PENSA E ARRICCHISCI TE STESSO

THINK AND GROW RICH!

BEST SELLER - OLTRE 100 MILIONI DI COPIE VENDUTE NEL MONDO

NAPOLEON HILL

PENSA E ARRICCHISCI TE STESSO

THINK AND GROW RICH!

BEST SELLER - OLTRE 100 MILIONI DI COPIE VENDUTE NEL MONDO

NAPOLEON HILL

PENSA E ARRICCHISCI TE STESSO

Think and Grow Rich!

VIENE INSEGNATA PER LA PRIMA VOLTA LA FAMOSA FORMULA DI ANDREW CARNEGIE PER FARE SOLDI, BASATA SU TREDICI PASSI COLLAUDATI CHE PORTANO ALLA RICCHEZZA.

CREATA ATTRAVERSO 25 ANNI DI RICERCHE IN COLLABORAZIONE CON PIÙ DI 500 UOMINI DISTINTI E IMMENSAMENTE RICCHI, CHE CON I LORO STESSI RISULTATI HANNO DIMOSTRATO CHE QUESTA È UNA FILOSOFIA PRATICA.

DI

NAPOLEON HILL

1938

Traduzione a cura di David De Angelis 2019

Tutti i diritti di Traduzione sono riservati

Indice

Che cosa vuoi più di ogni altra cosa?

Tributi all’autore

Prefazione dell’editore

Prefazione dell’autore

Capitolo 1. Introduzione

Capitolo 2. Desiderio

Capitolo 3. Fede

Capitolo 4. Autosuggestione

Capitolo 5. Conoscenza specialistica

Capitolo 6. Immaginazione

Capitolo 7. Pianificazione organizzata

Capitolo 8. Decisione

Capitolo 9. Persistenza

Capitolo 10. Il potere della Mente Superiore

Capitolo 11. Il mistero della trasmutazione sessuale

Capitolo 12. La mente subconscia

Capitolo 13. Il cervello

Capitolo 14. Il sesto senso

Capitolo 15. Come farla in barba ai sei fantasmi della paura

Che cosa vuoi più di ogni altra cosa?

Soldi, fama, potere, appagamento, personalità, serenità, felicità?

I Tredici Passi che portano alla Ricchezza descritti in questo libro offrono la più breve filosofia che sia mai stata illustrata su cui si possa fare affidamento per la realizzazione individuale, a vantaggio dell'uomo o della donna che sta cercando uno scopo preciso nella vita.

Prima di cominciare questo libro potrai trarre grande profitto se prenderai atto del fatto che questo libro non sia stato scritto come un intrattenimento. Non puoi assimilarne i contenuti correttamente nel giro di una settimana o di un mese.

Dopo aver letto questo libro a fondo, il dottor Miller Reese Hutchison, conosciuto a livello nazionale come consulente tecnico e socio di lunga data di Thomas A. Edison, disse:

"Questo non è un romanzo. È un libro di testo sulla realizzazione individuale che proviene direttamente dalle esperienze di centinaia dei maggiori uomini di successo d'America. Dovrebbe essere studiato, assimilato, e dovrebbe essere oggetto di profonda riflessione. Non bisognerebbe leggere più di un capitolo in una sola notte. Il lettore dovrebbe sottolineare le frasi che gli fanno più effetto. Successivamente dovrebbe ritornare sulle righe sottolineate e dovrebbe leggerle di nuovo. Un vero studente non si limiterà a leggere questo libro, bensì ne assorbirà i contenuti e li farà propri. Questo libro dovrebbe essere adottato da tutte le scuole superiori e a nessun ragazzo o ragazza dovrebbe essere permesso di diplomarsi senza aver superato in modo soddisfacente un esame su di esso.

Questa filosofia non prenderà il posto delle materie che si insegnano nelle scuole, ma consentirà di organizzare e applicare le conoscenze acquisite, e di convertirle in un servizio utile e in un compenso adeguato senza perdere tempo.”

Il dottor John R. Turner, preside dell’Università della Città di New York, dopo aver letto il libro, disse:

“Il miglior esempio in assoluto a conferma della validità di questa filosofia è il tuo stesso figlio, Blair, di cui hai descritto la storia sensazionale nel capitolo sul Desiderio."

Il dottor Turner faceva riferimento al figlio dell’autore, il quale, nato privo di una normale capacità uditiva, non solo evitò di diventare sordomuto, ma trasformò addirittura la propria menomazione in una risorsa inestimabile impiegando la filosofia qui descritta. Dopo aver letto la storia (che comincia a pagina 52), ti renderai conto che stai per entrare in possesso di una filosofia che può essere tramutata in ricchezza materiale, o che può essere impiegata altresì per portarti serenità, comprensione, armonia spirituale e, in alcuni casi, come nel caso del figlio dell’autore, può aiutarti a dominare un’afflizione fisica.

L’autore ha scoperto, analizzando personalmente centinaia di uomini di successo, che tutti loro avevano l’abitudine di scambiare delle idee attraverso quelle che sono comunemente chiamate riunioni. Quando avevano dei problemi da risolvere, sedevano insieme e parlavano liberamente finché non trovavano, grazie al loro contributo congiunto di idee, un piano per raggiungere il loro scopo.

Tu, che leggi questo libro, otterrai il massimo da esso mettendo in pratica il principio della Mente Superiore descritto nel libro stesso.

Puoi fare questo (come altri stanno facendo con grande successo) formando un circolo di studio che consista di tante persone quante ne desideri, che siano cordiali e armoniose. Il circolo dovrebbe fare degli incontri a intervalli regolari, a cadenza settimanale.

La procedura dovrebbe consistere nel leggere un capitolo del libro a ogni incontro, dopo di che i contenuti del capitolo dovrebbero essere discussi liberamente da tutti i membri. Ogni membro dovrebbe prendere appunti, buttando giù TUTTE LE PROPRIE IDEE che vengono suggerite dalla discussione.

Ogni membro dovrebbe leggere e analizzare attentamente ciascun capitolo diversi giorni prima della lettura condivisa e della discussione congiunta presso il circolo. La lettura presso il circolo dovrebbe essere fatta da qualcuno che legge bene e che sa come dare colore e sentimento alle parole scritte.

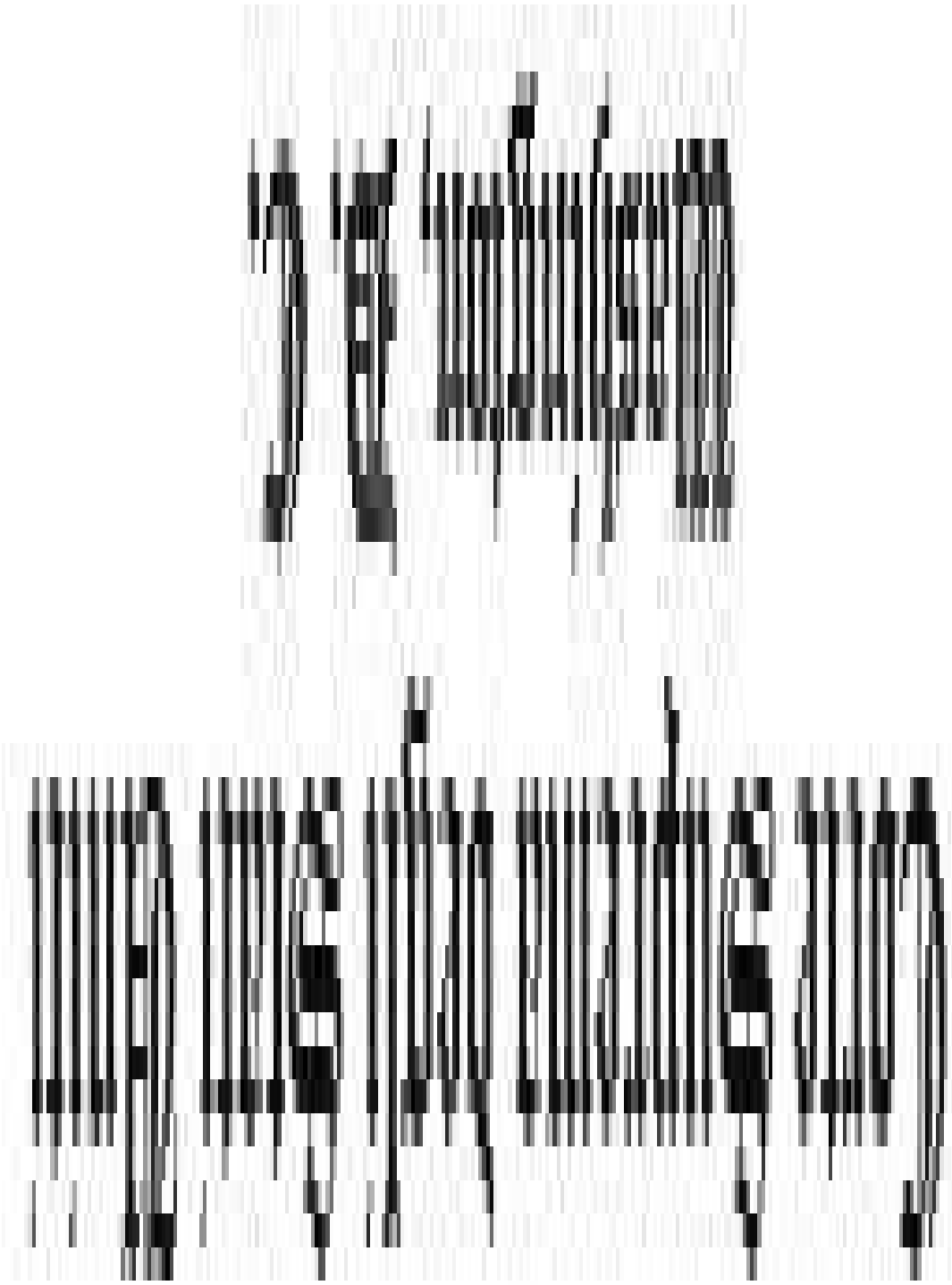
Seguendo questo piano ogni lettore otterrà dalle pagine del libro non solo la somma della miglior conoscenza messa insieme partendo dalle esperienze di centinaia di uomini di successo, ma, cosa ben più importante, andrà ad attingere a nuove fonti di conoscenza nella propria mente e acquisirà conoscenze di valore inestimabile DA OGNI ALTRA PERSONA PRESENTE.

Se segui questo piano in modo persistente sarai quasi certo di scoprire e di fare tua la formula segreta con cui Andrew Carnegie acquisì la sua immensa fortuna, come indicato nell’introduzione dell’autore.

Tributi all’autore

Da parte di grandi uomini di spicco americani

Ci sono voluti 25 anni per produrre “PENSA E DIVENTA RICCO”. È il libro più recente di Napoleon Hill, basato sulla sua celebre filosofia contenuta ne “La legge del successo”. Il suo lavoro e i suoi scritti sono stati encomiati da grandi uomini di spicco della Finanza, dell’Istruzione, della Politica e del Governo.



Caro Signor Hill:

Ho avuto ora l’opportunità di finire la lettura dei vostri libri di testo sulla Legge del Successo e desidero esprimere il mio apprezzamento per lo splendido lavoro che avete svolto mettendo insieme questa filosofia.

Sarebbe utile se ogni politico della nazione assimilasse e applicasse i 17 principi su cui si basano le vostre lezioni. Esse contengono del materiale davvero eccellente che ogni dirigente di ogni ambito dovrebbe comprendere.

Sono lieto di aver avuto il privilegio di fornirvi un piccolo contributo d’aiuto per l’organizzazione di questo splendido corso di filosofia del “buonsenso”.

Cordiali saluti

(Ex presidente degli Stati Uniti e della Corte Suprema degli Stati Uniti)

IL RE DEI NEGOZI DA 5 E 10 CENTESIMI

“Applicando molti dei 17 principi fondamentali della filosofia de ‘La legge del successo’ abbiamo costruito una grande catena di negozi di successo. Presumo che non sarebbe un’esagerazione dei fatti se dicessi che il grattacielo Woolworth potrebbe essere giustamente considerato un monumento alla validità di quei principi.”

F. W. WOOLWORTH

UN GRANDE MAGNATE DELLE NAVI A VAPORE

“Mi sento ampiamente indebitato per il privilegio di aver letto il vostro testo ‘La legge del successo’. Se avessi avuto a disposizione questa filosofia cinquant’anni fa, suppongo che avrei potuto realizzare tutto ciò che ho fatto in meno della metà del tempo. Spero sinceramente che il mondo vi scopra e vi premi.”

ROBERT DOLLAR

UN CELEBRE DIRIGENTE SINDACALE AMERICANO

“La padronanza della filosofia de ‘La legge del successo’ è l’equivalente di una polizza assicurativa contro l’insuccesso.”

SAMUEL GOMPERS

UN EX PRESIDENTE DEGLI STATI UNITI

“Come posso non congratularmi per la vostra persistenza. Ogni uomo che dedichi così tanto tempo... dovrà necessariamente fare scoperte che sono di grande importanza per gli altri. Sono profondamente colpito dalla vostra spiegazione dei principi della ‘Mente Superiore’ che avete descritto assai chiaramente.”

WOODROW WILSON

UN PRINCIPE MERCANTE

“So che i vostri 17 principi fondamentali per il successo sono validi poiché li applico nel mio lavoro da più di 30 anni.”

JOHN WANAMAKER

IL PIÙ GRANDE PRODUTTORE AL MONDO DI MACCHINE FOTOGRAFICHE

“So che state facendo un mondo di bene con la vostra ‘Legge del successo’.

Non mi preoccuperei di stabilire un valore in denaro per questo tipo di formazione poiché fornisce allo studente delle qualità che non possono essere misurate solo in denaro.”

GEORGE EASTMAN

UN DIRIGENTE AZIENDALE CONOSCIUTO A LIVELLO NAZIONALE

“Qualunque successo io abbia ottenuto lo devo interamente all’applicazione dei vostri 17 principi fondamentali de ‘La legge del successo’. Credo di avere l’onore di essere stato il vostro primo studente.”

WM. WRIGLEY, JR.

Prefazione dell’editore

QUESTO libro convoglia l’esperienza di oltre 500 uomini immensamente ricchi, che partirono da zero, senza nulla da offrire in cambio della ricchezza a eccezione di PENSIERI, IDEE e PROGETTI ORGANIZZATI.

Qui trovi l’intera filosofia del fare soldi così come è stata messa insieme partendo dai risultati reali degli uomini di maggior successo che gli americani abbiano conosciuto nel corso degli ultimi cinquant’anni. Essa descrive COSA FARE e anche COME FARLO!

Questo libro mostra le istruzioni complete per COME FARE A VENDERE I TUOI SERVIZI PERSONALI.

Ti fornisce un perfetto sistema di autoanalisi che rivelerà facilmente che cosa si sia frapposto tra te e i “bei soldi” in passato.

Descrive la celebre formula di Andrew Carnegie per la realizzazione personale, mediante la quale egli accumulò centinaia di milioni di dollari per sé stesso e fece diventare milionari non meno di una ventina di uomini a cui svelò il suo segreto.

Magari non hai bisogno di tutto quello che potrai trovare in questo libro – nessuno dei 500 uomini dalle cui esperienze deriva questo libro ne ebbe bisogno – ma potresti avere bisogno di UN’IDEA, UN PIANO O UN SUGGERIMENTO per metterti in moto verso il tuo obiettivo. Da qualche parte

nel libro troverai questo stimolo di cui hai bisogno.

La creazione di questo libro fu suggerita da Andrew Carnegie, dopo che si fu fatto i suoi milioni e fu andato in pensione. Fu scritto dall'uomo a cui Carnegie svelò lo strabiliante segreto della propria ricchezza – lo stesso uomo a cui i 500 uomini facoltosi rivelarono la fonte delle proprie ricchezze.

In questo volume si possono trovare i tredici principi del fare soldi, fondamentali per ogni persona che voglia accumulare abbastanza denaro da garantirsi l'indipendenza economica. Si stima che il lavoro di ricerca svolto per la sua preparazione, prima che il libro fosse scritto o che potesse essere scritto – ricerca che ha richiesto oltre venticinque anni di impegno continuo – non potrebbe essere replicato a un costo inferiore ai 100.000 dollari.

Inoltre, la conoscenza contenuta nel libro non potrà mai essere duplicata, per nessuna cifra, poiché più della metà dei 500 uomini che fornirono le informazioni contenute in questo libro sono passati a miglior vita.

Non sempre le ricchezze si possono misurare in denaro!

Il denaro e le cose materiali sono fondamentali per la libertà del corpo e della mente, ma vi sono alcuni che percepiranno che le più grandi di tutte le ricchezze possono essere stimate solo in termini di amicizie durature, relazioni familiari armoniose, sintonia e comprensione tra i soci in affari, e armonia introspettiva che porta la pace dell'animo, la quale si può misurare solo in termini spirituali!

Tutti coloro che leggono, comprendono e applicano questa filosofia saranno più preparati ad attrarre e a godere quei patrimoni più grandi che sono sempre stati e

sempre saranno negati a tutti tranne a quelli che sono pronti per essi.

Sii preparato, dunque, quando ti esponi all'influsso di questa filosofia, a provare una VITA MUTATA che ti potrà aiutare non solo a orientare il tuo percorso di vita con armonia e comprensione, ma anche a prepararti ad accumulare ricchezze materiali in abbondanza.

L'EDITORE.

Prefazione dell’autore

IN OGNI capitolo di questo libro è stata fatta menzione del segreto del fare soldi che ha fatto la fortuna di oltre cinquecento uomini oltremodo facoltosi che ho attentamente analizzato nel corso di molti anni.

Il segreto fu portato alla mia attenzione da Andrew Carnegie più di un quarto di secolo fa. L’accorto e simpatico anziano scozzese lo lanciò incautamente nella mia mente quando non ero che un ragazzo. Poi tornò a sedersi sulla sua sedia, con un luccichìo giocondo nei suoi occhi, e guardò attentamente per vedere se io avessi abbastanza cervello per capire il pieno significato di ciò che mi aveva detto.

Quando vide che avevo afferrato l’idea, mi chiese se sarei stato disposto a dedicare vent’anni o più per prepararmi a trasmetterlo al mondo, a uomini e donne che, senza quel segreto, avrebbero potuto ritrovarsi a vivere come dei falliti. Dissi che lo avrei fatto, e, con la collaborazione del signor Carnegie, ho mantenuto la mia promessa.

Questo libro contiene il segreto, che è stato messo alla prova attraverso la pratica da migliaia di persone in quasi ogni tipo di ambito. Fu il signor Carnegie a pensare che la formula magica che gli aveva donato una fortuna stupefacente dovesse essere posta alla portata di persone che non hanno il tempo di fare indagini su come gli uomini facciano soldi, e la sua speranza era che io potessi mettere alla prova e verificare la validità della formula attraverso le esperienze di uomini e donne di ogni ambito. Egli credeva che la formula debba essere insegnata in tutte le scuole e le università pubbliche, ed era del parere che se la formula fosse insegnata correttamente rivoluzionerebbe l’intero sistema formativo così tanto che il tempo passato a scuola potrebbe essere più che

dimezzato.

La sua esperienza con Charles M. Schwab e con altri uomini giovani del tipo del signor Schwab convinsero il signor Carnegie che molto di ciò che viene insegnato nelle scuole è privo di qualsivoglia valore in relazione alla pratica del guadagnarsi da vivere o di accumulare delle ricchezze. Egli era giunto a questa conclusione poiché aveva preso nella sua azienda un giovane dopo l'altro, molti dei quali poco istruiti, e addestrandoli con l'impiego di questa formula aveva fatto sviluppare in essi una rara attitudine al comando. Inoltre, il suo addestramento fece fare fortuna a tutti quelli di loro che seguirono le sue istruzioni.

Nel capitolo sulla Fede leggerai la strabiliante storia dell'organizzazione della gigantesca società di capitali conosciuta come United States Steel, che fu concepita e realizzata da uno dei giovani uomini attraverso cui il signor Carnegie dimostrò che la sua formula funzionerà per tutti coloro che sono pronti per essa. Questa singola applicazione del segreto, da parte di quel giovane uomo – Charles M. Schwab – gli fece fare una immensa fortuna sia in termini di denaro che di OPPORTUNITÀ. Quest'applicazione della formula valse all'incirca seicento milioni di dollari.

