar acum dulapul cu haine și pune deoparte toate articolele pe care nu le-ai mai purtat de mult (și pe care nici nu mai ai intenția serioasă de a le purta). Ulterior, dă-le de pomană. Procedând în acest fel, vei crea în dulap un spațiu gol. Dat fiind că „natura nu suportă vidul”, în cel mai scurt timp dulapul tău va fi din nou plin cu haine, dar de data aceasta va fi plin cu haine pe gustul tău.

Acest proces nu încetează niciodată. De aceea, planifică-ți practicarea lui până la sfârșitul zilelor tale. Cu alte cuvinte, „creează tot timpul un spațiu gol în jurul tău” pentru toate lucrurile bune pe care ți le dorești de la viață. Nu uita niciodată de acest principiu, căci elementul fundamental al legii vidului și a prosperității constă în renunțarea la ceva vechi pentru a crea un spațiu pentru ceva nou.

Și încă un sfat: nu vinde niciodată articolele la care dorești să renunți. Dă-le de pomană. Știi că această idee se opune condiționării la care ai fost supus întreaga ta viață, dar trebuie să înțelegi că „dăruind, vei primi”. Dacă vei vinde articolele respective, nu vei primi nimic în schimbul lor decât banii pe care îi vei obține în urma actului de vânzare. Poate că ți se pare ciudat, dar așa stau lucrurile.

Dăruirea nu are limite, dar ori de câte ori dăruiești, te poți aștepta să primești ceva în schimb. Ce-i drept, nu de la aceeași sursă (persoana căreia i-ai dăruit ceva). Universul va avea însă grijă să primești ceea ce ți se cuvine. Acest lucru este la fel de sigur ca și ploaia care cade atunci când doi nori se ciocnesc unul de celălalt.

De aceea, practicarea acestei legi îți va aduce mari beneficii personale. În acest scop, nu trebuie să lucrezi neapărat cu anumiți indivizi sau cu anumite obiecte. Legea dăruirii și a

primirii reprezintă o putere infinită, care operează într-o manieră cât se poate de precisă. De aceea, oricine dorește să primească ceva nou de la viață trebuie să înceapă prin a crea un spațiu pentru acel lucru, dăruind echivalentul lui vechi!

Această „lege” nu are aplicații doar în domeniul obiectelor materiale, ci și în lumea mentală. Astfel, ori de câte ori dorești să cultivi o idee nouă, trebuie mai întâi să renunți sau să pui în discuție ideile mai vechi pe care le-ai întreținut multă vreme (în domeniul respectiv).

Din păcate, foarte mulți oameni se cramponează cu disperare de vechile lor idei, motiv pentru care ajung să cultive adeseori idei opuse și contradictorii, fapt care le creează o stare de confuzie. Ei își trăiesc întreaga viață oscilând între gânduri de genul: „Fă cutare lucru, nu fă cutare lucru, fă cutare lucru, nu fă cutare lucru” etc. Această stare mentală este cunoscută de regulă sub numele de „indecizie” și conduce la foarte multă angoasă și la o mare confuzie. Nu întâmplător, „indecizia” sau „confuzia” reprezintă una din principalele cauze (poate chiar cea mai importantă) pentru care majoritatea oamenilor nu reușesc să realizeze lucruri mărețe în viața lor.

De ce se cramponează oamenii de trecut

De ce se cramponează oamenii cu atâta disperare de vechile lor idei sau de diferite obiecte? Cu siguranță, merită să încercăm să găsim răspunsul la această întrebare. Răspunsul la ea nu este ușor de dat, iar dacă le-am pune-o la o mie de oameni, am obține cel mai probabil tot atâtea răspunsuri aparent diferite. Din păcate, marea majoritate a acestor răspunsuri se vor referi doar la cauzele secundare, nu și la cea principală, care explică mecanismul acestui proces.

Dacă am studia în profunzime fenomenul, am constata că principala cauză care stă la baza lui este mai mult sau mai puțin aceeași pentru toată lumea. Ca să nu mai lungim vorba, răspunsul corect la întrebarea de mai sus este următorul: oamenii se cramponează de vechile lor idei și de lucruri din

cauza lipsei lor de credință în capacitatea de a înlocui aceste idei și aceste lucruri cu altele noi. Această lipsă de credință conduce automat la insecuritate, care derivă din incapacitatea de a înțelege cine sunt ei cu adevărat. Înțelegerea greșită a adevăratei relații cu sursa de putere infinită dinlăuntrul lor îi face pe oameni să aibă o imagine distorsionată legată de ei înșiși.

De aceea, este foarte important să înțelegi că „sinele tău real” nu are practic limite. Altfel spus, că tu ești capabil să devii, să faci și să ai tot ceea ce îți dorești. Oamenii care nu înțeleg acest adevăr elementar, fiind convinși că resursele lor sunt limitate și că nu își pot asigura securitatea decât cu ajutorul banilor și al obiectelor materiale, se tem să încerce ceva nou. De aceea, ei se cramponează de ceea ce au și încearcă să acumuleze inclusiv alte lucruri similare.

Dacă dorești, poți face un test simplu referitor la această lege a vidului și a prosperității. Ia o cană goală și așază-o pe masă, apoi întreabă-te dacă poți așeza altceva pe masă acolo unde se află cana. În mod evident, răspunsul este negativ, cel puțin atât timp cât nu vei lua cana de pe masă. Același principiu se aplică și unei piese de mobilier. Atât timp cât canapeaua ta se află la locul ei, tu nu o vei putea înlocui cu o alta. În mod similar, atât timp cât vechile tale haine vor continua să atârne pe umerășele lor în dulap, tu nu le vei putea înlocui cu altele noi.

Același principiu se aplică inclusiv în lumea ideilor. Spre exemplu, dacă ai o idee care te îndeamnă să o iei către est, urmată imediat de una care te îndeamnă să o iei către vest, te vei simți blocat, întrucât este absolut imposibil să o iei în același timp către est și către vest. În mod evident, va trebui să renunți la una din idei, dacă dorești să poți trece la acțiune. Motivul este simplu și l-am explicat deja: „Natura nu suportă vidul.”

De aceea, dacă îți dorești sincer să primești ceva nou, va trebui să începi prin a-i crea un spațiu acestui „ceva”, eliminând mai întâi de toate ceea ce este vechi. Aceasta este o lege imuabilă a vieții, deși nici măcar un om dintr-o mie nu o

înțelege și nu o aplică. Oricum, dacă vei întâlni un astfel de om (care o înțelege și care o aplică), vei constata imediat că acesta nu numai că trăiește în cel mai deplin confort, dar se și îndreaptă către un viitor încă și mai armonios.

De aceea, aplică această lege în propria ta viață. Pune în practică ideile conținute în fiecare capitol al acestei cărți și vei constata că această lege nu dă greș niciodată.

Elimină obstrucțiile din mintea ta

Dumnezeu se exprimă întotdeauna perfect. Aparentele imperfecțiuni nu apar decât ca urmare a modului nostru individual sau colectiv de a gândi. De aceea, nu te mai crampona de idei sau de lucruri, „de teama de a nu le pierde”. Adevărul este că nu te vei putea bucura niciodată de ceva de care te cramponezi, întrucât libertatea este absolut esențială pentru a-ți putea continua creșterea și a-ți atinge astfel adevăratul potențial. Altfel spus, dacă dorești să obții de la viață toate lucrurile pe care ți le dorești, energia trebuie să curgă liber prin tine, fără niciun fel de obstrucții.

Probabil că te întrebi: „La ce obstrucții te referi?” Iată câteva dintre ele: teama, vinovăția, îndoiala, resentimentele și toate gândurile referitoare la lipsuri sau limitări. Tot în această categorie intră gândurile negative care au tendința de a bloca fluxul energiei creatoare. De multe ori, oamenii încearcă să își construiască imagini mentale frumoase, care îi fac să se simtă bine, dar din cauza acestor „factori inhibitori”, cum mai sunt numite aceste obstrucții, ei sfârșesc prin a simți numai frustrări.