Questi fatti – e sono fatti ben conosciuti da quasi tutti quelli che conobbero il signor Carnegie – ti danno la giusta idea di ciò che può portarti la lettura di questo libro, a patto che tu SAPPIA CHE COS'È CHE VUOI.

Ancor prima di esser sottoposto a vent'anni di prove pratiche, il segreto fu trasmesso a più di centomila uomini e donne che lo hanno usato per il proprio vantaggio personale, come programmato dal signor Carnegie. Alcune persone, con esso, hanno fatto fortuna. Altre lo hanno usato con successo per creare armonia nelle proprie abitazioni. Un ecclesiastico lo usò in modo così efficace che gli portò un profitto di oltre 75.000 dollari all'anno.

Arthur Nash, un sarto di Cincinnati, usò la sua attività quasi fallita come una "cavia" su cui provare la formula. L'attività riprese vita e fece la fortuna dei suoi proprietari. Sta ancora prosperando, anche se il signor Nash non c'è più. L'esperimento fu così eccezionale che i giornali e le riviste gli dedicarono delle pubblicità laudatorie per un valore di più di un milione di dollari.

Il segreto fu trasmesso a Stuart Austin Wier, di Dallas, in Texas. Egli era pronto – così pronto che abbandonò la sua professione e studiò legge. Ebbe successo? Anche di questa storia si è parlato.

Passai il segreto a Jennings Randolph il giorno in cui si laureò all'università, ed egli lo ha usato con tanto successo che ora sta espletando il suo terzo mandato come membro del Congresso, con l'eccellente opportunità di continuare a usarlo finché non lo porterà alla Casa Bianca.

Mentre svolgevo la funzione di responsabile pubblicitario per l'università privata LaSalle, quando era poco più di un semplice nome, ebbi il privilegio di vedere J. G. Chapline, presidente dell'Università, usare la formula in modo così efficace che da allora ha reso la LaSalle una delle grandi scuole private della nazione.

Il segreto a cui faccio riferimento è stato menzionato non meno di un centinaio di volte in tutto questo libro. Non è stato nominato direttamente, poiché sembra funzionare con maggior successo quanto viene semplicemente svelato e lasciato in vista, dove QUELLI CHE SONO PRONTI, e CHE LO CERCANO, potranno coglierlo. Questo è il motivo per cui il signor Carnegie me lo lanciò in tutta tranquillità, senza darmene il nome specifico.

Se sei PRONTO per metterlo all'opera, riconoscerai questo segreto almeno una

volta in ogni capitolo. Vorrei poter provare il privilegio di dirti come potrai sapere se tu sia pronto, ma farlo ti priverebbe di gran parte del beneficio che riceverai quando farai la scoperta per conto tuo.

Mentre questo libro veniva scritto, mio figlio, che in quel momento stava finendo l'ultimo anno del suo impegno universitario, prese il manoscritto del capitolo due, lo lesse, e scoprì il segreto da solo. Usò tali informazioni in modo così efficace che giunse direttamente a una posizione da responsabile con un salario di partenza maggiore di quello che l'uomo medio potrà mai guadagnare. La sua storia è stata descritta in breve nel capitolo due. Quando la leggerai, forse rigetterai la sensazione che potresti aver avuto all'inizio del libro, ovvero la sensazione che le promesse di questo libro siano esagerate. E se ti sei mai sentito scoraggiato, se hai avuto delle difficoltà da superare che ti hanno tolto l'anima, se hai provato e hai fallito, se sei mai stato penalizzato da una malattia o da un'afflizione fisica, questa storia su come mio figlio abbia scoperto e usato la formula di Carnegie potrà dimostrarsi come un'oasi nel Deserto della Speranza Perduta, l'oasi che tu stai cercando.

Questo segreto fu usato largamente dal presidente Woodrow Wilson durante la Guerra Mondiale. Fu trasmesso a ogni soldato che combattè in quella guerra, avvolto con cura nell'addestramento ricevuto prima di andare al fronte. Il presidente Wilson mi disse che fu un fattore di grande importanza per raccogliere i fondi necessari per la guerra.

Più di vent'anni fa, l'onorevole Manuel L. Quezon (all'epoca commissario locale delle Isole Filippine), trovò nel segreto l'ispirazione per conquistare la libertà per la sua gente. Egli ha conquistato la libertà per le Filippine, ed è il primo presidente di quello stato libero.

Una cosa peculiare riguardo a questo segreto è che coloro che lo acquisiscono e lo usano una volta si trovano letteralmente sospinti verso il successo, con solo un piccolo sforzo, e mai più vanno incontro al fallimento! Se dubiti di questo,

esamina i nomi di quelli che lo hanno usato, ovunque siano stati menzionati, verifica i loro risultati con i tuoi occhi e convinciti.

Non esiste affatto un QUALCOSA IN CAMBIO DI NULLA!

Il segreto a cui faccio riferimento non può essere ottenuto senza un prezzo da pagare, anche se il prezzo è di gran lunga inferiore al suo valore. Non può essere ottenuto ad alcun prezzo da quelli che non lo stanno cercando intenzionalmente. Non può essere donato, non può essere acquistato con il denaro, e il motivo è che è fatto di due parti. Una parte è già in possesso di coloro che sono pronti per ottenerlo.

Il segreto serve ugualmente bene tutti quelli che sono pronti per esso. Non ha nulla a che fare con l'istruzione. Molto prima che io nascessi, il segreto giunse a Thomas A. Edison, ed egli lo usò in modo così intelligente che divenne il più importante inventore al mondo, anche se aveva ricevuto soltanto tre mesi d'istruzione scolastica.

Il segreto fu trasmesso a un socio d'affari del signor Edison, e questi lo usò con tale efficacia che, anche se a quel tempo guadagnava solo 12.000 dollari all'anno, accumulò una grande fortuna e si ritirò dalla vita lavorativa quand'era ancora un uomo giovane. Troverai la sua storia all'inizio del primo capitolo. Dovrebbe convincerti del fatto che le ricchezze non siano al di fuori della tua portata, e che tu possa ancora essere ciò che desideri essere, e che il denaro, la fama, l'apprezzamento e la felicità possano essere ottenuti da tutti coloro che sono pronti e determinati a ricevere tali benedizioni.

Come faccio a sapere queste cose? Dovresti ottenere la risposta prima di terminare questo libro. Potrai trovarla subito nel primo capitolo oppure nell'ultima pagina.

Nel compiere il mio lavoro di ricerca ventennale, che intrapresi su richiesta del signor Carnegie, ho analizzato centinaia di uomini ben conosciuti, molti dei quali ammisero di aver accumulato le proprie immense fortune con l’aiuto del segreto di Carnegie; tra questi uomini vi erano:

HENRY FORD

WILLIAM WRIGLEY JR.

JOHN WANAMAKER

JAMES J. HILL

GEORGE S. PARKER

E. M. STATLER

HENRY L. DOHERTY

CYRUS H. K. CURTIS

GEORGE EASTMAN

THEODORE ROOSEVELT

JOHN W. DAVIS

ELBERT HUBBARD

WILBUR WRIGHT

WILLIAM JENNINGS BRYAN

DAVID STARR JORDAN

J. ODGEN ARMOUR

CHARLES M. SCHWAB

HARRIS F. WILLIAMS

FRANK GUNSAULUS

DANIEL WILLARD

KING GILLETTE

RALPH A. WEEKS

DANIEL T. WRIGHT

JOHN D. ROCKEFELLER

THOMAS A. EDISON

FRANK A. VANDERLIP

F. W. WOOLWORTH

ROBERT A. DOLLAR

EDWARD A. FILENE

EDWIN C. BARNES

ARTHUR BRISBANE

WOODROW WILSON

WM. HOWARD TAFT

LUTHER BURBANK

EDWARD W. BOK

FRANK A. MUNSEY

ELBERT H. GARY

ALEXANDER GRAHAM BELL

JOHN H. PATTERSON

JULIUS ROSENWALD

STUART AUSTIN WIER

FRANK CRANE

GEORGE M. ALEXANDER

J. G. CHAPLINE

JENNINGS RANDOLPH

ARTHUR NASH

CLARENCE DARROW

Questi nomi non rappresentano che una frazione delle centinaia di celebri americani i cui risultati, finanziari e non solo, dimostrano che quelli che comprendono e applicano il segreto di Carnegie raggiungono delle posizioni elevate nella vita. Non ho mai conosciuto nessuno, tra quelli che sono stati stimolati a servirsi del segreto, che non abbia raggiunto un successo notevole nel mestiere scelto. Non ho mai saputo di alcuna persona che si sia distinta, o che abbia accumulato ricchezze importanti, senza possedere il segreto. Da questi due fatti traggo la conclusione che il segreto è più importante, come parte della conoscenza fondamentale per l'autodeterminazione, di ogni cosa che venga ricevuta attraverso quella che è comunemente conosciuta come "istruzione". Che cos'è l'ISTRUZIONE? A questa domanda è stata data una risposta dettagliata.

Per quanto riguarda l'istruzione scolastica, molti di questi uomini ne avevano ricevuta davvero poca. John Wanamaker una volta mi disse che quel poco d'istruzione che aveva lo aveva acquisito proprio come una moderna locomotiva fa acqua: "tirandolo su mentre vai avanti". Henry Ford non arrivò mai alle scuole

superiori, per non parlare dell'università. Non sto tentando di minimizzare il valore dell'istruzione, ma sto provando a esprimere la mia fervida fede secondo la quale coloro che padroneggiano e applicano il segreto raggiungeranno delle posizioni elevate, accumuleranno ricchezze e contratteranno con la vita alle proprie condizioni, anche se la propria istruzione è stata magra.

Da qualche parte, mentre leggi, il segreto di cui parlo balzerà fuori dalla pagina e si ergerà ben distinto davanti a te, SE TU SEI PRONTO PER ESSO! Quando comparirà, lo riconoscerai. Sia che tu riceva il segno al primo capitolo, sia che tu lo riceva all'ultimo, fermati un attimo quando si manifesta e resta in meditazione, poiché quell'occasione segnerà il più importante punto di svolta della tua vita.

Passiamo ora al Capitolo Uno, e alla storia di un mio carissimo amico che ha generosamente ammesso di aver visto il segno mistico, e i cui risultati negli affari sono sufficienti per dimostrare che, quando lo ha visto, si è fermato a meditare. Mentre leggi la sua storia, e mentre leggi le altre che seguiranno, ricorda che queste trattano dei grandi problemi della vita, che tutti gli uomini si trovano ad affrontare. I problemi che nascono dagli sforzi che si compiono per guadagnarsi da vivere, per trovare speranza, coraggio, appagamento e serenità; per accumulare ricchezze e godere della libertà del corpo e dello spirito.

Ricorda anche, mentre prosegui attraverso il libro, che questo tratta di fatti e non di finzione, dato che il suo proposito è quello di trasmettere una grande verità universale attraverso la quale tutti quelli che sono PRONTI possano imparare, non solo COSA FARE, MA ANCHE COME FARLO! E possano anche ricevere LO STIMOLO NECESSARIO PER COMINCIARE.

Come ultime parole di preparazione, prima che inizi il primo capitolo, posso offrire un breve suggerimento che potrebbe fornirti un indizio con cui si potrebbe riconoscere il segreto di Carnegie? Eccolo: TUTTI I SUCCESSI, TUTTE LE RICCHEZZE CONQUISTATE, HANNO IL LORO INIZIO IN

UN’IDEA! Se sei pronto per il segreto ne possiedi già metà, perciò riconoscerai facilmente l’altra metà nel momento in cui raggiungerà la tua mente.

L’AUTORE

Capitolo 1. Introduzione

L'UOMO CHE SI "PENSÒ" SOCIO DI THOMAS A. EDISON FINO A DIVENTARLO

IN VERITÀ, “i pensieri sono cose”, e sono cose potenti, quando sono combinati con la determinatezza del proposito, con la persistenza, e con un DESIDERIO ARDENTE di trasformarli in ricchezze o in altri oggetti materiali.

Poco più di trent’anni fa, Edwin C. Barnes scopri quanto sia reale il fatto che gli uomini davvero PENSINO E DIVENTINO RICCHI. La sua scoperta non avvenne da un momento all’altro. Venne un poco per volta, iniziando con un DESIDERIO ARDENTE di diventare un socio d’affari del grande Edison.

Una delle caratteristiche principali del Desiderio di Barnes era la sua determinatezza. Egli voleva lavorare con Edison, non per lui. Osserva, attentamente, la descrizione di come si adoperò per trasformare il suo DESIDERIO in realtà, e avrai una migliore comprensione dei tredici principi che conducono alla ricchezza.

Quando questo DESIDERIO, o impulso di pensiero, balenò per la prima volta nella sua mente, egli non era in una posizione tale da poter agire per realizzarlo. Due ostacoli stavano sulla sua strada. Egli non conosceva il signor Edison, e non aveva abbastanza denaro per pagare il biglietto del treno fino a Orange, in New Jersey.

Questi ostacoli erano sufficienti per dissuadere la maggior parte degli uomini dal fare qualunque tentativo di realizzare il desiderio. Ma il suo non era un desiderio comune! Egli era così determinato a trovare un modo per realizzare il suo desiderio che alla fine decise di viaggiare in un “vagone cieco” piuttosto che restare sconfitto. (Per i profani, questo vuol dire che andò a East Orange su un treno merci).

Si presentò presso il laboratorio del signor Edison e annunciò di esser venuto per mettersi in affari con l'inventore. Parlando del primo incontro tra Barnes ed Edison, anni dopo, il signor Edison disse: "Stava lì davanti a me, appariva come un comune vagabondo, ma c'era qualcosa nell'espressione del suo volto che trasmetteva l'impressione che egli fosse determinato a ottenere ciò che era venuto a cercare. Avevo imparato, da anni di esperienza con gli uomini, che quando un uomo DESIDERA davvero una cosa così profondamente da esser disposto a puntare il suo intero futuro su un singolo giro della ruota per ottenerla, è destinato a vincere. Gli diedi l'opportunità che aveva chiesto, perché vidi che aveva deciso di restare finché non avesse avuto successo. Gli eventi successivi dimostrarono che non fu un errore."

Quello che il giovane Barnes disse al signor Edison in quell'occasione era assai meno importante rispetto a ciò che pensò. Edison stesso disse così! Non avrebbe potuto essere l'apparenza del giovane uomo a fargli ottenere di iniziare a lavorare nell'ufficio di Edison, poiché quella giocava certamente a suo sfavore. Fu ciò che egli PENSAVA a contare.

Se il significato di quest'affermazione potesse essere trasmesso a tutte le persone che la leggono, non ci sarebbe bisogno del resto di questo libro.

Barnes non ottenne la collaborazione con Edison al suo primo colloquio. Ottenne una possibilità di lavorare negli uffici di Edison, per una retribuzione assai simbolica, e svolgendo del lavoro che non era importante per Edison ma che era del tutto importante per Barnes, poiché gli dava l'opportunità di mettere in mostra la sua "mercanzia" dove il suo "socio" designato poteva vederla.

Trascorsero dei mesi. Apparentemente non accadde nulla che portasse al raggiungimento di quel traguardo tanto bramato che Barnes aveva stabilito nella propria mente come il suo PRECISO PROPOSITO PRIMARIO. Ma qualcosa di importante stava accadendo nella mente di Barnes. Egli stava costantemente intensificando il suo DESIDERIO di diventare il socio d'affari di Edison.

Gli psicologi hanno correttamente affermato che “quando uno è davvero pronto per una cosa, essa si fa vedere”. Barnes era pronto per una collaborazione d’affari con Edison e, per di più, era DETERMINATO A RIMANERE PRONTO FINCHÉ NON AVESSE OTTENUTO CIÒ CHE STAVA CERCANDO.

Non disse a sé stesso: “Oh bene, a che pro? Credo che cambierò idea e proverò a trovare lavoro come agente di vendita”. Egli disse: “Sono venuto qui per mettermi in affari con Edison, e porterò a compimento questo intento anche se richiederà il resto della mia vita”. Faceva sul serio! Che storia diversa avrebbero da raccontare gli uomini se solo adottassero un PROPOSITO DEFINITO e tenessero fede a quel proposito finché non diventa un’ossessione smodata!

Forse il giovane Barnes a quel tempo non lo sapeva, ma la sua determinazione tenace, la sua persistenza nello stare dietro a un singolo DESIDERIO, era destinata ad abbattere ogni opposizione e a portargli l’opportunità che stava cercando.

Quando l’opportunità venne, apparve in una forma diversa e da una direzione diversa da quella che Barnes si sarebbe aspettato. Questo è uno dei trucchi dell’opportunità. Ha l’abitudine maliziosa di sgattaiolare dentro passando dalla porta sul retro, e spesso giunge camuffata sotto forma di disgrazia o di sconfitta temporanea. Forse è per questo motivo che tantissime persone non riescono a riconoscere l’opportunità.

Il signor Edison aveva appena perfezionato un nuovo apparecchio per l’ufficio, conosciuto a quel tempo come il Dittafono di Edison (ora Ediphone). I suoi agenti di vendita non erano entusiasti di quella macchina. Non credevano che potesse essere venduta senza fare grandi sforzi. Barnes vide la propria opportunità. Si era intrufolata silenziosamente, nascosta in un apparecchio dall’aspetto bizzarro che non interessava a nessuno eccetto Barnes e il suo

inventore.

Barnes sapeva di poter vendere il Dittafono di Edison. Lo propose a Edison, e ottenne immediatamente la propria occasione. Riuscì a vendere l'apparecchio. In effetti lo vendette con un tale successo che Edison gli fece un contratto per distribuirlo e commercializzarlo in tutta la nazione. Dal quel rapporto lavorativo nacque il motto "prodotto da Edison e installato da Barnes".

Quell'alleanza lavorativa è stata attiva per più di trent'anni. Attraverso di essa Barnes è divenuto ricco in termini di denaro, ma ha fatto qualcosa di infinitamente più grande: ha dimostrato che uno può davvero "pensare e diventare ricco".

Quanto denaro reale quel DESIDERIO originale di Barnes sia valso per lui, non ho modo di saperlo. Forse gli ha portato due o tre milioni di dollari, ma l'importo, qualunque esso sia, diventa insignificante quando viene messo a confronto con il bene più grande che egli acquisì sotto forma di una chiara conoscenza del fatto che un intangibile impulso di pensiero possa essere tramutato nel proprio equivalente fisico mediante l'applicazione di principi conosciuti.

Barnes si pensò letteralmente in affari con il grande Edison! Pensò di fare fortuna. Non aveva nulla con cui cominciare, a eccezione della capacità di SAPERE COSA VOLEVA, E LA DETERMINAZIONE PER STAR DIETRO A QUEL DESIDERIO FINCHÉ NON LO AVESSE REALIZZATO.

Non aveva soldi con cui cominciare. Era poco istruito. Non aveva autorità. Ma aveva iniziativa, fede e la volontà di vincere. Con queste forze intangibili fece di sé stesso il numero uno insieme al più grande inventore che sia mai vissuto.

Ora andiamo a vedere una situazione diversa, e a esaminare un uomo che aveva un sacco di segni tangibili di ricchezza, ma la perse poiché si fermò a tre piedi dal traguardo che stava cercando.

A TRE PIEDI DALL'ORO

Una delle cause di fallimento più comuni è l'abitudine ad abbandonare quando si viene colti da una sconfitta temporanea. Ogni persona prima o poi è colpevole di questo sbaglio.

Uno zio di R. U. Darby fu colpito dalla "febbre dell'oro" ai tempi della corsa all'oro, e si diresse a ovest per SCAVARE E DIVENTARE RICCO. Non aveva mai sentito dire che dai cervelli degli uomini è stato estratto più oro di quanto ne sia mai stato estratto dalla terra. Avanzò le proprie pretese e andò a lavorare con pala e piccone. La partenza fu dura, ma la sua sete d'oro era netta.

Dopo settimane di lavoro fu premiato dalla scoperta del minerale lucente. Aveva bisogno dei macchinari per portare il minerale in superficie. Silenziosamente coprì la miniera, ripercorse i suoi passi verso la sua casa a Williamsburg, nel Maryland, e disse ai suoi parenti e a qualche vicino della "scoperta" fatta. Misero insieme il denaro per comprare i macchinari necessari e li fecero spedire. Lo zio e Darby tornarono a lavorare alla miniera.

Il primo vagone di minerale fu estratto e fu inviato a una fonderia. I profitti dimostrarono che avevano una delle miniere più ricche del Colorado! Qualche altro vagone di quel minerale avrebbe fatto estinguere i debiti. Poi sarebbero arrivati i grandi profitti.

Le trivelle andavano giù! Le speranze di Darby e dello zio andavano su! Poi qualcosa accadde! La vena aurifera scomparve! Erano giunti alla fine dell'arcobaleno, e la pentola piena d'oro non era più lì! Continuarono a trivellare, provando disperatamente a trovare di nuovo la vena – tutto inutilmente.

Alla fine decisero di LASCIAR PERDERE.

Vendettero i macchinari a un rigattiere per poche centinaia di dollari e presero il treno per tornare a casa. Alcuni rigattieri sono sciocchi, ma non questo qui! Fece intervenire un ingegnere minerario per esaminare la miniera e fare qualche calcolo. L'ingegnere disse che il progetto era fallito perché i proprietari non conoscevano le "linee di faglia". I suoi calcoli mostrarono che la vena si sarebbe trovata AD APPENA TRE PIEDI DA DOVE I DARBY AVEVANO SMESSO DI TRIVELLARE! E proprio lì fu trovata!

Il rigattiere estrasse milioni di dollari in oro da quella miniera, poiché fu abbastanza accorto da chiedere il parere di un esperto prima di lasciar perdere.

Molti dei soldi spesi per i macchinari erano stati procurati mediante gli sforzi di R. U. Darby, che a quel tempo era giovanissimo. I soldi provenivano dai suoi parenti e vicini, che li avevano messi per la fede che avevano in lui. Egli ripagò ogni dollaro, anche se ci vollero anni.

Molto tempo dopo, il signor Darby si rifece ampiamente della sua perdita, quando scoprì che il DESIDERIO può essere tramutato in oro. La scoperta venne dopo che egli intraprese l'attività di vendita di assicurazioni sulla vita.

Ricordando di aver perso un’immensa fortuna poiché si era FERMATO a tre piedi dall’oro, Darby trasse profitto da quell’esperienza nel lavoro che aveva scelto, mediante il semplice sistema di dire a sé stesso: “Mi sono fermato a tre piedi dall’oro, ma non mi fermerò mai perché gli uomini dicono 'no' quando chiedo loro di acquistare una polizza assicurativa”.

Darby rientra in un piccolo gruppo di meno di cinquanta uomini che vendono più di un milione di dollari di assicurazioni sulla vita all’anno. Deve il suo atteggiamento di perseveranza alla lezione che imparò a causa del suo atteggiamento di rinuncia nell’attività di estrazione dell’oro.

Prima che nella vita di un uomo arrivi il successo, è certo che egli dovrà andare incontro a delle grandi sconfitte temporanee e, magari, a qualche fallimento. Quando un uomo viene colpito da una sconfitta, la cosa più semplice e logica da fare è ABBANDONARE. È esattamente quello che fa la maggior parte degli uomini.

Più di cinquecento degli uomini di maggior successo che questa nazione abbia mai conosciuto hanno raccontato all’autore che il loro più grande successo arrivò appena un passo dopo il punto in cui la sconfitta li aveva colti. Il fallimento è un imbroglione con un pungente senso dell’ironia e dell’astuzia. Si diverte parecchio a farti lo sgambetto quando il successo è quasi a portata di mano.

UNA LEZIONE DA CINQUANTA CENTESIMI SULLA PERSISTENZA

Poco dopo che il signor Darby ebbe ricevuto la sua laurea da parte della “Università delle Batoste” ed ebbe deciso di trarre profitto dall’esperienza avuta con l’attività di estrazione dell’oro, ebbe la fortuna di essere presente in

un’occasione che gli dimostrò che “No” non significa per forza no.

Un pomeriggio stava aiutando suo zio a macinare il grano in un vecchio mulino. Lo zio gestiva una grande fattoria che dava da vivere a diversi mezzadri di colore. Silenziosamente, la porta fu aperta, e una piccola bambina di colore, figlia di un’affittuaria, entrò e si mise vicino alla porta.

Lo zio alzò lo sguardo, vide la bambina e sbraitò verso di lei dicendo bruscamente: “Che cosa vuoi?”

Umilmente, la bambina rispose: “La mia mammina dice di mandarle cinquanta centesimi”.

“Non lo farò”, ribattè lo zio, “Ora torna a casa”.

"Sì, signore”, rispose la bambina. Ma non si mosse.

Lo zio andò avanti col proprio lavoro, così tanto indaffarato da non prestare attenzione alla bambina e da non notare che quella non se ne era andata. Quando alzò lo sguardo e vide che stava ancora là, le gridò: “Ti ho detto di andare a casa! Ora vai, o prendo un bastone”.

La fanciulla disse: “Sì, signore”. Ma non si spostò di un centimetro.

Lo zio lasciò cadere un sacco di grano che stava per versare nella tramoggia del

mulino, prese una doga di una botte e balzò verso la bambina con sul volto un’espressione che indicava agitazione.

Darby stette col fiato sospeso. Era certo che stava per assistere a un omicidio. Sapeva che suo zio aveva un’indole feroce. Sapeva che i bambini di colore non dovevano sfidare i bianchi in quella parte della nazione.

Quando lo zio raggiunse il punto in cui stava la bambina, lei fece in fretta un passo avanti, guardò in su negli occhi di lui, e gridò con tutta la sua voce stridula: “LA MIA MAMMINA DEVE AVERE QUEI CINQUANTA CENTESIMI!”

Lo zio si fermò, la guardò per un minuto, poi lentamente posò la doga sul pavimento, si mise una mano in tasca, tirò fuori mezzo dollaro e glielo diede.

La bambina prese il denaro e indietreggiò lentamente verso la porta, senza mai togliere gli occhi di dosso all’uomo che lei aveva appena conquistato. Dopo che se n’era andata, lo zio si sedette su una cassa e guardò fuori dalla finestra, fissando il vuoto per più di dieci minuti. Stava riflettendo, in soggezione, sulla frustata che aveva appena preso.

Anche il signor Darby stava riflettendo. Quella era stata la prima volta in tutta la sua vita in cui aveva visto una bambina di colore dominare intenzionalmente un adulto bianco. Come aveva fatto a farlo? Cos’era successo a suo zio per fargli perdere la ferocia e farlo diventare docile come un agnello? Quale strano potere aveva usato quella bambina che le aveva permesso di padroneggiare il suo superiore? Queste e altre domande simili balenarono nella mente di Darby, ma egli non trovò la risposta se non anni dopo, quando mi raccontò quella storia.

Curiosamente, la storia di quest'esperienza inusuale fu raccontata all'autore all'interno del vecchio mulino, nel punto esatto dove lo zio ricevette la sua frustata. E curiosamente, di nuovo, io avevo dedicato quasi un quarto di secolo proprio allo studio del potere che permise a una bambina di colore ignorante e illetterata di conquistare un uomo intelligente.

Mentre stavamo là in quel vecchio mulino ammuffito, il signor Darby ripetè il racconto di quella conquista inusuale, e finì con la domanda: "Che cosa puoi trarne? Quale strano potere usò quella bambina, che vinse completamente mio zio?"

La risposta alla sua domanda si può trovare nei principi descritti in questo libro. La risposta è esauriente e completa. Contiene dettagli e istruzioni sufficienti per permettere a chiunque di capire e applicare la stessa forza che quella bambina trovò per caso.

Mantieni la tua mente all'erta e osserverai esattamente quale strano potere venne in soccorso di quella bambina, e intravedrai questo potere nel prossimo capitolo. In qualche punto di questo libro troverai un'idea che stimolerà i tuoi poteri ricettivi e che collocherà ai tuoi ordini, a tuo vantaggio, quello stesso potere irresistibile. La consapevolezza di questo potere potrà giungere a te nel primo capitolo o potrà balenare nella tua mente in un capitolo successivo. Potrà venire sotto forma di idea singola. Oppure potrà venire sotto forma di progetto o proposito. Potrà farti ritornare sui tuoi fallimenti o sulle tue sconfitte del passato, e potrà portare in superficie qualche lezione con cui potrai riconquistare tutto ciò che hai perso con la sconfitta.

Dopo aver descritto al signor Darby il potere inconsapevolmente usato dalla bambina di colore, egli ripercorse rapidamente i suoi trent'anni di esperienza come venditore di assicurazioni sulla vita e riconobbe apertamente che il suo successo in quel campo fu dovuto, e non in piccola parte, alla lezione che aveva appreso da quella bambina.

Il signor Darby puntualizzò: “Ogni volta che un potenziale cliente provava a congedarmi senza comprare, io vedevo quella bambina che stava là nel vecchio mulino, e i suoi occhi grandi che luccicavano, in segno di sfida, e dicevo tra me, 'Devo portare a termine questa vendita'. La parte migliore di tutte le vendite che ho realizzato è stata compiuta dopo che mi avevano detto 'NO'”.

Ricordò anche il suo sbaglio nell’essersi fermato a soli tre piede dall’oro, “Ma”, disse, “quell’esperienza fu un bene camuffato da male. Mi ha insegnato a continuare ad andare avanti, non importa quanto possa essere duro andare avanti. È stata una lezione che avevo bisogno di imparare prima di poter aver successo in qualcosa”.

Questa storia del signor Darby e di suo zio, della bambina di colore e della miniera d’oro, senza dubbio sarà letta da centinaia di uomini che si guadagnano da vivere vendendo assicurazioni sulla vita, e a tutti questi l’autore desidera suggerire che Darby deve a queste due esperienze la sua capacità di vendere più di un milione di dollari all’anno di assicurazioni sulla vita.

La vita è strana, e spesso imponderabile! Sia i successi che i fallimenti hanno le proprie radici in esperienze semplici. Le esperienze del signor Darby erano abbastanza comuni e semplici eppure contenevano la risposta al destino della sua vita, perciò erano tanto importanti (per lui) quanto la vita stessa. Egli trasse profitto da queste due esperienze sensazionali perché le analizzò e scoprì la lezione che esse insegnavano. Ma come può fare l’uomo che non ha né il tempo per né la propensione a esaminare i fallimenti in cerca di una conoscenza che possa portare al successo? Dove e come dovrà egli imparare l’arte del trasformare la sconfitta in un trampolino di lancio verso l’opportunità?

In risposta a queste domande è stato scritto questo libro.

La risposta richiedeva la descrizione di tredici principi, ma ricorda, mentre leggi, che la risposta di cui sei in cerca, per le domande che ti hanno portato a riflettere sulla stranezza della vita, può essere trovata nella tua mente, attraverso qualche idea, progetto o proposito che potrà scaturire nella tua mente mentre leggi.

Un'idea valida è tutto ciò di cui si ha bisogno per raggiungere il successo. I principi descritti in questo libro contengono ciò che vi è di meglio e di più pratico tra tutto ciò che è conosciuto riguardo ai modi e ai mezzi per creare idee utili.

Prima di andare oltre nel nostro approccio alla descrizione di questi principi, crediamo che tu abbia diritto di ricevere questo suggerimento importante: QUANDO LE RICCHEZZE INIZIANO AD ARRIVARE, ARRIVANO COSÌ RAPIDAMENTE E CON TALE ABBONDANZA CHE CI SI CHIEDE DOVE SIANO STATE DURANTE TUTTI GLI ANNI DI MAGRA. Questa è un'affermazione che lascia attoniti, tanto più se prendiamo in considerazione la credenza popolare secondo cui le ricchezze arrivano solo a coloro che lavorano sodo e a lungo.

Quando inizi a PENSARE E DIVENTARE RICCO, noti che la ricchezza comincia con una condizione mentale, con la determinatezza del proposito, senza dover lavorare duramente, o comunque con poco duro lavoro. Tu e chiunque altro dovete essere interessati a conoscere come acquisire quella condizione mentale che attrae le ricchezze. Ho passato venticinque anni a svolgere ricerche, analizzando più di 25.000 persone, perché anche io volevo sapere "in che modo gli uomini facoltosi siano divenuti tali".

Senza quelle ricerche questo libro non avrebbe potuto essere scritto.

Presta attenzione a una verità assai importante, ossia: la depressione economica cominciò nel 1929 e continuò facendo registrare un primato assoluto di distruzione fino a un po' di tempo dopo che fu entrato in carica il presidente Roosevelt. Allora la depressione incominciò a svanire nel nulla. Proprio come un elettricista in un teatro accende le luci in modo così graduale che l'oscurità si tramuta in luce prima che tu te ne renda conto, così l'incantesimo della paura nelle menti delle persone svanì gradualmente e si tramutò in fiducia.

Osserva molto attentamente, non appena padroneggi i principi di questa filosofia, e inizia a seguire le istruzioni per applicare quei principi, e la tua condizione economica inizierà a migliorare, e tutto ciò che toccherai inizierà a tramutarsi in una risorsa a tuo vantaggio. Impossibile? Per niente!

Una delle principali debolezze del genere umano sta nella dimestichezza che l'uomo medio ha con la parola "impossibile". Egli conosce tutte le regole che NON funzioneranno. Conosce tutte le cose che NON POSSONO essere fatte. Questo libro è stato scritto per quelli che cercano le regole che hanno reso altri persone di successo, e che sono disposti a puntare tutto su quelle regole.

Moltissimi anni fa acquistai un bel dizionario. La prima cosa che ci feci fu sfogliarlo fino alla parola "impossibile", e in modo accurato staccai quella parola dal libro. Non sarebbe un gesto incauto se tu facessi la stessa cosa.

Il successo arriva a coloro che diventano CONSCI DEL SUCCESSO.

Il fallimento arriva a coloro che, con indifferenza, permettono a sé stessi di diventare CONSCI DEL FALLIMENTO.

L’obiettivo di questo libro è quello di aiutare tutti quelli che cercano di apprendere l’arte del cambiare le proprie menti passando dalla CONSAPEVOLEZZA DEL FALLIMENTO alla CONSAPEVOLEZZA DEL SUCCESSO.

Un’altra debolezza che si può trovare in un numero troppo alto di persone è l’abitudine di misurare ogni cosa, e ogni persona, tramite le proprie impressioni e credenze. Alcune persone che leggeranno queste righe crederanno che nessuno possa PENSARE E DIVENTARE RICCO. Esse non possono pensare in termini di ricchezza perché le loro abitudini di pensiero sono state immerse nella povertà, nell’indigenza, nella miseria, nel fallimento e nella sconfitta.

Queste persone sventurate mi fanno venire in mente un importante cinese che venne in America per essere istruito alla maniera americana. Frequentò l’Università di Chicago. Un giorno il presidente Harper incontrò questo giovane orientale presso l’università, si fermò a chiacchierare con lui per qualche minuto e gli chiese che cosa lo avesse colpito come caratteristica più evidente degli americani.

“Bè”, esclamò il cinese, “lo strano taglio che hanno i vostri occhi. Il contorno dei vostri occhi è fuori posto!”

Che cosa diciamo noi dei cinesi?

Ci rifiutiamo di credere a ciò che non capiamo. Crediamo scioccamente che i nostri limiti costituiscano la giusta unità di misura dei limiti. Certo, gli occhi di quell’altra persona hanno “il contorno fuori posto”, PERCHÉ NON SONO COME I NOSTRI.

Milioni di persone guardano ai risultati di Henry Ford, dopo che lui ce l'ha fatta, e lo invidiano, a causa della sua buona fortuna, o sorte, o del suo genio, o di qualunque altra cosa a cui attribuiscano il successo di Ford. Forse una persona ogni centomila conosce il segreto del successo di Ford, e quelli che sanno sono troppo umili, o riluttanti, per parlarne, a causa della sua semplicità. Una singola trattazione illustrerà il "segreto" alla perfezione.

Un po' di anni fa, Ford decise di produrre la sua automobile V-8, che oggi è celebre. Decise di costruire un motore con tutti gli otto cilindri fusi in un solo blocco, e diede istruzioni ai suoi ingegneri affinché creassero un progetto per quel motore. Il progetto fu messo su carta, ma gli ingegneri concordarono, unanimemente, sul fatto che fosse semplicemente impossibile forgiare un monoblocco da otto cilindri.

Ford disse: "Producetelo comunque".

"Ma", risposero essi, "è impossibile!"

"Andate avanti", ordinò Ford, "e portate avanti questo lavoro finché non sarà riuscito, non importa quanto tempo ci voglia".

Gli ingegneri andarono avanti. Non c'era altro che potessero fare, se volevano continuare a far parte del personale di Ford. Trascorsero sei mesi e non accadde nulla. Trascorsero altri sei mesi, e non era ancora successo nulla. Gli ingegneri provarono ogni progetto concepibile per eseguire gli ordini, ma la cosa sembrava fuori discussione; "impossibile!"

Alla fine dell'anno Ford si confrontò con i suoi ingegneri, e di nuovo questi lo

informarono che non avevano trovato nessun modo per portare a compimento i suoi ordini.

“Andate ancora avanti”, disse Ford, “lo voglio, e lo avrò.”

Andarono avanti, e poi, come per un colpo di magia, il segreto fu scoperto.

La DETERMINAZIONE di Ford aveva vinto ancora una volta!

Magari questa storia non sarà descritta con minuziosità, ma il risultato e la sostanza sono corretti. Deducine, tu che desideri PENSARE E DIVENTARE RICCO, il segreto dei milioni di Ford, se puoi. Non dovrai andare a cercare molto lontano.

Henry Ford è una persona di successo poiché capisce e applica i principi del successo. Uno di questi è il DESIDERIO: sapere che cosa si vuole. Ricorda questa storia di Ford mentre leggi, e cogli le righe in cui il segreto del suo mirabile risultato è stato descritto. Se puoi fare questo, se puoi posare il tuo dito sullo specifico gruppo di principi che hanno reso Henry Ford ricco, potrai eguagliare i suoi risultati in quasi qualunque mestiere per cui tu sia adatto.

TU SEI “IL PADRONE DEL TUO DESTINO, IL CAPITANO DELLA TUA ANIMA”, PERCHÉ...

Quando Henley scrisse i versi profetici “Io sono il Padrone del mio Destino, sono il Capitano della mia Anima” avrebbe dovuto informarci del fatto che noi

siamo i Padroni del nostro Destino, i Capitani delle nostre Anime, perché abbiamo il potere di controllare i nostri pensieri.

Avrebbe dovuto dirci che l'etere in cui questa piccola terra galleggia, in cui il nostro essere esiste e fluttua, è una forma di energia che si muove vibrando a una velocità inconcepibilmente alta, e che l'etere è riempito da una forma di potere universale che si ADATTA alla natura dei pensieri che manteniamo nelle nostre menti; e che ci INFLUENZA, in modi naturali, per tramutare i nostri pensieri nel loro equivalente fisico.

Se il poeta ci avesse parlato di questa grande verità, noi sapremmo PER QUALE MOTIVO siamo i Padroni del nostro Destino, i Capitani delle nostre Anime. Egli avrebbe dovuto dirci, con grande enfasi, che questo potere non prova a fare distinzioni tra pensieri distruttivi e pensieri costruttivi, e che ci spingerà a tradurre in realtà fisica i pensieri di povertà tanto rapidamente quanto ci influenzerà ad agire in base ai pensieri di ricchezza.

Ci avrebbe anche dovuto dire che i nostri cervelli si magnetizzano con i pensieri predominanti che conserviamo nelle nostre menti, e che, tramite mezzi con cui nessun uomo ha dimestichezza, questi "magneti" attraggono verso di noi le forze, le persone, le circostanze di vita che sono in armonia con la natura dei nostri pensieri predominanti.