Dacă te recunoști în categoria descrisă mai sus, înseamnă că nu ai reușit încă să creezi în mintea ta spațiul necesar pentru frumoasele imagini pe care încerci să le construiești. De aceea, ia chiar acum hotărârea fermă de a elimina din minte obstrucțiile de care am vorbit mai devreme, astfel încât să creezi spațiul necesar pentru noile imagini mentale, care îți vor aduce apoi în realitatea fizică toate lucrurile pe care ți le dorești.

Vizualizează-ți corpul ca pe un instrument prin care curge o energie creatoare nefizică. Compară-l cu furtunul cu care îți uzi grădina din spatele casei. Dacă dorești să uzi florile din fața casei, va trebui să tragi furtunul, caz în care este posibil ca el să formeze o buclă care să îl gâtuie.

Deși apa care curge de la robinet este cât se poate de abundentă, prin furtun nu vor curge decât câteva picături, insuficiente pentru florile tale. Motivul este gâtuirea furtunului. Dacă acesta ar fi liber, apa ar curge cu ușurință prin el, iar florile tale s-ar bucura din plin de ea.

În mod similar, gândurile și convingerile negative pe care le cultivi în mintea ta obstrucționează fluxul liber al energiei care ți-ar putea schimba viața în bine.

Dacă te-ai folosi de un furtun pentru a-ți uda florile și ai constata că prin acesta nu curge decât un firicel de apă, ai investiga imediat cauza, ai găsi rapid punctul în care furtunul este gâduit și l-ai debloca, astfel încât apa să curgă liber prin el.

Procesul prin care îți poți debloca fluxul de energie mentală astfel încât să obții toate lucrurile pe care ți le dorești de la viață nu diferă cu nimic de cel descris mai sus. Ceea ce trebuie să faci este să elimini obstrucțiile din mintea ta. Dacă vei proceda astfel, vei descoperi imediat că energia creatoare de care ai nevoie pentru a-ți rezolva toate problemele curge din abundentă prin tine, întrucât sursa ei este infinită. De aceea, această energie nu a lipsit și nu va lipsi niciodată. Tot ce trebuie să faci este să te racordezi liber la ea, eliminând din ființa ta toate blocajele pe care ți le-ai construit singur – din neglijență, și cel mai adesea din inconștiență – și care limitează la ora actuală fluxul liber al acestei puteri dătătoare de viață capabilă să îți transforme toate rezultatele pe care le obții în orice domeniu al vieții.

Fiecare capitol din această carte a ilustrat diferite concepte, dar nu te vei putea bucura de beneficiile produse de ele decât dacă le vei transpune în practică, permițând astfel puterii

infinite a vieții să curgă liber prin tine. Cartea se termină aici. În încheiere, doresc să îți fac o ultimă sugestie: reia cartea de la început și compară rezultatele pe care le obții la ora actuală cu cele pe care le-ai putea obține dacă ai pune în aplicare ideile din ea. Studiază din nou fiecare capitol, cu toată atenția (fără a-ți pierde însă starea de relaxare) și pune în aplicare fiecare idee conținută în el, până când aceasta ajunge să se integreze perfect în structura personalității tale.

În final, îți reamintesc că indiferent de rezultatele actuale ale vieții tale, tu „te-ai născut bogat”.

*„Darul pe care ți l-a dat Dumnezeu
este un talent mai mare și ai capacități mai multe
decât ai putea folosi vreodată într-o singură viață.
Darul pe care i-l poți oferi tu lui Dumnezeu
constă în a-ți dezvolta și în a utiliza
cât mai mult din acest talent și din aceste capacități,
în această viață.*

Steve Bow

ÎNCEPUTUL

TU EȘTI UNIC

*Chiar și firele de iarbă
Sau fulgii de zăpadă –
Diferă ușor între ei...
Știi, nu există nimic care să fie perfect identic cu altceva.*

*De la cele mai mici lucruri, cum sunt firele de nisip,
Și până la cele mai gigantice stele,
Toate au fost create cu o singură INTENȚIE:
Acea de a fi unice!*