Avrebbe dovuto dirci che prima di poter accumulare ricchezze in grande quantità, dobbiamo magnetizzare le nostre menti con un intenso DESIDERIO di ricchezza, e che dobbiamo diventare "consci del denaro" finché il DESIDERIO di denaro non ci guiderà a creare dei piani precisi per acquisirlo.

Ma, essendo un poeta e non un filosofo, Henley si limitò ad affermare una grande verità in forma poetica, lasciando ai lettori l'interpretazione del

significato filosofico dei suoi versi. A poco a poco la verità si è dispiegata, e oggi appare certo che i principi descritti in questo libro contengano il segreto della padronanza del nostro destino economico.

Ora siamo pronti a esaminare i primi di questi principi. Mantieni uno spirito di mentalità aperta, e ricorda, mentre leggi, che essi non sono l'invenzione di nessuno. Questi principi sono stati messi insieme partendo dalle esperienze di vita di oltre 500 uomini che hanno davvero accumulato ricchezze in quantità enormi; uomini che cominciarono nella povertà, poco istruiti, senza autorità. Questi principi sono stati validi per questi uomini. Puoi metterli in pratica per averne un beneficio duraturo per te stesso. Troverai che farlo è facile, non difficile. Prima che tu legga il prossimo capitolo, voglio che tu sappia che esso trasmette delle informazioni fattuali che potrebbero facilmente cambiare tutto il tuo destino finanziario, così come ha portato dei netti cambiamenti di proporzioni sbalorditive alle due persone descritte.

Voglio anche che tu sappia che il rapporto tra questi due uomini e me è tale che io non avrei potuto prendermi alcuna libertà in relazione ai fatti narrati, neanche se avessi voluto farlo. Uno di loro è stato il mio più intimo amico personale per quasi venticinque anni; l'altro è mio figlio. Il successo inusuale di questi due uomini, successo che essi hanno generosamente attribuito al principio descritto nel prossimo capitolo, giustifica più che ampiamente questo riferimento personale come un mezzo per enfatizzare il vasto potere di questo principio.

Quasi quindici anni fa pronunciai il mio discorso d'inizio presso il Salem College, a Salem, nella Virginia Occidentale. Enfatizzai il principio descritto nel prossimo capitolo con tale intensità che uno dei membri del gruppo di laureandi lo fece certamente proprio e lo fece diventare parte della sua filosofia. Quel giovane oggi è un membro del Congresso ed è un elemento importante della presente amministrazione. Appena prima che questo libro arrivasse all'editore, egli mi scrisse una lettera in cui affermava in modo così chiaro la sua opinione sul principio delineato nel prossimo capitolo, che ho deciso di pubblicare la sua lettera come introduzione al capitolo stesso.

Ti dà un’idea di quali siano le ricompense a venire.

“Mio caro Napoleon:

“Poiché il mio servizio come membro del Congresso mi ha portato a conoscere più da vicino quali siano i problemi degli uomini e delle donne, scrivo per offrire un suggerimento che potrebbe rivelarsi utile per migliaia di persone meritevoli.

“Porgendo le mie scuse, devo affermare che il suggerimento, se sarà seguito dall’attuazione, si tradurrà in molti anni di lavoro e di dovere per te, ma sono incoraggiato a darti questo suggerimento perché conosco il grande amore che provi verso il prestare un servizio utile.

“Nel 1922 tu pronunciasti il tuo discorso d’inizio presso il Salem College, quando io ero un membro del gruppo di laureandi. Con quel discorso conficcasti nella mia mente un’idea che è stata responsabile dell’opportunità che oggi ho di servire la gente del mio Stato, e sarà responsabile, in misura assai grande, di qualsiasi successo io possa avere in futuro.

“Il suggerimento che ho in mente è che tu metta in un libro il succo del discorso che pronunciasti presso il Salem College, e in tal modo potrai dare alla gente d’America l’opportunità di trarre profitto dai tuoi svariati anni di esperienza e di affiliazione con gli uomini che, con la loro grandezza, hanno reso l’America la nazione più ricca sulla terra.

“Ricordo, come se fosse ieri, la meravigliosa descrizione che facesti del metodo

con cui Henry Ford, con ben poca istruzione, senza un dollaro, senza amicizie influenti, si elevò a grandi altezze. In quel momento decisi, ancor prima che tu finissi il tuo discorso, che mi sarei ritagliato uno spazio per me, non importa quanti ostacoli avrei dovuto superare.

“Migliaia di giovani termineranno la propria istruzione quest’anno ed entro i prossimi anni di questa epoca. Ciascuno di loro sarà in cerca proprio di un messaggio di incoraggiamento pratico come quello che io ricevetti da te. Vorranno sapere dove rivolgersi e cosa fare per cominciare un percorso nella vita. Tu puoi dirglielo, perché sei stato d’aiuto nel risolvere i problemi di tantissime persone.

“Se vi è la possibilità che tu renda un tale grande servizio, mi permetto di suggerire che tu includa insieme a ogni libro una delle tue Tabelle di Analisi Personale, così che chi compra il libro possa beneficiare di un inventario personale completo, che indichi, come tu mi indicasti anni fa, esattamente che cosa si trova sulla strada che porta al successo.

“Un tale servizio, come questo, che fornisca ai lettori del tuo libro un quadro completo, imparziale, delle proprie manchevolezze e delle proprie virtù, per loro significherebbe la differenza tra il successo e il fallimento. Quel servizio sarebbe inestimabile.

“Milioni di persone oggi affrontano il problema del preparare una ripartenza, a causa della depressione, e parlo per esperienza personale quando dico che so che queste persone serie gradirebbero avere l’opportunità di raccontarti i loro problemi e di ricevere i tuoi suggerimenti per arrivare a una soluzione.

“Conosci i problemi di coloro che affrontano la necessità di iniziare tutto da capo. Oggi ci sono migliaia di persone in America che vorrebbero sapere come

possano convertire idee in denaro, persone che devono partire da zero, senza mezzi finanziari, per recuperare ciò che hanno perduto. Se vi è qualcuno che può aiutarle, quello sei tu.

“Se pubblichi il libro, vorrei possederne la prima copia che sarà stampata, autografata personalmente da te.

“Con i miei migliori auguri, puoi credermi,

“Cordialmente,

“JENNINGS RANDOLPH”

Capitolo 2. Desiderio

IL PUNTO DI PARTENZA DI OGNI REALIZZAZIONE

Il Primo Passo verso la Ricchezza

QUANDO Edwin C. Barnes scese dal treno merci a Orange, in New Jersey, più di trent'anni fa, magari somigliava a un vagabondo, ma i suoi pensieri erano quelli di un re!

Mentre dai binari della ferrovia si dirigeva verso l'ufficio di Thomas A. Edison, la sua mente era al lavoro. Egli si vedeva in piedi al cospetto di Edison. Si sentiva mentre domandava al signor Edison l'opportunità di realizzare la sola INCONTENIBILE OSSESSIONE DELLA SUA VITA, il DESIDERIO ARDENTE di diventare il socio d'affari del grande inventore.

Il desiderio di Barnes non era una speranza! Non era una voglia! Era un DESIDERIO intenso, pulsante, che trascendeva ogni altra cosa. Era DEFINITO.

Il suo desiderio non era una cosa nuova quando egli si approcciò a Edison. Era stato il desiderio predominante di Barnes per molto tempo. All'inizio, quando il desiderio apparve nella sua mente per la prima volta, avrebbe potuto essere, e magari lo fu, solo una voglia, ma non era una semplice voglia quando egli comparve di fronte a Edison insieme al proprio desiderio.

Qualche anno più tardi, Edwin C. Barnes si trovò di nuovo innanzi a Edison, nello stesso ufficio dove incontrò l'inventore la prima volta. Questa volta il suo DESIDERIO si era tramutato in realtà. Egli era in affari con Edison. I SOGNI predominanti DELLA SUA VITA erano divenuti realtà. Oggi le persone che conoscono Barnes lo invidiano, a causa del "cambiamento" che la vita gli ha concesso. Lo vedono nei giorni del suo trionfo, senza prendersi la briga di investigare la causa del suo successo.

Barnes ha avuto successo perché ha scelto un obiettivo definito, ha messo in

gioco tutta la sua energia, tutta la sua forza, tutto il suo impegno, ogni cosa, per quell'obiettivo. Non è diventato il socio di Edison il giorno stesso in cui è arrivato nel suo ufficio. È stato disposto a cominciare con il più umile dei lavori, a condizione che questo gli fornisse l'opportunità di fare anche solo un passo verso l'obiettivo a lui caro.

Passarono cinque anni prima che l'occasione che stava cercando facesse la sua comparsa. Durante tutti quegli anni non un barlume di speranza, non una promessa di realizzazione del suo DESIDERIO gli furono offerti. A tutti, eccetto che a sé stesso, egli appariva solo come un altro dente nella ruota degli affari di Edison, ma, nella sua mente, EGLI ERA IL SOCIO DI EDISON OGNI SINGOLO MINUTO DI QUEL TEMPO, fin dal primo giorno in cui era arrivato per lavorare in quel luogo.

Questa è una notevole dimostrazione del potere di un DESIDERIO DEFINITO. Barnes raggiunse il suo obiettivo poiché voleva diventare socio d'affari del signor Edison più di ogni altra cosa. Creò un piano con cui raggiungere quell'obiettivo. Ma BRUCIÒ TUTTI I PONTI DIETRO DI SÉ. Tenne fede al proprio DESIDERIO finché questo non divenne l'ossessione predominante della sua vita, e, finalmente, una realtà.

Quando andò a Orange, non disse tra sé: "Proverò a persuadere Edison a darmi un lavoro di qualche tipo". Egli disse: "Vedrò Edison, e gli annuncerò che sono venuto per entrare in affari con lui".

Non disse: "Lavorerò là per qualche mese, e se non riceverò alcun incoraggiamento me ne andrò e troverò un lavoro da qualche altra parte". Disse: "Comincerò da qualunque punto, farò qualunque cosa Edison mi dirà di fare, ma prima di aver finito, io sarò suo socio".

Non disse: “Terrò gli occhi aperti per un’altra opportunità, nel caso in cui io non riesca a ottenere quello che voglio all’interno dell’organizzazione di Edison”. Disse: “Non c’è che UNA sola cosa a questo mondo che sono determinato ad avere, ed essa è diventare socio d’affari di Thomas A. Edison. Brucerò tutti i ponti dietro di me, e punterò TUTTO il mio FUTURO sulla mia capacità di ottenere ciò che voglio”.

Non si lasciò nessuna possibilità di scampo. Doveva vincere o morire!

Questo è tutto quello che c’è da sapere sulla storia del successo di Barnes!

Molto tempo fa, un grande guerriero affrontò una situazione per la quale era necessario prendere una decisione che gli garantisse il successo sul campo di battaglia. Stava per mandare i suoi eserciti contro un nemico possente, i cui uomini erano più numerosi dei suoi. Caricò i suoi soldati su delle imbarcazioni, salpò alla volta della terra nemica, scaricò i soldati e gli equipaggiamenti, quindi diede l’ordine di bruciare le navi che li avevano trasportati. Rivolgendosi ai suoi uomini prima della prima battaglia, disse: “Vedete le barche che vanno in fumo. Questo vuol dire che non potremo andarcene vivi da queste rive a meno che non vinciamo! Ora non abbiamo scelta: vinciamo, o moriamo!” Vinsero.

Ogni persona che vinca in una qualunque impresa deve essere disposta a bruciare le proprie navi e a eliminare tutte le possibilità di ritirata. Solo facendo in questo modo si può essere sicuri di mantenere quella condizione mentale conosciuta come un ARDENTE DESIDERIO DI VINCERE, fondamentale per il successo.

Il mattino successivo al grande incendio di Chicago, un gruppo di commercianti si trovava in State Street a guardare i resti fumanti di quelli che erano stati i loro negozi. Fecero una riunione per decidere se dovessero provare a ricostruire o se

dovessero lasciare Chicago e cominciare da capo in una zona più promettente della nazione. Giunsero alla decisione – tutti tranne uno – di lasciare Chicago.

Il commerciante che decise di restare e di ricostruire puntò il dito verso i resti del suo negozio e disse: “Signori, proprio in quel punto costruirò il più grande negozio al mondo, non importa quante volte possa essere distrutto dalle fiamme”.

Questo accadde più di cinquant’anni fa. Il negozio fu costruito. Oggi è lì, un torreggiante monumento al potere di quella condizione mentale conosciuta come DESIDERIO ARDENTE. La cosa facile da fare per Marshall Field sarebbe stata esattamente ciò che i suoi colleghi commercianti fecero. Quando le cose andavano male e il futuro appariva cupo, si fermarono e andarono dove le cose apparivano più facili.

Nota bene questa differenza tra Marshall Field e gli altri commercianti, poiché è la stessa differenza che distingue Edwin C. Barnes da migliaia di altri giovani che hanno lavorato all’interno dell’organizzazione di Edison. É la stessa differenza che di fatto distingue quelli che hanno successo da quelli che falliscono.

Ogni essere umano che raggiunga l’età della comprensione dello scopo del denaro, vuole averne. Avere la voglia non porta la ricchezza. Ma il desiderio della ricchezza con una condizione mentale che diventa ossessiva, seguito dalla pianificazione di modi e mezzi precisi per acquisire la ricchezza, e sostenendo quei piani con una persistenza che non ammette il fallimento, porterà la ricchezza.

Il metodo con cui il DESIDERIO di ricchezza può essere tramutato nel suo equivalente finanziario consiste in sei passaggi pratici e definiti, ossia:

Primo. Fissa nella tua mente l'esatta quantità di denaro che desideri. Non è sufficiente dire soltanto "Voglio un sacco di soldi". Sii preciso riguardo alla quantità. (Vi è un motivo psicologico per essere precisi, che sarà descritto in un capitolo successivo).

Secondo. Determina esattamente cosa intendi dare in cambio del denaro che desideri. (Non esiste il "qualcosa in cambio di niente")

Terzo. Stabilisci una data precisa entro la quale intendi possedere il denaro che desideri.

Quarto. Crea un piano preciso per realizzare il tuo desiderio, e comincia subito a mettere in atto questo piano, sia che tu sia pronto o meno.

Quinto. Dichiara per iscritto, in modo chiaro e conciso, la quantità di denaro che intendi acquisire, indica il limite per la sua acquisizione, dichiara che cosa intendi dare in cambio di quel denaro e descrivi chiaramente il piano attraverso cui intendi accumularlo.

Sei. Leggi ad alta voce la tua dichiarazione scritta due volte al giorno; una appena prima di andare a dormire, la notte, e una appena ti alzi al mattino. MENTRE LEGGI, VEDITI E SENTITI E CREDITI GIÀ IN POSSESSO DI QUEL DENARO.

È importante che tu segua le istruzioni descritte in questi sei passaggi. È particolarmente importante che tu osservi e segua le istruzioni contenute nel

sesto paragrafo. Potrai lamentarti del fatto che sia impossibile per te “vederti in possesso del denaro” prima di averlo realmente. Qui è dove il DESIDERIO ARDENTE ti verrà in aiuto. Se DESIDERI davvero il denaro in modo così intenso che il tuo desiderio diventa un’ossessione, non avrai difficoltà a convincerti che lo acquisirai. Lo scopo è volere il denaro, e diventare così determinato ad averlo che ti CONVINCERAI che lo avrai.

Solo coloro che diventano “consci del denaro” possono accumulare grandi ricchezze. “Consapevolezza del denaro” significa che la mente diventa così colma del DESIDERIO di denaro che uno può vedere sé stesso già in possesso di quel denaro.

Per i profani, che non sono stati istruiti sui principi di funzionamento della mente umana, queste istruzioni possono apparire poco pratiche. Può essere utile, per tutti coloro che non riescono a riconoscere la validità di quei sei passaggi, sapere che le informazioni che convogliano furono ricevute da Andrew Carnegie, il quale cominciò come un normale operaio nelle acciaierie, ma riuscì, nonostante la sua umile origine, a far sì che quei principi gli fruttassero una fortuna assai maggiore di cento milioni di dollari.

Potrà essere ulteriormente d’aiuto sapere che i sei passaggi qui consigliati furono esaminati attentamente dal fu Thomas A. Edison, che pose il suo timbro d’approvazione su di essi, essendo questi non solo i passaggi essenziali per accumulare denaro, ma anche i passaggi necessari per il raggiungimento di qualunque obiettivo definito.

Questi passaggi non richiedono nessun “duro lavoro”. Non richiedono nessun sacrificio. Non richiedono che uno diventi ridicolo, o credulo. La loro applicazione non richiede nessun alto livello di istruzione. Ma l’applicazione riuscita di questi sei passaggi richiede invero un’immaginazione sufficiente a permettere di vedere, e di capire, che l’accumulazione del denaro non può essere lasciata in balìa del caso, della buona fortuna e della sorte. Uno deve rendersi

conto che tutti quelli che hanno accumulato grandi fortune hanno innanzitutto sognato, sperato, voluto, DESIDERATO e PIANIFICATO prima di arrivare ad acquisire il denaro.

Puoi anche sapere, e puoi farlo ora, che non potrai mai avere grandi quantità di ricchezza, A MENO CHE tu non riesca a lavorare te stesso fino a renderti incandescente per il DESIDERIO di denaro, e a CREDERE davvero che lo possiederai.

Puoi anche sapere che ogni grande condottiero, dall'alba della civiltà fino al tempo presente, è stato un sognatore. La Cristianità è la più grande forza potenziale oggi al mondo, poiché il suo fondatore era un sognatore fervente che ebbe l'intuizione e l'immaginazione necessarie per vedere delle realtà nelle loro forme mentali e spirituali prima che fossero tramutate nella forma fisica.

Se non vedi grandi ricchezze nella tua immaginazione, non le vedrai mai sul tuo conto in banca.

Mai nella storia d'America vi è stata un'opportunità così grande per i sognatori positivi come quella che esiste oggi. Il collasso economico durato sei anni ha ridotto sostanzialmente tutti allo stesso livello. Sta per partire una nuova corsa. La posta in gioco è costituita da delle fortune immense che saranno accumulate nei prossimi dieci anni. Le regole della corsa sono cambiate, poiché ora viviamo in un MONDO CAMBIATO che favorisce certamente le masse, quelle che avevano scarse o nulle opportunità di vincere con le condizioni che esistevano durante la depressione, quando la paura paralizzava la crescita e lo sviluppo.

Noi che siamo in questa corsa per le ricchezze, dovremmo essere incoraggiati a sapere che questo mondo cambiato in cui viviamo sta chiedendo nuove idee, nuovi modi di fare le cose, nuovi capi, nuove invenzioni, nuovi metodi di

insegnamento, nuovi metodi di commercializzazione, nuovi libri, nuova letteratura, nuovi servizi per la radio, nuove idee per il cinema. Dietro a tutta questa domanda di cose nuove e migliori, vi è una qualità che bisogna possedere per vincere, ed essa è la DEFINITEZZA DEL PROPOSITO, la conoscenza di ciò che si vuole, e il DESIDERIO ardente di possederlo.

La depressione economica ha segnato la morte di un'epoca e la nascita di un'altra. Questo mondo mutato ha bisogno di sognatori positivi che possano e che vogliano mettere in atto i propri sogni. I sognatori positivi sono sempre stati e sempre saranno i modellisti della civiltà.

Noi che desideriamo accumulare ricchezze dobbiamo ricordare che i veri capi del mondo sono sempre stati uomini che hanno imbrigliato e utilizzato le forze intangibili e nascoste dell'opportunità non ancora nata, e hanno convertito quelle forze (o impulsi di pensiero) in grattacieli, città, fabbriche, aeroplani, automobili, e ogni forma di comodità che renda la vita più piacevole.

La tolleranza e una mentalità aperta sono necessità pratiche del sognatore di oggi. Coloro che hanno paura della idee nuove sono condannati ancor prima di iniziare. Non c'è mai stato un tempo più favorevole ai pionieri rispetto a quello presente. È vero, non c'è nessun occidente selvaggio da conquistare, come accadeva al tempo dei carri coperti; ma c'è un vasto mondo lavorativo, finanziario e industriale da rimodellare e ricondurre lungo nuovi e migliori direttrici.

Nel pianificare l'acquisizione della tua parte di ricchezze, non lasciare che nessuno ti influenzi a spregiare il sognatore. Per vincere la grande posta in gioco di questo mondo cambiato devi cogliere lo spirito dei grandi pionieri del passato, i cui sogni hanno dato alla civiltà tutto ciò che essa ha di valore, lo spirito che serve come linfa vitale della nostra nazione – la tua opportunità e la mia opportunità di sviluppare e commercializzare i nostri talenti.

Non dimentichiamoci che Colombo sognava un mondo sconosciuto, mise in gioco la sua vita puntando sull'esistenza di tale mondo, e lo scoprì!

Copernico, il grande astronomo, sognò una molteplicità di mondi, e li rivelò! Nessuno lo condannò pubblicamente come "poco pratico" dopo che ebbe trionfato. Al contrario, il mondo venerò la sua tomba, dimostrando così ancora una volta che "IL SUCCESSO NON RICHIEDE SCUSE, IL FALLIMENTO NON AMMETTE ALIBI".

Se la cosa che desideri fare è giusta, e tu ci credi, vai avanti e falla! Realizza i tuoi sogni, e non ti curare di quello che gli "altri" dicono se ti imbatti in una sconfitta temporanea, poiché gli "altri", forse, non sanno che OGNI FALLIMENTO PORTA CON SÉ IL SEME DI UN SUCCESSO EQUIVALENTE.

Henry Ford, povero e senza istruzione, sognava un carro senza cavalli, si mise al lavoro con gli strumenti che possedeva senza aspettare un'opportunità che gli fosse favorevole, e oggi la manifestazione dei suoi sogni cinge l'intero pianeta. Egli ha messo in moto più ruote di qualunque altro uomo che sia vissuto, poiché egli non aveva paura di sostenere i suoi sogni.

Thomas Edison sognava una lampada che potesse esser fatta funzionare con l'elettricità, cominciò da dove si trovava a mettere in atto il suo sogno, e nonostante più di diecimila fallimenti, egli tenne fede a quel sogno finché non lo fece diventare una realtà fisica. I sognatori positivi NON MOLLANO!

Whelan sognava una catena di negozi di sigari, trasformò il suo sogno in realtà, e ora i negozi della catena United Cigar Stores occupano i migliori angoli

d’America.

Lincoln sognava la libertà per gli schiavi neri, mise in atto il suo sogno e perse la vita per vedere un Nord e un Sud uniti che trasformassero il suo sogno in realtà.

I fratelli Wright sognavano una macchina che volasse nell’aria. Ora in tutto il mondo si può vedere la prova del fatto che essi sognassero in modo efficace.

Marconi sognava un sistema per imbrigliare le forze intangibili dell’etere. La prova che egli non sognasse invano la si può trovare in ogni apparecchio senza fili che vi sia al mondo. Inoltre, il sogno di Marconi ha portato la più umile capanna e la villa più maestosa fianco a fianco. Ha fatto sì che le persone di tutte le nazioni siano diventate dei vicini passando per il retro. Ha dato al presidente degli Stati Uniti un mezzo con cui egli possa parlare a tutta la gente d’America nello stesso momento, e con poco preavviso. Potrà interessarti sapere che gli “amici” di Marconi lo avevano fatto arrestare e fatto esaminare presso un ospedale psichiatrico, quando egli annunciò di aver scoperto un principio attraverso cui poteva inviare messaggi attraverso l’aria, senza l’aiuto di fili o senza altri mezzi di comunicazione fisici e diretti. I sognatori di oggi se la passano meglio.

Il mondo è diventato abituato alle nuove scoperte. Anzi, ha mostrato la disponibilità a premiare il sognatore che dona al mondo una nuova idea.

“Il più grande dei successi, all’inizio, e per un certo tempo, non fu che un sogno.”

“La quercia è dormiente nella ghianda. L’uccello attende nell’uovo, e nella più

elevata visione dell’anima un angelo si desta. I SOGNI SONO LE PIANTINE DELLA REALTÀ.”

Destatevi, alzatevi, affermatevi, voi sognatori del mondo. La vostra stella oggi è in ascesa. La depressione mondiale ha portato l’opportunità che stavate aspettando. Ha insegnato alle persone l’umiltà, la tolleranza e l’apertura mentale.

Il mondo è pieno di un’abbondanza di OPPORTUNITÀ che i sognatori del passato non conobbero mai.

UN DESIDERIO ARDENTE DI ESSERE E DI FARE è il punto di partenza da cui i sognatori devono decollare. I sogni non nascono dall’indifferenza, dalla pigrizia o dalla mancanza di ambizione.

Il mondo non spregia più i sognatori e non li considera più poco pratici. Se pensi che lo faccia, fatti un giro in Tennessee e guarda cosa ha fatto un presidente sognatore in termini di controllo e di utilizzo del grande potere idrico d’America. Una ventina d’anni fa un tale sogno sarebbe sembrato una pazzia.

Sei stato deluso, hai subito la sconfitta durante la depressione, hai sentito il tuo grande cuore schiacciato fino a sanguinare. Fatti coraggio, poiché queste esperienze hanno temprato il metallo spirituale di cui tu sei fatto; sono risorse di valore ineguagliabile.

Ricorda anche che tutti quelli che hanno successo nella vita cominciano con una cattiva partenza e attraversano molte sfide estenuanti prima di “arrivare”. Il punto di svolta nelle vite di quelli che hanno successo di solito giunge dove vi è una qualche crisi, attraverso la quale essi arrivano a conoscere il loro “altro io”.

John Bunyan scrisse “Il pellegrinaggio del cristiano”, che è tra i testi di maggior valore di tutta la letteratura inglese, dopo esser stato rinchiuso in prigione e punito duramente a causa delle sue vedute in tema di religione.

O. Henry scoprì il genio dormiente all’interno della propria testa dopo essersi imbattuto in una grande sventura ed esser stato rinchiuso in una cella di prigione, a Columbus, nell’Ohio. Essendo COSTRETTO, nella sventura, a conoscere il suo “altro io”, e a usare la sua IMMAGINAZIONE, egli scoprì di essere un grande autore invece di un criminale miserabile e reietto. Strane e varie sono le strade della vita, e ancor più strane sono le strade dell’Intelligenza Infinita, attraverso cui gli uomini a volte sono costretti a subire ogni sorta di punizione prima di scoprire la propria intelligenza e la propria capacità di creare idee utili attraverso l’immaginazione.

Edison, il più grande inventore e scienziato al mondo, era un telegrafista “vagabondo”; fallì innumerevoli volte prima di esser condotto, finalmente, alla scoperta del genio che era dormiente all’interno della sua testa.

Charles Dickens cominciò appiccicando etichette sui vasetti per il lucido da scarpe. La tragedia del suo primo amore penetrò nelle profondità della sua anima e lo trasformò in uno degli autori internazionali davvero grandi. Quella tragedia produsse, prima, David Copperfield, e poi una serie di altri lavori che hanno reso questo mondo migliore e più ricco per tutti quelli che hanno letto i suoi libri. Le delusioni legate alle relazioni sentimentali di solito hanno un effetto tale da portare gli uomini a ubriacarsi e da portare le donne alla rovina; e questo perché gran parte delle persone non impara mai l’arte del tramutare le proprie emozioni più forti in sogni di carattere costruttivo.

Helen Keller divenne sorda, muta e cieca poco dopo la nascita. Nonostante la sua immensa sventura ha scritto il suo nome in maniera indelebile tra le pagine

della storia dei grandi. La sua intera vita è servita da prova per il fatto che nessuno è mai sconfitto finché la sconfitta non viene accettata come una realtà.

Robert Burns era un ragazzo di campagna illetterato, tormentato dalla povertà, e crescendo diventò un ubriacone. Il mondo è stato reso migliore dalla sua esistenza, poiché egli, con la poesia, ha dato una veste a dei pensieri stupendi, e in tal modo ha colto una spina e ha piantato una rosa al suo posto.

Booker T. Washington nacque in schiavitù, svantaggiato dalla sua razza e dal suo colore. Essendo tollerante, avendo sempre una mentalità aperta su ogni questione, ed essendo un SOGNATORE, lasciò la sua impronta positiva su un'intera razza.

Beethoven fu sordo, Milton fu cieco, ma i loro nomi dureranno finché durerà il tempo, poiché essi sognarono e tradussero i propri sogni in pensieri organizzati.

Prima di passare al prossimo capitolo, attizza di nuovo nella tua mente il fuoco della speranza, della fede, del coraggio e della tolleranza. Se possiedi queste condizioni mentali e una buona conoscenza dei principi qui descritti, tutte le altre cose di cui avrai bisogno verranno a te, quando sarai PRONTO per esse. Lascia che sia Emerson a esprimere questo pensiero con le parole "Ogni proverbio, ogni libro, ogni motto che ti appartenga come aiuto e conforto dovrà certamente trovare la strada verso casa anche se essa sarà tortuosa. Ogni amico che è desiderato dalla grande e tenera anima che è in te, e non dal tuo volere fantasioso, ti stringerà con il suo abbraccio".

Vi è una differenza tra il DESIDERARE una cosa e l'essere PRONTI a riceverla. Nessuno è pronto per un cosa finché non crede di poterla acquisire. La condizione mentale deve essere la CREDENZA, non la mera speranza o il semplice desiderio. L'apertura mentale è essenziale per credere. Le menti chiuse

non ispirano né fede, né coraggio, né credenza.

Ricorda che nella vita, per puntare in alto, per domandare abbondanza e prosperità, non è necessario uno sforzo maggiore di quello necessario per accettare la miseria e la povertà. Un grande poeta ha correttamente affermato questa verità universale nei seguenti versi:

“Mi misi d’accordo con la Vita per un centesimo,

E la Vita non pagò di più,

Tuttavia alla sera mendicai

Quando contai le mie magre scorte.

“Perché la Vita è un datore di lavoro giusto,

Ti dà quello che chiedi,

Ma una volta che hai impostato la paga,

Bè, devi sostenere il tuo compito.

“Lavorai per una paga da servo,

Solo per imparare, costernato,

Che qualunque paga avessi chiesto alla Vita,

La Vita ma l’avrebbe volentieri data.”

IL DESIDERIO È PIÙ FURBO DI MADRE NATURA

Come giusto apice di questo capitolo desidero presentare una delle persone più insolite che io abbia mai conosciuto. La vidi la prima volta ventiquattro anni fa, pochi minuti dopo che nacque. Venne al mondo senza che vi fosse traccia fisica delle orecchie, e il dottore ammise, quando fu sollecitato a esprimere un parere, che quel bambino avrebbe potuto essere sordo e muto per tutta la vita.

Io misi in discussione il parere del dottore. Avevo il diritto di farlo, io ero il padre del bambino. Anche io giunsi a una decisione, e diedi un parere, ma lo espressi in silenzio, nel segreto del mio cuore. Decisi che mio figlio avrebbe udito e avrebbe parlato. La Natura poteva mandarmi un figlio senza orecchie, ma la Natura non poteva persuadermi ad accettare la realtà di quell'afflizione.

Nella mia mente sapevo che mio figlio avrebbe udito e parlato. Come? Ero sicuro che ci fosse un modo e sapevo che lo avrei trovato. Pensai alle parole dell'immortale Emerson: "L'intero corso delle cose tende a insegnarci la fede. Dobbiamo solo obbedire. C'è una guida per ognuno di noi e, ascoltando piano, udiremo la giusta parola".

La giusta parola? DESIDERIO! Più di ogni altra cosa, io DESIDERAVO che mio figlio non fosse sordomuto. Da quel desiderio io non indietreggiai mai, neanche per un istante.

Molti anni prima avevo scritto "Le nostre sole limitazioni sono quelle che piazziamo nelle nostre menti". Per la prima volta, mi chiesi se quell'affermazione fosse vera. Giacente sul letto davanti a me c'era un bambino appena nato, privo dell'equipaggiamento naturale necessario per udire. Anche se avesse potuto udire e parlare, era comunque ovviamente sfigurato a vita. Di certo, questa era una limitazione che quel bambino non aveva piazzato nella

propria mente.

Che cosa potevo farci? In qualche modo avrei trovato un sistema per trapiantare nella mente di quel bambino il mio stesso DESIDERIO ARDENTE di modi e mezzi per convogliare il suono al suo cervello senza l'ausilio delle orecchie.

Non appena il bambino fosse stato abbastanza grande da poter collaborare, avrei riempito la sua mente completamente con un DESIDERIO ARDENTE di udire, così che la Natura, con i suoi mezzi, lo avrebbe tramutato in realtà fisica.

Tutti questi pensieri si facevano strada nella mia mente, ma non ne parlai con nessuno. Ogni giorno rinnovavo l'impegno che avevo preso con me stesso, di non accettare un sordomuto come figlio.

Quando crebbe, e iniziò a prestare attenzione alle cose che lo circondavano, osservammo che aveva una lieve capacità uditiva. Quando raggiunse l'età a cui i bambini di solito iniziano a parlare, non fece alcun tentativo di parlare, ma potevamo dire, in base alle sue azioni, che poteva sentire lievemente certi suoni. Quello era tutto ciò che volevo sapere! Ero convinto che se avesse potuto sentire, anche solo lievemente, avrebbe potuto sviluppare una capacità uditiva maggiore. Poi accadde qualcosa che mi diede speranza. Venne da una fonte del tutto inaspettata.

Comprammo un giradischi. Quando il bambino udì la musica per la prima volta andò in estasi, e fece subito suo l'apparecchio. Presto mostrò una preferenza per certi dischi, tra cui "It's a Long Way to Tipperary". In un'occasione ascoltò quel brano in continuazione, per quasi due ore, stando davanti al giradischi con i suoi denti stretti sul bordo dell'involucro. Il significato di questa sua abitudine che si era formata da sé non ci fu chiaro fino a qualche anno dopo, poiché a quel tempo non avevamo mai sentito parlare del principio della "conduzione ossea" del

suono.

Poco dopo che ebbe fatto suo il giradischi, io scoprii che poteva udirmi abbastanza chiaramente quando parlavo con le mie labbra a contatto con il suo mastoide o alla base del cervello. Queste scoperte misero in mio possesso i mezzi necessari con cui iniziai a tradurre in realtà il mio Desiderio Ardente di aiutare mio figlio a sviluppare l'udito e il parlato. A quel tempo stava facendo dei tentativi di pronunciare certe parole. La prospettiva era tutt'altro che incoraggiante, ma il DESIDERIO SOSTENUTO DALLA FEDE non conosce l'esistenza di parole come "impossibile".

Avendo determinato che poteva sentire il suono della mia voce chiaramente, iniziai immediatamente a trasferire verso la sua mente il desiderio di udire e di parlare. Presto scoprii che il bambino gradiva le favole per farlo addormentare, così mi misi al lavoro, creando storie concepite per far sviluppare in lui la fiducia in sé stesso, l'immaginazione, e un intenso desiderio di udire e di essere normale.

In particolare c'era una storia che enfatizzavo dandole qualche tinta nuova e teatrale ogni volta che la raccontavo. Era concepita per impiantare nella sua mente il pensiero secondo cui la sua afflizione non fosse uno svantaggio, ma una risorsa di grande valore. Nonostante il fatto che tutta la filosofia che avevo esaminato indicasse chiaramente che OGNI AVVERSITÀ PORTA CON SÉ IL SEME DI UN VANTAGGIO EQUIVALENTE, devo confessare che non avevo la più pallida idea di come quell'afflizione avrebbe mai potuto diventare una risorsa. Tuttavia continuai la mia pratica che consisteva nell'avvolgere quella filosofia nelle storie che gli raccontavo per farlo addormentare, sperando che sarebbe giunto il momento in cui egli avrebbe trovato un qualche piano mediante il quale il suo svantaggio sarebbe potuto servire per uno scopo utile.

La ragione mi diceva chiaramente che non esisteva una compensazione adeguata per la mancanza delle orecchie e del naturale sistema uditivo. Il DESIDERIO

sostenuto dalla FEDE mise da parte la ragione e mi ispirò a tenere duro.

Quando analizzo quest'esperienza in retrospettiva, ora posso vedere che la fiducia in me che aveva mio figlio ebbe molto a che fare con gli strabilianti risultati ottenuti. Egli non metteva in dubbio nulla di quello che gli dicevo. Gli feci accettare l'idea secondo cui lui aveva un netto vantaggio rispetto al suo fratello maggiore, e che questo vantaggio si sarebbe mostrato in molti modi. Per esempio, gli insegnanti a scuola avrebbero osservato che lui non aveva le orecchie e, a causa di questo, gli avrebbero dedicato un'attenzione speciale e lo avrebbero trattato con una gentilezza straordinaria. Lo fecero sempre. Sua madre se ne occupò, andando a trovare gli insegnanti e concordando con loro di dargli quell'attenzione in più che era necessaria. Gli feci anche accettare l'idea che quando sarebbe stato abbastanza grande da vendere giornali (suo fratello maggiore era già diventato un commerciante di giornali) avrebbe avuto un grosso vantaggio rispetto a suo fratello, per il fatto che la gente gli avrebbe pagato un po' più del dovuto per la sua merce, poiché avrebbero visto che era un ragazzo brillante e laborioso, nonostante il fatto che non avesse le orecchie.

Potevamo notare che, gradualmente, l'udito del bambino stava migliorando. Inoltre, egli non aveva neanche una minima propensione a essere imbarazzato a causa della sua afflizione. Quando aveva sui sette anni mostrò la prima prova del fatto che il nostro modo di preparare la sua mente stesse dando i suoi frutti. Per diversi mesi chiese il privilegio di poter vendere giornali, ma sua madre non voleva acconsentire poiché temeva che la sua sordità avrebbe reso rischioso per lui andare in strada da solo.

Alle fine egli prese in mano la questione. Un pomeriggio, mentre era rimasto a casa con i domestici, si arrampicò passando per la finestra della cucina, scese giù per terra e uscì per conto proprio. Si fece prestare sei centesimi di capitale dal calzolaio del vicinato, li investì in giornali, li vendette tutti, li reinvestì e continuò a ripetere l'operazione fino a tarda sera. Dopo aver fatto quadrare i suoi conti e aver restituito i sei centesimi che aveva preso in prestito dal suo banchiere, si trovò con un profitto netto di quarantadue centesimi. Quando

tornammo a casa quella sera lo trovammo addormentato nel letto, con i soldi stretti saldamente nella sua mano.

Sua madre gli aprì la mano, tolse le monete e pianse. Chi l'avrebbe mai detto! Piangere per la prima vittoria di suo figlio sembrava assai fuori luogo. La mia reazione fu opposta. Risi di gusto, perché sapevo che il mio tentativo di impiantare nella mente del bambino un atteggiamento di fede in sé stesso aveva avuto successo.

Sua madre vide, nella prima impresa d'affari di lui, un ragazzino sordo che era uscito per strada e aveva rischiato la vita per guadagnare dei soldi. Io vidi un piccolo uomo d'affari coraggioso, ambizioso, fiducioso in sé stesso, e il valore delle azioni della sua impresa personale era aumentato del cento per cento, poiché egli si era dato agli affari di propria iniziativa e aveva vinto. L'affare mi compiacque, perché sapevo che egli aveva dato prova di possedere un'intraprendenza che lo avrebbe accompagnato per tutta la vita. Gli eventi successivi dimostrarono che era proprio così. Quando suo fratello maggiore voleva una cosa, si stendeva sul pavimento, scalciava con i piedi per aria, piangeva – e la otteneva. Quando il "ragazzino sordo" voleva una cosa, pianificava un modo per guadagnare i soldi necessari e poi se la comprava. E segue ancora quel piano!

Mio figlio mi ha davvero insegnato che gli impedimenti possono essere convertiti in passatoi su cui si può salire per raggiungere un obiettivo degno, a meno che non vengano accettati come ostacoli e usati come alibi.

Il ragazzino sordo portò a termine i vari anni scolastici, le scuole superiori e l'università senza essere in grado di udire i suoi insegnanti, a eccezione di quando parlavano davvero ad alta voce da vicino. Non andò in una scuola per sordi. NON GLI PERMETTEVAMO DI IMPARARE IL LINGUAGGIO GESTUALE. Avevamo deciso che vivesse una vita normale e che si relazionasse con i bambini normali, e sostenemmo tale decisione, anche se ci costò diverse

accese discussioni con i dirigenti scolastici.