*De aceea, este o prostie să încerci să imiți pe altcineva –
Și inutil să pretinzi că nu ești cel care ești cu adevărat!
Căci fiecare dintre noi ne naștem dintr-o MINTE
Ale cărei idei nu se epuizează niciodată.*

*Nu există decât UNUL SINGUR ca MINE,
Care poate arăta ce pot să fac eu –
Și tu ar trebui să te simți mândru,
Căci nu există decât UNUL SINGUR ca TINE.*

*Totul începe
Cu tine.
Tu ești o ființă umană nelimitată și sublimă.*

James T. Moore

MULȚUMIRI

În viața mea au existat întotdeauna oameni care au dorit să mă ajute să îmi îmbunătățesc diferite aspecte ale vieții mele. În primii 26 de ani am respins aceste mâini întinse, în marea lor majoritate; în ultimii 25 de ani, le-am acceptat cu recunoștință. Toate realizările mele semnificative s-au datorat în mare măsură ajutorului oferit de alți oameni. Îi voi numi în continuare doar pe o parte dintre ei:

Joe Farkas

Joe mi-a devenit un prieten foarte bun și mi-a dăruit mai mult decât i-aș putea returna vreodată. El a fost responsabil într-o mare măsură pentru definitivarea acestei cărți. Joe a petrecut sute de ore rafinându-mi ideile și a transformat câteva mii de pagini scrise empiric într-un manuscris ușor de citit și de publicat. Atunci când citești această carte, este important să înțelegi contribuția lui Joe, care se regăsește în fiecare rând.

Lois Ward

Am afirmat în repetate rânduri că Lois este una dintre cele mai competente persoane cu care am avut vreodată plăcerea să colaborez. Ea a bătut la mașină toate paginile acestui manuscris, de nenumărate ori, după fiecare corectură. Au existat mii de corecturi și reeditări, și de fiecare dată paginile s-au întors la Lois, pentru a fi bătute la mașină. Lois nu s-a plâns nici măcar o dată. Dimpotrivă, a continuat să bată la mașină până noaptea târziu, sau trezindu-se dimineața devreme, ori de-a lungul unui întreg weekend, și întotdeauna cu zâmbetul pe buze. Orice om ar avea ceva de învățat de la Lois. Practic, Joe și Lois au făcut partea grea și obositoare a muncii care a permis apariția acestei cărți.

Marguerite Proctor

Mama mea este o ilustrare perfectă a esenței acestei cărți. Viața ei a fost o inspirație pentru întreaga mea familie, motiv pentru care o iubim cu toții foarte mult. Chiar și când avea toate

motivele să creadă că nu voi face niciodată nimic remarcabil cu viața mea, ea a continuat să îmi spună că pot face orice doresc. Semințele pozitive pe care le-a plantat în grădina minții mele subconștiente au avut o perioadă foarte lungă de germinare. Dacă nu ar fi fost ajutorul ei, probabil că m-aș afla și acum în întuneric.

Raymond Douglas Stanford

Ray a fost întotdeauna cel mai bun prieten al meu. Deși a trecut de mulți ani în lumea celor drepți și deși îmi este foarte dor de el, Ray continuă să îmi influențeze inclusiv la ora actuală viața. Împreună cu soția sa, Lynn, el a jucat un rol decisiv în procesul meu de dezvoltare. Ray nu numai că a fost un om înțelept, dar a avut un fel unic de a-i ajuta pe ceilalți să sesizeze adevărul. De multe ori m-a iritat prin abordările lui simple, dar pline de bun simț. Astăzi îi sunt însă profund recunoscător, întrucât m-a ajutat să gândesc.

Leland Val Van De Wall

Val a fost profesorul meu. De când l-am cunoscut, mi s-a părut că are acces direct la inteligența infinită, care îi stă întotdeauna la dispoziție. Deși am studiat potențialul uman timp de mai bine de zece ani, acesta a continuat să rămână un mister pentru mine. Lui Val nu i-au trebuit mai mult de două ore pentru a uni piesele de puzzle, făcându-mă să văd astfel imaginea de ansamblu. Am învățat mai multe de la el decât de la orice alt om pe care l-am cunoscut în această viață. De aceea, îi voi rămâne de-a pururi dator, iar după ce vei citi această carte, la fel îi vei rămâne și tu.

Ben Hughes

Ben îmi este un bun prieten și a reprezentat cea mai mare influență în viața mea de distribuitor. Practic, el a fost responsabil – direct sau indirect – pentru cel puțin jumătate din toate vânzările pe care le-am făcut în ultimii zece ani. Poate părea greu de crezut, dar este foarte adevărat. Am credința că Ben știe cât de mult îl apreciez.



Un mesaj din partea lui Bob Proctor

Experiența personală m-a învățat că nu există scurtături către obținerea succesului. Există în schimb iluzia unor astfel de scurtături, instrumente și resurse care te pot ajuta să îți accelerezi creșterea personală, astfel încât să îți poți îndeplini scopurile și să îți poți realiza visele într-un interval de timp mult mai scurt decât dacă ai încerca acest lucru pe cont propriu. Și poate cel mai eficient instrument care contribuie la accelerarea succesului este *coaching*-ul (autoperfecționarea prin participarea la mai multe ședințe de consultanță cu un mentor).

Un mentor te ajută să dai viață intențiilor tale, transformându-le astfel în obiective concrete, după care îți oferă informațiile și motivația necesară pentru a transforma aceste obiective în realitatea pe care ți-o dorești.

Puterea *coaching*-ului (consultanței) rezidă în faptul că îți oferă ingredientele absolut necesare pentru a obține un succes de durată și ieșit din comun: un sprijin continuu, planuri de acțiune detaliate, un feedback constructiv, și cel mai important lucru, asumarea responsabilității personale. Atunci când știi că trebuie să raportezi regulat ce acțiuni ai întreprins pentru a-ți îndeplini scopurile în fața unei persoane capabile să îți ofere expertiza și informațiile necesare, încurajându-te astfel încontinuu până când ajungi la linia de sosire, angajamentul, entuziasmul și încrederea ta în propriile capacități cresc exponențial. Tu devii astfel o forță de neoprit, iar realizările tale personale se multiplică în permanență.

Dat fiind că am beneficiat personal de consultanță din partea mai multor mentori pe parcursul întregii mele vieți, eu știu perfect cât de puternic și de profund poate fi impactul acestora în viața unei persoane. Acesta este motivul pentru care mi-am înființat compania, LifeSucces (n. n. Succes în Viață), cu scopul de a oferi consultanță și programe de dezvoltare personală unui număr cât mai mare de indivizi cu puțință. Compania noastră oferă servicii multiple și variate de consultanță și pregătire, sisteme de antrenament special create pentru vânzători, directori și corporații, programe de pregătire generală, dar și programe adaptate pentru îndeplinirea nevoilor clienților individuali.

Programele de pregătire și consultanță au fost practicate de secole în cadrul unei mici minorități de oameni având o cunoaștere mult superioară mediei. Recent, această metodă colosală de transformare personală a intrat în atenția publicului larg, devenind în sfârșit accesibilă mării majorități a oamenilor. Personal, am convingerea că această întorsătură miraculoasă este rezultatul fantasticei schimbări spirituale care se petrece la ora actuală în lume: un număr din ce în ce mai mare de oameni ajung la concluzia că au un rezervor infinit de resurse și de talente, și că dispun de puterea interioară de a le scoate la lumină, folosindu-le pentru a-și remodela destinul individual.

Programele de autoperfecționare ale companiei LifeSucces au câpătat o reputație uriașă din Asia până în America, oferindu-le oamenilor instrumentele și informațiile de care au nevoie pentru a-și îmbunătăți cu adevărat calitatea vieții. Dacă ceea ce ți-am împărtășit și ceea ce ai citit în această carte a creat o rezonanță în sinele tău superior, vino la noi. De-abia așteptăm să vorbim cu tine. Unul din cele mai frumoase adevăruri ale vieții este acela că tu **poți** realiza tot ce ai visat vreodată să realizezi. Îngăduie-ne să te învățăm cum poți face acest lucru.

Sună la 1-800-576-6416 (pentru America de Nord) sau la 1-416-482-1065.