Mentre era alle superiori provò un apparecchio acustico elettrico, ma questo non ebbe alcun valore per lui, a causa, credemmo, di una condizione che fu scoperta quando il bambino aveva sei anni, dal dottor J. Gordon Wilson, di Chicago, quando questi fece un'operazione chirurgica su un lato della testa del bambino, e scoprì che non c'era segno di un naturale apparato uditivo.

Durante la sua ultima settimana di università (diciotto anni dopo l'intervento chirurgico), accadde qualcosa che segnò il più importante punto di svolta della sua vita. Attraverso quella che sembrò essere pura casualità, egli venne in possesso di un altro apparecchio acustico elettrico che gli fu inviato per prova. Egli non lo provò subito, data la sua precedente delusione con un dispositivo simile. Alla fine prese quell'apparecchio, e più o meno distrattamente se lo mise in testa, collegò la batteria, ed ecco! Come per magia, il suo DESIDERIO DI UN UDITO NORMALE, che egli aveva serbato per tutta la vita, SI TRASFORMÒ IN REALTÀ! Per la prima volta in vita sua poteva udire quasi come una qualunque persona dotata di un udito normale. "Dio si muove in modo misterioso, per compiere i suoi prodigi".

Colmo di gioia per il Mondo Nuovo che gli era stato portato attraverso questo apparecchio acustico, corse al telefono, chiamò sua mamma e sentì la sua voce perfettamente. Il giorno successivo, in classe, udì chiaramente le voci dei suoi professori per la prima volta in vita sua! Prima poteva sentirli solo quando parlavano ad alta voce e da vicino. Udì la radio. Udì i film sonori. Per la prima volta in vita sua poteva parlare liberamente con altre persone senza che queste dovessero parlare forte. Era davvero entrato in possesso di un Mondo Nuovo. Avevamo rifiutato di accettare l'errore della Natura e, con un DESIDERIO PERSISTENTE, avevamo persuaso la Natura a correggere quell'errore mediante gli unici mezzi pratici disponibili.

Il DESIDERIO aveva cominciato a pagare i dividendi, ma la vittoria non era

ancora completa. Il ragazzo doveva ancora trovare un modo pratico e definito per convertire il suo svantaggio in una risorsa equivalente.

Rendendosi a malapena conto dell'importanza di ciò che aveva già realizzato, ma inebriato dalla gioia del suo nuovo mondo di suoni che aveva appena scoperto, scrisse una lettera al produttore dell'apparecchio acustico, descrivendo la propria esperienza con entusiasmo. Qualcosa all'interno della sua lettera, qualcosa che forse non era scritto apertamente ma che emergeva dalle sue parole, fece sì che quell'azienda lo invitasse a New York. Quando egli arrivò fu accompagnato attraverso la fabbrica, e mentre parlava con l'ingegnere capo, raccontandogli del suo mondo nuovo, un'intuizione, un'idea, o un'ispirazione – chiamala come vuoi – balenò nella sua mente. Fu questo impulso di pensiero che convertì la sua afflizione in una risorsa, destinata a pagare migliaia di dividendi sia in termini di denaro che di felicità per tutto il tempo a venire.

Il succo di quell'impulso di pensiero fu questo: gli venne in mente che avrebbe potuto essere d'aiuto per i milioni di sordi che trascorrono la vita senza il beneficio degli apparecchi acustici, se avesse potuto trovare un modo per raccontare loro la storia del suo Mondo Nuovo. Su due piedi prese la decisione di dedicare il resto della sua vita a prestare un servizio utile ai duri d'orecchi.

Per un mese intero condusse intense ricerche, durante le quali analizzò l'intero sistema di commercializzazione del produttore di quell'apparecchio acustico, e creò modi e mezzi per comunicare con i duri d'orecchi in tutto il mondo al fine di condividere con essi il suo "Mondo Nuovo" che aveva appena scoperto. Quando questo fu compiuto, si mise a redigere un piano biennale basato sulle sue scoperte. Quando presentò il piano all'azienda gli fu immediatamente dato un posto, così che potesse realizzare la propria ambizione. Non si sarebbe sognato, quando si mise al lavoro, che sarebbe stato destinato a portare speranza e sollievo pratico a migliaia di persone sorde che, senza il suo aiuto, sarebbero state condannate per sempre al sordomutismo.

Poco dopo aver iniziato a lavorare con il produttore del suo apparecchio acustico mi invitò a partecipare a un corso tenuto dalla sua azienda, finalizzato a insegnare ai sordomuti a udire e a parlare. Non avevo mai sentito parlare di una simile forma d'istruzione, perciò partecipai al corso, scettico ma con la speranza che il mio tempo non fosse del tutto sprecato. Colà vidi una dimostrazione che mi diede una visione ampiamente allargata di ciò che avevo fatto per suscitare e mantenere vivo nella mente di mio figlio il DESIDERIO di un udito normale. Vidi sordomuti a cui veniva davvero insegnato come udire e come parlare, attraverso l'applicazione di quello stesso principio che avevo usato, più di vent'anni addietro, per salvare mio figlio dal sordomutismo. In questo modo, per un qualche strano giro della Ruota del Destino, mio figlio Blair e io siamo stati destinati ad aiutare a correggere il sordomutismo per quelli non ancora nati, poiché siamo gli unici esseri umani viventi, che io sappia, che hanno stabilito con certezza il fatto che il sordomutismo possa essere corretto fino a portare a una vita normale coloro che sono colpiti da questa calamità. È stato fatto per una persona; sarà fatto per altre.

Nella mia mente non vi è dubbio che Blair sarebbe stato sordomuto per tutta la vita se sua madre e io non fossimo riusciti a foggiare la sua mente come abbiamo fatto. Il dottore che era presente al momento della sua nascita ci disse, in confidenza, che quel bambino avrebbe potuto non udire o non parlare mai. Qualche settimana fa il dottor Irving Voorhees, un celebre specialista per casi simili, ha esaminato Blair a fondo. È rimasto stupefatto vedendo quanto mio figlio senta e parli bene, e ha detto che il suo esame indicava che "in teoria, il ragazzo non dovrebbe sentire affatto". Ma il ragazzo sente, anche se le immagini ai raggi X mostrano che nel suo cranio non c'è nessun tipo di apertura che vada da dove ci dovrebbero essere le sue orecchie al cervello.

Quando impiantai nella sua mente il DESIDERIO di udire e di parlare, e di vivere come una persona normale, con quell'impulso si trasmise un qualche strano influsso che fece diventare la Natura mediatrice, e le fece attraversare il golfo del silenzio tra il suo cervello e il mondo esterno, mediante dei mezzi che i medici specialisti più perspicaci non sono stati in grado di spiegare. Per me sarebbe un sacrilegio anche solo fare congetture su come la Natura abbia compiuto questo miracolo. Sarebbe imperdonabile se tralasciassi di dire al

mondo tutto quello che so sulla umile parte che ho avuto in quella strana esperienza. È mio dovere ed è un privilegio dire che credo, e non senza motivo, che nulla sia impossibile per chi sostiene il DESIDERIO con una FEDE tenace.

In verità, un DESIDERIO ARDENTE ha dei modi subdoli per tramutarsi nel proprio equivalente fisico. Blair DESIDERAVA un udito normale; ora ce l'ha! Era nato con una menomazione che avrebbe potuto facilmente far finire per strada, con qualche matita e una tazzina di latta, uno con un DESIDERIO meno definito. Quella menomazione ora promette di servire come mezzo con cui egli presterà un servizio utile a molti milioni di duri d'orecchi, e promette anche di dargli un valido impiego con una retribuzione adeguata per il resto della sua vita.

Le piccole "bugie bianche" che io inculcai nella sua mente quando era un bambino, facendogli CREDERE che la sua afflizione sarebbe diventata una grande risorsa che egli avrebbe potuto far fruttare, si erano giustificate da sole. In verità non c'è nulla, giusto o sbagliato, che la CREDENZA più il DESIDERIO ARDENTE non possano far diventare reale. Queste qualità sono liberamente a disposizione di chiunque.

In tutta la mia esperienza nell'aver a che fare con uomini e donne che avevano problemi personali, non ho mai affrontato un caso che dimostrasse più chiaramente il potere del DESIDERIO. Gli autori a volte commettono l'errore di scrivere di soggetti di cui non hanno che una conoscenza superficiale o assai basilare. È stata una fortuna per me aver avuto il privilegio di provare l'efficacia del POTERE DEL DESIDERIO attraverso l'afflizione del mio stesso figlio. Forse fu provvidenziale che quell'esperienza avvenisse in quel modo, poiché certamente nessuno è più preparato di lui a servire come esempio di ciò che succede quando il DESIDERIO viene messo alla prova. Se Madre Natura si piega alla volontà del desiderio, è ragionevole pensare che dei semplici uomini possano sconfiggere un desiderio ardente?

Strano e imponderabile è il potere della mente umana! Non capiamo il metodo

con cui essa si serve di ogni circostanza, di ogni individuo, di ogni cosa fisica che sia a portata di mano, come un mezzo per tramutare il DESIDERIO nel suo equivalente fisico. Magari la scienza svelerà questo segreto.

Impiantai nella mente di mio figlio il DESIDERIO di udire e di parlare così come ogni persona normale ode e parla. Quel DESIDERIO ora è diventato realtà. Impiantai nella sua mente il DESIDERIO di convertire il suo più grande svantaggio nella sua più grande risorsa. Quel DESIDERIO è stato realizzato. Il modus operandi con cui questo risultato strabiliante è stato raggiunto non è difficile da descrivere. Consisteva di tre fatti ben definiti; primo, MISCELAI LA FEDE con il DESIDERIO di un udito normale, che trasmisi a mio figlio. Secondo, gli comunicai il mio desiderio in ogni modo concepibile che avessi a disposizione, attraverso uno sforzo persistente, continuo, nel corso di anni. Terzo, EGLI MI CREDEVA!

Mentre questo capitolo veniva completato mi giunse la notizia della morte della signora Schumann-Heink. Un breve paragrafo all'interno del dispaccio delle notizie offre un indizio riguardo all'enorme successo che questa donna insolita ebbe in veste di cantante. Cito il paragrafo, perché l'indizio che contiene è nientedimeno che il DESIDERIO.

Agli inizi della sua carriera, la signora Schumann-Heink fece visita al direttore dell'Opera della Corte di Vienna, affinché egli mettesse alla prova la sua voce. Ma egli non la mise alla prova. Dopo aver dato un'occhiata a quella ragazza sgraziata e malvestita esclamò, per nulla benevolmente: "Con quella faccia, e senza alcuna personalità, come puoi pensare di poter aver mai successo nell'opera? Mia brava bambina, rinuncia a quest'idea. Compra una macchina da cucire e vai a lavorare. NON POTRAI MAI ESSERE UNA CANTANTE".

Mai è un bel po' di tempo! Il direttore dell'Opera della Corte di Vienna sapeva parecchio sulla tecnica del canto. Sapeva poco sul potere del desiderio, quando quest'ultimo assume le proporzioni di un'ossessione. Se avesse saputo di più

riguardo a quel potere non avrebbe commesso l'errore di condannare un genio senza avergli dato un'opportunità.

Parecchi anni fa uno dei miei soci d'affari si ammalò. Peggiorava con il passare del tempo, e infine fu portato in ospedale per un intervento. Appena prima che fosse portato dentro alla sala operatoria gli diedi un'occhiata, e mi chiesi come una persona tanto esile ed emaciata come lui avrebbe potuto sopportare un intervento importante con esito positivo. Il dottore mi avvertì che le possibilità di rivederlo vivo erano tendenti a zero. Ma quello era il PARERE DEL DOTTORE. Non era il parere del paziente. Appena prima di esser portato via, sussurrò debolmente: "Non essere turbato, capo, sarò fuori di qui entro pochi giorni". L'infermiera che lo accudiva mi guardò con compassione. Ma alla fine il paziente fu salvo. Dopo che fu tutto finito, il suo medico disse: "È stato solo il suo desiderio di vivere a salvarlo. Non ce l'avrebbe mai fatta se non avesse rifiutato di accettare la possibilità di morire".

Io credo nel potere del DESIDERIO sostenuto dalla FEDE, perché ho visto questo potere elevare uomini da umili origini a posizioni di potere e ricchezza; l'ho visto privare la morte delle sue vittime; l'ho visto servire come il mezzo con cui gli uomini sono tornati in campo dopo esser stati sconfitti in cento modi diversi; l'ho visto dare a mio figlio una vita normale e di successo nonostante la Natura lo avesse fatto venire al mondo senza orecchie.

Come si può controllare e utilizzare il potere del DESIDERIO? La risposta a questo quesito è stata data in questo capitolo e nei successivi capitoli di questo libro. Questo messaggio si sta rivolgendo al mondo al termine della più lunga e forse più devastante depressione che l'America abbia mai conosciuto. È ragionevole supporre che questo messaggio potrà giungere all'attenzione di molti che sono stati feriti dalla depressione, e di quelli che hanno perso le proprie fortune, e di altri che hanno perso le proprie posizioni, e molti che devono riorganizzare i propri piani e prepararsi a tornare in campo. A tutte queste persone desidero trasmettere l'idea che ogni realizzazione, non importa quale possa essere la sua natura o il suo proposito, deve cominciare con un

intenso DESIDERIO ARDENTE di qualcosa di definito.

Tramite un qualche strano e potente principio di “chimica mentale” che essa non ha mai divulgato, la Natura avvolge nell’impulso del FORTE DESIDERIO “quel qualcosa” che non riconosce l’esistenza della parola “impossibile” e non accetta il fallimento come una realtà possibile.

Capitolo 3. Fede

VISUALIZZARE LA REALIZZAZIONE DEL DESIDERIO, E CREDERCI

Il Secondo Passo verso la Ricchezza

La FEDE è il chimico principale della mente. Quando la FEDE si fonde con la vibrazione del pensiero, la mente subconscia coglie istantaneamente la vibrazione, la converte nel suo equivalente spirituale e la trasmette all'Intelligenza Infinita, come nel caso della preghiera.

Le emozioni della FEDE, dell'AMORE e del SESSO sono le più potenti tra tutte le principali emozioni positive. Quando queste tre si fondono, la conseguenza è che "colorano" la vibrazione del pensiero in modo tale che questa raggiunga istantaneamente la mente subconscia, dove viene tramutata nel suo equivalente spirituale, che è la sola forma che provoca una risposta da parte dell'Intelligenza Infinita.

L'amore e la fede sono psichici; sono collegati al lato spirituale dell'uomo. Il sesso è puramente biologico e collegato solo al lato fisico. La miscelazione, o la fusione, di queste tre emozioni ha come conseguenza l'apertura di una linea di comunicazione diretta tra la mente pensante dell'uomo, che è finita, e l'Intelligenza Infinita.

COME SVILUPPARE LA FEDE

Ora arriva un'affermazione che offrirà una migliore comprensione dell'importanza che il principio dell'autosuggestione assume nella trasformazione del desiderio nel suo equivalente fisico o monetario, ossia: la FEDE è una condizione mentale che può essere indotta, o creata, tramite affermazioni o istruzioni ripetute rivolte alla mente subconscia, attraverso il principio dell'autosuggestione.

Come esempio, considera il proposito per il quale, presumibilmente, stai

leggendo questo libro. L'obiettivo è, naturalmente, quello di acquisire la capacità di tramutare gli intangibili impulsi di pensiero del DESIDERIO nel loro equivalente fisico, ossia il denaro. Seguendo le istruzioni indicate nei capitoli sull'autosuggestione e sulla mente subconscia, come viene riassunto nel capitolo sull'autosuggestione, potrai CONVINCERE la mente subconscia del fatto che tu creda che riceverai quello che chiedi, ed essa agirà in base a quella credenza, che la mente subconscia ti restituirà sotto forma di "FEDE", seguita da dei piani precisi per ottenere ciò che desideri.

Il metodo con cui si sviluppa la FEDE, dove questa ancora non esiste, è estremamente difficile da descrivere, quasi quanto, in effetti, sarebbe difficile descrivere il colore rosso a un cieco che non ha mai visto il colore e non ha nessun mezzo di paragone per quello che gli descrivi. La Fede è una condizione mentale che puoi sviluppare a volontà dopo aver padroneggiato i tredici principi, poiché è una condizione mentale che si sviluppa volontariamente attraverso l'applicazione e l'utilizzo di detti principi.

La ripetizione dell'affermazione di ordini rivolti alla tua mente subconscia è l'unico metodo conosciuto per lo sviluppo volontario dell'emozione della fede.

Forse il significato può essere reso più chiaro attraverso la spiegazione seguente, che riguarda il modo in cui gli uomini a volte diventano dei criminali. Usando le parole di un famoso criminologo: "Quando gli uomini vengono a contatto col crimine per la prima volta, lo aborrono. Se restano a contatto col crimine per un po' di tempo, ci si abituano e lo sopportano. Se restano a contatto con esso abbastanza a lungo, alla fine lo accettano e ne divengono influenzati".

Questo equivale a dire che qualunque impulso di pensiero venga ripetutamente trasmesso alla mente subconscia viene, infine, accettato da quest'ultima, e la mente subconscia agisce quindi in base a esso, procedendo a convertire quell'impulso nel suo equivalente fisico tramite la procedura più pratica a disposizione.

In relazione a questo fatto, considera di nuovo l'affermazione "TUTTI I PENSIERI CHE SONO STATI RESI EMOTIVI (gli è stato dato un sentimento) E MISCELATI CON LA FEDE iniziano immediatamente a convertirsi nel proprio equivalente o corrispettivo fisico".

Le emozioni, o la parte di "sentimento" dei pensieri, sono i fattori che danno ai pensieri energia, vita e azione. Le emozioni della Fede, dell'Amore e del Sesso, quando sono miscelate con un qualsiasi impulso di pensiero, lo mettono in azione con una forza maggiore di quella che potrebbero dargli agendo singolarmente.

Non solo gli impulsi di pensiero che sono stati miscelati con la FEDE, ma anche quelli che sono stati miscelati con una qualunque delle emozioni positive o una qualunque delle emozioni negative possono raggiungere e influenzare la mente subconscia.

Da quest'affermazione potrai desumere che la mente subconscia convertirà nel suo equivalente fisico un impulso di pensiero di natura negativa o distruttiva con la stessa prontezza con cui agirà in base a impulsi di natura positiva o costruttiva. Questo spiega quello strano fenomeno che capita a diversi milioni di persone, indicato come "sfortuna" o "cattiva sorte".

Ci sono milioni di persone che si CREDONO "condannate" alla povertà e al fallimento a causa di una qualche forza strana sulla quale CREDONO di non aver alcun controllo. Queste persone sono i creatori delle proprie "sfortune", a causa di questa CREDENZA negativa che viene raccolta dalla mente subconscia e convertita nel suo equivalente fisico.

Questo è un punto adatto dove indicarti di nuovo che potrai trarre un profitto trasmettendo alla tua mente subconscia qualunque DESIDERIO che tu voglia convertire nel suo equivalente fisico o monetario, stando in una condizione di aspettativa o di CREDENZA nel fatto che la trasformazione avverrà davvero. La tua CREDENZA, o FEDE, è l'elemento che determina l'azione della tua mente subconscia. Non c'è nulla che ti impedisca di "ingannare" la tua mente subconscia quando le dai delle istruzioni mediante l'autosuggestione, come ho fatto io per ingannare la mente subconscia di mio figlio.

Per rendere questo "inganno" più realistico, quando ti rivolgi alla tua mente subconscia comportati proprio come faresti se tu fossi GIÀ IN POSSESSO DELLA COSA MATERIALE CHE STAI CHIEDENDO.

La mente subconscia trasformerà nel suo equivalente fisico, attraverso i mezzi più diretti e pratici a disposizione, qualunque ordine che le venga dato in uno stato di CREDENZA o di FEDE nel fatto che l'ordine sarà eseguito.

Di certo è stato detto abbastanza per offrire un punto di partenza da cui si possa, attraverso la sperimentazione e la pratica, acquisire la capacità di miscelare la FEDE con ogni ordine dato alla mente subconscia. La perfezione arriverà attraverso la pratica. Non può arrivare semplicemente leggendo le istruzioni.

Se è vero che uno può diventare un criminale avendo a che fare con il crimine (e questo è un fatto noto), è ugualmente vero che uno può sviluppare la fede facendo intendere volontariamente alla mente subconscia che egli ha fede. La mente, alla fine, arriva ad assumere la natura delle influenze che la dominano. Comprendi questa verità e saprai perché è essenziale che tu promuova le emozioni positive come forze dominanti della tua mente, e che tu disincentivi ed elimini le emozioni negative.

Una mente dominata dalle emozioni positive diventa una dimora favorevole per la condizione mentale conosciuta come fede. Una mente dominata in questo modo può, a piacimento, dare istruzioni alla mente subconscia; quest'ultima le accetterà e agirà immediatamente in base a esse.

LA FEDE È UNA CONDIZIONE MENTALE CHE PUÒ ESSERE INDOTTA MEDIANTE L'AUTOSUGGESTIONE

Nel corso dei secoli i fanatici religiosi hanno sempre esortato l'umanità in difficoltà ad "aver fede" in questo, in quello e in quell'altro dogma o credo, ma hanno mancato di dire alle persone COME avere fede. Non hanno spiegato che "la fede è una condizione mentale e può essere indotta mediante l'autosuggestione".

In un linguaggio che sia comprensibile per ogni essere umano normale descriveremo tutto ciò che si sa riguardo al principio attraverso cui la FEDE può essere sviluppata dove ancora non esiste.

Abbi Fede in te stesso, Fede nell'Infinito. Prima di cominciare, è necessario ricordarti ancora che:

La FEDE è "l'elisir eterno" che dona vita, potere e azione all'impulso del pensiero!

La suddetta frase merita di essere letta una seconda volta, e una terza, e una quarta. Merita di essere letta ad alta voce!

La FEDE è il punto di partenza per ogni accumulazione di ricchezza!

La FEDE è la base di tutti i “miracoli” e di tutti i misteri che non possono essere analizzati usando le regole della scienza!

La FEDE è l’unico antidoto conosciuto contro il FALLIMENTO!

La FEDE è l’elemento, la “sostanza chimica” che, quando viene miscelata con la preghiera, mette in comunicazione diretta una persona con l’Intelligenza Infinita.

La FEDE è l’elemento che trasforma l’ordinaria vibrazione del pensiero, creata dalla mente finita dell’uomo, nel suo equivalente spirituale.

È solo grazie alla FEDE che la forza cosmica dell’Intelligenza Infinita può essere controllata e usata dall’uomo.

OGNUNA DELLE SUDDETTE AFFERMAZIONI PUÒ ESSERE VERIFICATA!

La prova è semplice e la si può mostrare facilmente. È racchiusa nel principio dell’autosuggestione. Concentriamo la nostra attenzione, quindi, sul tema dell’autosuggestione, e scopriamo che cosa sia e che cosa sia capace di realizzare.

È un fatto risaputo che una persona arrivi, alla fine, a CREDERE a qualunque

cosa ripeta a sé stessa, a prescindere dal fatto che l'affermazione sia vera o falsa. Se un uomo ripete una bugia mille volte, alla fine accetterà quella menzogna come una verità. Inoltre, egli CREDERÀ che sia la verità. Ogni uomo è ciò che è a causa dei PENSIERI DOMINANTI a cui permette di occupare la propria mente. I pensieri che un uomo pone deliberatamente nella propria mente, e che promuove con partecipazione, e con cui miscela una o più emozioni, costituiscono le forze motivanti che dirigono e controllano ogni suo movimento, comportamente e ogni sua azione!

Giunge, ora, un'affermazione di verità assai importante:

I PENSIERI CHE SONO MISCELATI CON UNO O PIÙ DEI SENTIMENTI DELLE EMOZIONI COSTITUISCONO UNA FORZA "MAGNETICA" CHE ATTRAE, DALLE VIBRAZIONI DELL'ETERE, ALTRI PENSIERI SIMILI O COLLEGATI. Un pensiero che con l'emozione viene "magnetizzato" in questo modo può essere paragonato a un seme che, quando viene piantato in un terreno fertile, germina, cresce e si moltiplica mille e più volte finché quello che in origine era un piccolo seme non si trasforma in innumerevoli milioni di semi dello STESSO TIPO!

L'etere è una grande massa cosmica di eterne forze vibrazionali. È composto sia da vibrazioni distruttive che da vibrazioni costruttive. Porta sempre con sé vibrazioni di paura, di povertà, di malattia, di fallimento, di miseria; e vibrazioni di prosperità, di salute, di successo e di felicità, così come porta con sé il suono di centinaia di orchestrazioni musicali e centinaia di voci umane, ciascuna delle quali mantiene la propria individualità e i propri elementi identificativi, attraverso il mezzo conosciuto come radio.

Dal grande magazzino dell'etere la mente umana attrae costantemente delle vibrazioni che si armonizzano con ciò che DOMINA la stessa mente umana. Ogni pensiero, idea, piano o proposito che uno mantiene nella propria mente attrae, dalle vibrazioni dell'etere, una schiera dei suoi parenti, aggiunge questi

“parenti” alla sua stessa forza, e cresce finché non diventa il PADRONE MOTIVANTE, dominante, dell’individuo nella cui mente è stato ospitato.

Ora torniamo al punto di partenza e istruiamoci su come il seme originale di un’idea, di un piano o di un proposito possa essere piantato nella mente. Queste informazioni si possono trasmettere facilmente: ogni idea, piano o proposito può essere collocato nella mente attraverso la ripetizione del pensiero. Questo è il motivo per cui ti viene chiesto di scrivere una dichiarazione del tuo proposito più grande, od Obiettivo Principale Definito, di affidarla alla tua memoria, e ripeterla, con voce udibile, giorno dopo giorno, finché queste vibrazioni sonore non avranno raggiunto la tua mente subconscia.

Siamo quello che siamo a causa delle vibrazioni di pensiero che raccogliamo e manifestiamo attraverso gli stimoli del nostro ambiente quotidiano.

Deciditi a sbarazzarti delle influenze di ogni ambiente sfortunato, e a costruire la tua vita su MISURA. Facendo l’inventario dei vantaggi e degli svantaggi mentali, scoprirai che la tua più grande debolezza sta nella mancanza di sicurezza di sé. Questo ostacolo può essere superato, e la timidezza può essere trasformata in coraggio, con l’aiuto del principio dell’autosuggestione. L’applicazione di questo principio può avvenire attraverso una semplice organizzazione di impulsi di pensiero positivi messi per iscritto, memorizzati e ripetuti finché non diventano parte attiva del funzionamento della facoltà subconscia della tua mente.

LA FORMULA PER LA SICUREZZA DI SÉ

Primo. So di avere la capacità di ottenere l’oggetto del Proposito Definito della mia vita, quindi io ESIGO da me stesso un’azione persistente e continua volta al suo ottenimento, e qui e ora prometto di compiere tale azione.

Secondo. Mi rendo conto che i pensieri dominanti della mia mente alla fine si riprodurranno in un'azione fisica, esterna, e si trasformeranno gradualmente in una realtà fisica, quindi concentrerò i miei pensieri per trenta minuti al giorno sul compito di pensare alla persona che intendo diventare, creando così nella mia mente una chiara immagine mentale di quella persona.

Terzo. So che, per il principio dell'autosuggestione, qualunque desiderio io mantenga con persistenza nella mia mente alla fine cercherà di esprimersi attraverso qualche mezzo pratico per ottenere l'oggetto del desiderio stesso, quindi dedicherò dieci minuti al giorno a esigere da me stesso lo sviluppo della SICUREZZA DI SÉ.

Quarto. Ho messo chiaramente per iscritto una descrizione di quello che è l'OBIETTIVO PRINCIPALE DEFINITO della mia vita, e non smetterò di mai di tentare, finché non arriverò ad aver sviluppato una fiducia in me stesso sufficiente per il suo conseguimento.

Quinto. Mi rendo pienamente conto che nessuna ricchezza e nessuna posizione possono durare a lungo se non sono basate su verità e giustizia, quindi non intraprenderò alcuna transazione che non giovi a tutti coloro che ne sono coinvolti. Avrò successo attraendo verso di me le forze che desidero usare e la collaborazione di altre persone. Indurrò altri a servirmi, a causa della mia disponibilità a servire gli altri. Eliminerò l'odio, l'invidia, la gelosia, l'egoismo e il cinismo, manifestando amore per tutta l'umanità, poiché so che un atteggiamento negativo verso gli altri non potrà mai portarmi il successo. Farò sì che altri credano in me, perché io crederò in loro e in me stesso.

Sottoscriverò questa formula con il mio nome, la affiderò alla mia memoria e la ripeterò ad alta voce una volta al giorno, avendo piena FEDE nel fatto che essa influenzerà gradualmente i miei PENSIERI e le mie AZIONI così che diverrò

una persona che ha fiducia in sé, e di successo.

Dietro a questa formula vi è una legge della Natura che nessun uomo è stato ancora in grado di spiegare. Essa ha confuso gli scienziati di tutte le epoche. Gli psicologi hanno chiamato questa legge “autosuggestione” e hanno sistemato la questione in questo modo.

Il nome con cui uno chiama questa legge è poco importante. Il fatto importante riguardo a essa è che FUNZIONA per la gloria e per il successo del genere umano, SE viene usata in modo costruttivo. Se, però, viene usata in modo distruttivo, porterà distruzione altrettanto prontamente. In quest’affermazione si può trovare una verità molto importante, vale a dire: coloro che crollano sconfitti e finiscono le proprie vite nella povertà, nella miseria e nella sofferenza, fanno così a causa dell’applicazione negativa del principio dell’autosuggestione. La causa può essere trovata nel fatto che TUTTI GLI IMPULSI DI PENSIERO HANNO LA TENDENZA A RIVESTIRSI DEL PROPRIO EQUIVALENTE FISICO.

La mente subconscia (il laboratorio chimico in cui tutti gli impulsi di pensiero vengono combinati e preparati per essere convertiti nella realtà fisica) non fa distinzioni tra impulsi di pensiero costruttivi e distruttivi. Lavora con i materiali che le forniamo attraverso i nostri impulsi di pensiero. La mente subconscia tramuterà in realtà un pensiero guidato dalla PAURA tanto prontamente quanto tramuterà in realtà un pensiero guidato dal CORAGGIO o dalla FEDE.

Le pagine della storia medica sono colme di illustrazioni di casi di “suicidio da suggestione”. Un uomo può commettere un suicidio per una suggestione negativa tanto efficacemente quanto con qualunque altro mezzo. In una città del Midwest, un uomo conosciuto come Joseph Grant, un funzionario di banca, “prese in prestito” una grande somma di denaro della banca senza il consenso dei direttori. Perse quel denaro giocando d’azzardo. Un pomeriggio arrivò l’ispettore della banca e iniziò a controllare i conti. Grant lasciò la banca, prese

una stanza in un albergo della zona e, quando lo trovarono, tre giorni dopo, giaceva nel letto, gemendo e lamentandosi, ripetendo in continuazione queste parole: “Mio Dio, questa cosa mi ucciderà! Non posso reggere questa disgrazia”. In breve tempo morì. I dottori dichiararono il primo caso di “suicidio mentale”.

Proprio come l’elettricità fa girare i meccanismi dell’industria e rende un servizio utile se usata in modo costruttivo, oppure pone fine alla vita se usata in modo sbagliato, così la legge dell’autosuggestione ti condurrà alla pace e alla prosperità o ti farà cadere nella valle della miseria, del fallimento e della morte, in base al tuo grado di comprensione e di applicazione di essa.

Se riempirai la tua mente di PAURA, incertezza, e mancanza di fede nella tua capacità di entrare in connessione con e di usare le forze dell’Intelligenza Infinita, la legge dell’autosuggestione prenderà questo spirito di miscredenza e lo userà come modello con cui la tua mente subconscia lo trasformerà nel suo equivalente fisico.

QUEST’AFFERMAZIONE È VERA TANTO QUANTO DIRE CHE DUE PIÙ DUE FA QUATTRO!

Come il vento che porta una nave a est e un’altra a ovest, la legge dell’autosuggestione ti solleverà o ti tirerà giù, in base al modo in cui hai spiegato le vele del tuo PENSIERO.

La legge dell’autosuggestione, attraverso la quale ogni persona può elevarsi a delle vette di successo che fanno vacillare l’immaginazione, è ben descritta nei versi che seguono:

“Se pensi di essere sconfitto, lo sei,

Se pensi di non avere coraggio, non ce l’hai

Se ti piace vincere, ma pensi di non poterlo fare,

È pressoché certo che non ce la farai.

“Se pensi che perderai, sei perduto

Poiché nel mondo vediamo,

Che il successo comincia con la volontà di un uomo –

È tutto nella condizione mentale.

“Se pensi di essere surclassato, lo sei,

Devi pensare puntando in alto per elevarti,

Devi essere sicuro di te stesso prima

Di poter vincere un premio.

“Le battaglie della vita non vengono sempre vinte

Dall’uomo più forte o più veloce,

Ma presto o tardi l’uomo che vince

È l’uomo che PENSA DI POTERLO FARE!”

Osserva le parole che sono state enfatizzate e coglierai il significato profondo

che il poeta aveva in mente.

Da qualche parte nella tua costituzione (magari nelle cellule del tuo cervello) giace dormiente il seme del successo che, se destato e messo in azione, ti potrà portare a delle vette che forse non avresti mai sperato di raggiungere.

Proprio come un musicista provetto può far sì che le più belle melodie musicali sgorghino dalle corde di un violino, così tu puoi destare il genio che giace dormiente nel tuo cervello e far sì che questo ti porti verso l'alto, verso qualunque obiettivo tu desideri raggiungere.

Abramo Lincoln fece fiasco in tutto quello che tentò, fino ad arrivare ai quarant'anni di età inoltrati. Era un Signor Nessuno proveniente dal Nulla, finché non arrivò nella sua vita una grande esperienza, che destò il genio che era dormiente nel suo cuore e nel suo cervello e diede al mondo uno dei suoi uomini davvero grandi. Quella "esperienza" era miscelata con le emozioni della sofferenza e dell'AMORE. Venne a lui attraverso Ann Rutledge, l'unica donna che egli amò davvero.

È un fatto conosciuto che l'emozione dell'AMORE è assai affine alla condizione mentale conosciuta come FEDE, e questo per il fatto che l'Amore arriva molto vicino a tradurre gli impulsi di pensiero di una persona nel loro equivalente spirituale. Nel corso del suo lavoro di ricerca l'autore ha scoperto, analizzando il percorso di vita e i risultati di centinaia di uomini che hanno avuto un successo strabiliante, che dietro a quasi TUTTI c'era l'influsso dell'amore di una donna. L'emozione dell'amore, nel cuore e nel cervello umano, crea un campo di attrazione magnetica favorevole che causa un afflusso delle vibrazioni più elevate e più pregiate che fluttuino nell'etere.

Se desideri avere una dimostrazione sul potere della FEDE, studia i risultati di

uomini e donne che lo hanno impiegato. In cima all'elenco vi è il Nazareno. La Cristianità è la più grande forza singola che influenzi le menti degli uomini. La base della Cristianità è la FEDE, non importa quante persone possano aver pervertito o mal interpretato il significato di questa grande forza, e non importa quanti dogmi e dottrine siano stati creati nel suo nome che non riflettono i suoi principi.

Il succo degli insegnamenti e dei conseguimenti di Cristo, che possono essere stati interpretati come "miracoli", non era nulla di più e nulla di meno che la FEDE. Se esistono dei fenomeni come i "miracoli", questi vengono prodotti solo attraverso quella condizione mentale chiamata FEDE! Alcuni insegnanti di religione e molti individui che si definiscono cristiani non comprendono né mettono in pratica la FEDE.

Prendiamo in considerazione il potere della FEDE, come viene oggi dimostrato da un uomo che è ben noto a tutto il mondo civilizzato, ovvero l'indiano Mahatma Gandhi. In quest'uomo il mondo ha uno degli esempi più strabilianti che la civiltà abbia conosciuto in merito alle possibilità della FEDE. Gandhi esercita una forza potenziale maggiore di qualunque altro uomo vivente in quest'epoca, e questo nonostante il fatto che egli non abbia nessuno degli strumenti di potere ortodossi, come il denaro, le navi da guerra, i soldati e i materiali bellici. Gandhi non ha denaro, non ha una casa, non possiede un abito completo, ma HA UN POTERE. Come si procura quel potere?

EGLI LO HA CREATO MEDIANTE LA SUA COMPRENSIONE DEL PRINCIPIO DELLA FEDE E ATTRAVERSO LA SUA CAPACITÀ DI TRAPIANTARE QUELLA FEDE NELLE MENTI DI DUECENTO MILIONI DI PERSONE.

Gandhi ha ottenuto, attraverso l'influenza della FEDE, ciò che il più grande potere militare al mondo non poteva e non potrà mai ottenere con i soldati e con i mezzi militari. Egli ha compiuto l'impresa sbalorditiva che sta

nell’INFLUENZARE duecento milioni di menti a COALIZZARSI E MUOVERSI ALL’UNISONO, COME UNA MENTE SOLA.

Quale altra forza sulla terra, a eccezione della FEDE, potrebbe fare tanto?

Verrà un giorno in cui i dipendenti così come i datori di lavoro scopriranno le possibilità della FEDE. Quel giorno è agli albori. Il mondo intero ha potuto ampiamente testimoniare, durante la recente depressione economica, che cosa la MANCANZA DI FEDE provochi negli affari.

Di certo la civiltà ha prodotto abbastanza esseri umani intelligenti da mettere a frutto questa grande lezione che la depressione ha insegnato al mondo. Durante questa depressione, il mondo ha avuto abbondantemente la prova che la PAURA diffusa paralizza gli ingranaggi dell’industria e degli affari. Da quest’esperienza nasceranno dei dirigenti nel mondo degli affari e dell’industria che trarranno profitto dall’esempio che Gandhi ha dato al mondo, e applicheranno negli affari le stesse tattiche che egli ha utilizzato per mettere in piedi il più grande seguito che sia stato conosciuto nella storia del mondo. Questi dirigenti arriveranno dai ranghi e dalle file degli uomini sconosciuti, che oggi lavorano nelle acciaierie, nelle miniere di carbone, nelle fabbriche di automobili e nelle piccole città e nei paesi d’America.

È ora che ci sia una riforma nel mondo lavorativo, stanne certo! I metodi del passato, basati su combinazioni economiche di FORZA e PAURA, saranno soppiantati dai principi della FEDE e della cooperazione, che sono principi migliori. Gli uomini che lavorano riceveranno di più delle paghe giornaliere; riceveranno dei dividendi dell’azienda, come quelli che forniscono i capitali per l’azienda; ma prima essi devono DARE DI PIÙ AI PROPRI DATORI DI LAVORO e smettere questi bisticci e queste contrattazioni di forza, che vanno a scapito del pubblico. Essi devono guadagnare il diritto ai dividendi!

Inoltre, e questa è la cosa più importante di tutte – ESSI SARANNO CONDOTTI DA UOMINI CHE CAPIRANNO E APPLICHERANNO I PRINCIPI IMPIEGATI DA MAHATMA GANDHI. Solo in questo modo gli uomini al comando potranno ottenere dai propri seguaci lo spirito di PIENA cooperazione che costituisce il potere nella sua forma più alta e durevole.

Questa stupefacente era delle macchine, in cui viviamo e da cui stiamo appena emergendo, ha tolto l'anima agli uomini. I suoi condottieri hanno guidato gli uomini come se questi fossero solo dei macchinari; sono stati costretti a fare così da quei dipendenti che hanno contrattato, a scapito di tutti gli interessati, per ottenere e non dare. Il motto del futuro sarà FELICITÀ E APPAGAMENTO DEGLI ESSERI UMANI, e quando questa condizione mentale sarà stata ottenuta, la produzione si prenderà cura di sé in modo più efficace di qualunque altra cosa che sia mai stata compiuta quando gli uomini non miscelavano, e non potevano miscelare, la FEDE e l'interesse individuale con il proprio lavoro.

A causa del bisogno di fede e di cooperazione nella conduzione degli affari e dell'industria, sarà sia interessante che proficuo analizzare un evento che fornisce un'ottima comprensione del metodo con cui gli industriali e gli uomini d'affari accumulano grandi fortune, dando prima di provare a ottenere.

L'evento scelto per questa spiegazione risale al 1900, quando si stava formando la società di capitali United States Steel. Mentre leggi quella storia tieni a mente questi fatti fondamentali e capirai come le IDEE siano state convertite in fortune immense.

Primo, l'immensa società di capitali United States Steel nacque nella mente di Charles M. Schwab sotto forma di IDEA, che egli creò con la sua IMMAGINAZIONE! Secondo, egli miscelò la FEDE con la sua IDEA. Terzo, egli formulò un PIANO per la trasformazione della sua IDEA in una realtà fisica e finanziaria. Quarto, mise in atto il suo piano con il suo celebre discorso presso il circolo dell'università. Quinto, applicò e portò a compimento il suo PIANO

con PERSISTENZA e lo sostenne con forte DECISIONE finché non fu completamente realizzato. Sesto, preparò la strada per il successo con un DESIDERIO ARDENTE di successo.

Se sei uno di quelli che spesso si sono chiesti in che modo le grandi fortune vengano accumulate, questa storia sulla creazione della società di capitali United States Steel sarà illuminante. Se hai qualche dubbio sul fatto che gli uomini possano PENSARE E DIVENTARE RICCHI, questa storia dovrebbe dissipare i tuoi dubbi, poiché nella storia della United States Steel puoi vedere chiaramente l'applicazione di gran parte dei tredici principi descritti in questo libro.

Questa descrizione sbalorditiva del potere di un'IDEA fu esposta con efficacia da John Lowell all'interno del New York World-Telegram, ed è qui ristampata per sua gentile concessione.

"UN GRAZIOSO DISCORSO DI FINE CENA PER UN MILIARDO DI DOLLARI

"Quando la sera del 12 dicembre 1900 un'ottantina di esponenti della nobiltà finanziaria della nazione si riunirono nella sala per banchetti del circolo universitario di Fifth Avenue per fare onore a un giovane uomo venuto dall'Ovest, neanche una mezza dozzina degli ospiti si resero conto che stavano per assistere all'episodio più significativo della storia industriale americana.

"J. Edward Simmons e Charles Stewart Smith, con il cuore pieno di gratitudine per la generosa ospitalità che gli era stata concessa da Charles M. Schwab durante una loro recente visita a Pittsburgh, avevano organizzato quella cena per presentare il trentottenne dell'industria dell'acciaio alla società bancaria dell'Est. Ma non si aspettavano l'effetto che avrebbe avuto su quell'assemblea. Infatti, lo avevano avvertito che i cuori che stavano dentro ai palloni gonfiati di New York

non sarebbero stati sensibili all’arte oratoria e che, se non voleva annoiare gli Stillman e gli Harriman e i Vanderbilt, avrebbe fatto meglio a limitarsi a quindici o venti minuti di garbate millanterie e a risolverla così.

“Proprio John Pierpont Morgan, che sedette alla destra di Schwab quando divenne il suo dignitario imperiale, intendeva onorare la tavola del banchetto con la propria presenza solo per poco tempo. E per quanto riguarda la stampa e il pubblico, l’intera faccenda fu così breve che non se ne trovò menzione nella carta stampata del giorno successivo.

“Dunque i due anfitrioni e i loro distinti ospiti mangiarono passando per le usuali sette od otto portate. Non si faceva molta conversazione e quella che si faceva era misurata. Pochi dei banchieri e degli agenti avevano incontrato Schwab, la cui carriera era fiorita lungo le rive del fiume Monongahela, e nessuno lo conosceva bene. Ma prima che la sera fosse terminata, essi – e con essi il Signore del Denaro, ossia Morgan – stavano per essere conquistati, e un bimbo da un miliardo di dollari, ovvero la società di capitali United States Steel, stava per essere concepito.

“Probabilmente è una sfortuna, dal punto di vista storico, che non sia stata fatta alcuna registrazione del discorso di Charlie Schwab a quella cena. Egli ripetè alcune parti di esso in un secondo momento durante un simile ritrovo di banchieri di Chicago. E ancor più tardi, quando il Governo intentò la causa per sciogliere il Consorzio dell’Acciaio, egli diede la propria versione, dal banco dei testimoni, delle osservazioni che portarono Morgan a una frenetica attività finanziaria.

“È probabile, comunque, che si trattò di un discorso ‘casalingo’, un po’ sgrammaticato (poiché a Schwab non erano mai interessate le finezze del linguaggio), epigrammatico e intriso di spirito. Ma, a parte questo, esso ebbe una forza e un effetto galvanici sui cinque milioni di capitale stimato che erano rappresentati dai convitati. Dopo che il discorso fu terminato e mentre

quell’assemblea era ancora sotto il suo incantesimo, anche se Schwab aveva parlato per ben novanta minuti, Morgan condusse l’oratore verso una finestra incassata dove, facendo dondolare le gambe da una sedia alta e scomoda, parlarono per un’altra ora.

“La magia della personalità di Schwab era stata attivata in tutta la sua forza, ma quello che era più importante e duraturo era il programma pienamente sviluppato, ben delineato, che egli aveva messo giù per realizzare un’espansione dell’industria dell’acciaio. Molti altri uomini avevano provato a far interessare Morgan al mettere insieme un consorzio dell’acciaio seguendo il modello delle fusioni di società che commercializzavano biscotti, fili e cerchi metallici, zucchero, gomma, whisky, olio e gomme da masticare. John W. Gates, giocatore d’azzardo, aveva insistito su di esso, ma Morgan non gli diede fiducia. I fratelli Moore, Bill e Jim, operatori di borsa di Chicago che avevano cucito insieme un consorzio dei fiammiferi e una società di capitali che riuniva aziende che producevano biscotti, avevano insistito su di esso e avevano fallito. Elbert H. Gary, avvocato bigotto di campagna, voleva promuovere un simile consorzio ma non era abbastanza grosso per fare colpo. Fino a che l’eloquenza di Schwab non portò J. P. Morgan alle altitudini da cui egli poteva visualizzare i solidi risultati della più audace impresa finanziaria mai concepita, il progetto continuava a venir visto come un sogno delirante di pazzoidi che parlavano di soldi facili.

“Il magnetismo finanziario che cominciò, una generazione fa, ad attrarre migliaia di aziende piccole e talvolta gestite in modo inefficiente verso grandi fusioni mirate ad annientare la competizione, era diventato attivo nel mondo dell’acciaio per mezzo degli espedienti di un gioviale pirata degli affari, vale a dire John W. Gates. Gates aveva già formato la Società Americana dell’Acciaio e dei Cavi partendo da una catena di piccole ditte, e insieme a Morgan aveva creato la Società Federale dell’Acciaio. Le aziende National Tube e American Bridge erano altre due ditte di Morgan, e i fratelli Moore avevano abbandonato l’industria dei fiammiferi e dei biscotti per formare il gruppo 'American' – che commercializzava lastre di stagno, cerchi d’acciaio e lamiere d’acciaio – e la Società Nazionale dell’Acciaio.

“Ma messe a fianco al consorzio verticale di Andrew Carnegie, un consorzio posseduto e gestito da cinquantatré soci, quelle altre fusioni erano insignificanti. Potevano fare fusioni finché avevano voglia ma tutti quanti insieme non potevano intaccare l’organizzazione di Carnegie, e Morgan lo sapeva.

“Anche il vecchio scozzese eccentrico lo sapeva. Dalle magnifiche altezze del Castello di Skibo aveva visto, prima con divertimento e poi con risentimento, i tentativi delle più piccole aziende di Morgan di intaccare i suoi affari. Quando i tentativi si fecero troppo audaci, il temperamento di Carnegie si tramutò in collera e desiderio di rivalsa. Decise di duplicare ogni stabilimento posseduto dai suoi rivali. Fino a quel momento non era stato interessato ai cavi, ai tubi, ai cerchi o alle lamiere. Era invece disposto a vendere l’acciaio grezzo a tali aziende lasciando che queste lo lavorassero con la forma che volevano. Ma poi, con Schwab come suo comandante e abile luogotenente, pianificò di mettere al muro i suoi nemici.

“Così fu nel discorso di Charles M. Schwab che Morgan vide la risposta al suo problema delle fusioni societarie. Un consorzio senza Carnegie – un gigante in mezzo a tutti loro – non sarebbe stato affatto un consorzio, bensì un budino natalizio senza l’uva secca, come disse uno scrittore.

“Il discorso di Schwab della sera del 12 dicembre 1900 portò senza dubbio la deduzione, anche se non la promessa, che la vasta impresa di Carnegie potesse essere portata sotto la tenda di Morgan. Egli parlò del futuro del mondo per quanto riguardava l’acciaio, parlò del riorganizzarsi per essere efficienti, dello specializzarsi, dello smantellare gli stabilimenti infruttuosi e concentrare gli sforzi sulle proprietà prosperose, parlò delle economie relative al commercio dei minerali grezzi, delle economie nei dipartimenti amministrativi e generali, e del conquistare i mercati esteri.

“Inoltre, egli disse ai bucanieri presenti tra loro in che cosa stavano gli errori della loro abituale pirateria. Il loro proposito, egli dedusse, era stato quello di

creare dei monopoli, alzare i prezzi e pagare a sé stessi lauti dividendi sfruttando il proprio privilegio. Schwab condannò quel sistema con la sua maniera più sincera. La miopia di una tale politica, egli disse ai suoi ascoltatori, stava nel fatto che questa restringeva il mercato in un'era in cui ogni cosa chiedeva a gran voce di espandersi. Riducendo il costo dell'acciaio, egli argomentò, si sarebbe creato un mercato in continua espansione; sarebbero stati ideati più utilizzi per l'acciaio e si sarebbe potuta conquistare una fetta considerevole del commercio mondiale. Anche se non lo sapeva, Schwab era effettivamente un apostolo della moderna produzione di massa.

"Così la cena al circolo universitario giunse al termine. Morgan tornò a casa, a pensare alle rosee predizioni di Schwab. Schwab tornò a Pittsburgh a gestire l'industria dell'acciaio per 'Wee Andra Carnegie', mentre Gary e i restanti tornarono alle loro teleborse, a trafficare in previsione della prossima mossa.

"Non passò molto tempo. Per Morgan ci volle circa una settimana per digerire il banchetto della ragione che Schwab gli aveva piazzato innanzi. Quando ebbe assicurato a sé stesso che non ne sarebbe derivata alcuna indigestione finanziaria, mandò a chiamare Schwab – e trovò quel giovane uomo piuttosto schivo. Il signor Carnegie, fece capire Schwab, avrebbe potuto non essere contento se avesse scoperto che il fidato presidente della sua società ci aveva provato con l'Imperatore di Wall Street, quella via in cui Carnegie era deciso a non passare mai. Allora fu suggerito dall'intermediario John W. Gates, che se a Schwab 'fosse capitato' di trovarsi presso l'Hotel Bellevue di Filadelfia, anche a J. P. Morgan sarebbe potuto 'capitare' di trovarsi là. Quando Schwab arrivò, tuttavia, Morgan si trovava sconvenientemente malato nella sua casa di New York, e così, su pressante invito dell'anziano, Schwab andò a New York e si presentò alla porta della biblioteca del finanziere.

"Certi storici dell'economia hanno manifestato la credenza secondo cui dall'inizio alla fine del dramma il palcoscenico fosse stato preparato da Andrew Carnegie – la cena per Schwab, il celebre discorso, il colloquio di domenica sera tra Schwab e il Re del Denaro, secondo loro erano tutti eventi combinati

dall’astuto scozzese. La verità è esattamente l’opposto. Quando Schwab fu chiamato per portare a compimento l’affare non sapeva neanche se 'il piccolo capo', come veniva chiamato Andrew, avrebbe voluto stare a sentire di un’offerta di vendita, in particolare verso un gruppo di uomini che Andrew considerava dotati di qualcosa che per lui era tutt’altro che sacro. Ma Schwab portò con sé al suo colloquio, scritti di suo pugno, sei fogli di cifre scritte in corsivo, che per la sua mente rappresentavano il valore fisico e la capacità di guadagno potenziale di ogni società dell’acciaio che egli vedeva come una stella essenziale nel nuovo firmamento del metallo.

“Quattro uomini rifletterono su quelle cifre tutta la notte. Il capo, naturalmente, era Morgan, fermo nella sua credenza nel Diritto Divino del Denaro. Con lui c’era un socio aristocratico, Robert Bacon, studioso e gentiluomo. Il terzo era John W. Gates che Morgan disprezzava in quanto giocatore d’azzardo e lo usava come un attrezzo. Il quarto era Schwab, che sapeva di più, sui processi riguardanti la produzione e la vendita dell’acciaio, di qualunque gruppo di uomini vivente a quel tempo. Per tutto il colloquio le cifre dell’uomo di Pittsburgh non furono mai messe in dubbio. Se egli diceva che un’azienda valeva una certa cifra, allora valeva quella cifra e niente di più. Egli insisteva anche sul fatto che si includessero nella fusione solo quelle aziende che aveva nominato. Aveva concepito una società di capitali in cui non ci sarebbero state ripetizioni, neanche per soddisfare la cupidigia di amici che volessero scaricare le proprie aziende sulle ampie spalle di Morgan. Quindi lasciò fuori, intenzionalmente, molte delle aziende più grandi su cui i Trichechi e i Carpentieri di Wall Street avevano posato uno sguardo affamato.

“Quando venne l’alba, Morgan si alzò e si raddrizzò la schiena. Restava una sola domanda.

“'Pensi di poter persuadere Andrew Carnegie a vendere?' – chiese.

“'Posso provarci' – disse Schwab.

“'Se riesci a farlo vendere, accetterò l’affare' – disse Morgan.

“Fin qui tutto bene. Ma Carnegie avrebbe venduto? Quanto avrebbe chiesto? (Schwab pensava sui 320 milioni di dollari). Come avrebbe voluto essere pagato? Azioni ordinarie o privilegiate? Obbligazioni? Contanti? Nessuno avrebbe potuto mettere insieme un terzo di un miliardo di dollari in contanti.

“Ci fu una partita di golf a gennaio sulla brughiera coperta dal ghiaccio scricchiolante nei campi di St. Andrews a Westchester, con Andrew infagottato in dei maglioni per proteggersi dal freddo, e Charlie che parlava loquacemente, come al solito, per tenere su il morale. Ma non fu fatta parola d’affari finché la coppia non si sedette nel tepore confortevole della villetta di Carnegie, che era situata proprio lì vicino. A quel punto, con la stessa persuasività che aveva ipnotizzato ottanta milionari presso il circolo universitario, Schwab parlò profusamente di promesse splendenti quali il trascorrere il pensionamento nell’agio e innumerevoli milioni di dollari con cui l’anziano avrebbe potuto soddisfare i suoi capricci sociali. Carnegie capitolò, scrisse una cifra su una striscia di carta, la passò a Schwab e disse: 'Bene, ecco la cifra per cui venderemo'.

“La cifra era approssimativamente 400 milioni di dollari, e fu raggiunta prendendo i 320 milioni di dollari citati da Schwab come cifra di base e aggiungendo a questi 80 milioni di dollari che rappresentavano l’incremento del valore in denaro negli ultimi due anni.

“Successivamente, sul ponte di un transatlantico, lo scozzese disse mestamente a Morgan: 'Vorrei averti chiesto 100 milioni di dollari in più'.

“'Se tu li avessi chiesti, li avresti ottenuti' – gli disse Morgan allegramente.

* * * * * * *

“Ci fu un putiferio, naturalmente. Un corrispondente britannico comunicò tramite cablogramma che il mondo estero dell’acciaio era 'scioccato' da quella fusione gigantesca. Il presidente Hadley, di Yale, dichiarò che a meno che i consorzi non venissero regolamentati la nazione si sarebbe potuta aspettare 'un imperatore a Washington entro i prossimi venticinque anni'. Ma quell’abile manipolatore di azioni, Keene, si mise al lavoro spingendo la nuove azione al pubblico con tanto vigore che tutta la liquidità in eccesso – stimata da qualcuno in quasi 600 milioni di dollari – fu assorbita in un baleno. Così Carnegie ebbe i suoi milioni e il gruppo di Morgan ebbe 62 milioni di dollari per tutto il suo 'disturbo', e tutti i 'ragazzi', da Gates a Gary, ebbero i loro milioni.

* * * * * * *

“Il trentottenne Schwab ebbe la sua ricompensa. Fu fatto presidente della nuova società e rimase al comando fino al 1930”.

La clamorosa storia del “Grosso Affare” che hai appena terminato di leggere è stata inclusa in questo libro perché è una perfetta dimostrazione del metodo con cui IL DESIDERIO PUÒ ESSERE TRAMUTATO NEL SUO EQUIVALENTE FISICO!

Immagino che qualche lettore metterà in dubbio l’affermazione secondo cui un mero DESIDERIO intangibile possa essere convertito nel suo equivalente fisico. Senza dubbio qualcuno dirà “Non puoi convertire il NULLA in QUALCOSA!”

La risposta è nella storia della società di capitali denominata United States Steel.

Quell'organizzazione gigantesca fu creata nella mente di un uomo. Il piano con cui l'organizzazione fu provvista delle acciaierie che le diedero la stabilità finanziaria fu creato nella mente dello stesso uomo. La sua FEDE, il suo DESIDERIO, la sua IMMAGINAZIONE, la sua PERSISTENZA furono gli ingredienti reali che composero la United States Steel. Le acciaierie e i macchinari acquisiti dalla società, DOPO CHE QUESTA FU DIVENUTA UN'ENTITÀ LEGALE, erano accessori, ma un'analisi attenta rivelerà il fatto che il valore stimato delle proprietà acquisite dalla società aumentò di valore per un totale stimato in SEICENTO MILIONI DI DOLLARI, mediante la semplice transazione che le fuse sotto una sola gestione.

In altre parole, l'IDEA di Charles M. Schwab, più la FEDE con cui egli la convogliò verso le menti di J. P. Morgan e degli altri, fu commercializzata per un profitto di circa 600 milioni di dollari. Non proprio una somma insignificante per una sola IDEA!

Che cosa accadde ad alcuni degli uomini che presero la loro quota dei milioni di dollari di profitto realizzati mediante questa transazione è una materia che ora non ci interessa. La caratteristica importante di quel risultato strabiliante è che serve come prova incontestabile della validità della filosofia descritta in questo libro, poiché questa filosofia è stata l'ordito e il tessuto dell'intera transazione. Inoltre, la praticabilità di questa filosofia è stata provata dal fatto che la società United States Steel prosperò e divenne una delle più ricche e potenti società di capitali d'America, dando lavoro a migliaia di persone, sviluppando nuovi impieghi per l'acciaio e aprendo nuovi mercati; dimostrando così che i 600 milioni di dollari di profitto che l'IDEA di Schwab produsse erano meritati. La RICCHEZZA inizia sotto forma di PENSIERO!

La quantità è limitata solo dalla persona nella cui mente il PENSIERO viene messo in moto. La FEDE rimuove i limiti! Ricordatelo quando sei pronto a

contrattare con la Vita per qualunque cifra tu chieda come prezzo per essere arrivato a questo punto.

Ricorda, inoltre, che l’uomo che creò la società United States Steel era pressoché sconosciuto all’epoca. Era soltanto il “tuttofare” di Andrew Carnegie fino a che non diede alla luce la sua celebre IDEA. Dopo di che egli si innalzò rapidamente verso una posizione di potere, fama e ricchezza.

Capitolo 4. Autosuggestione

NON CI SONO LIMITAZIONI PER LA MENTE A ECCEZIONE DI QUELLE CHE NOI STESSI *AMMETTIAMO*

POVERTÀ E *RICCHEZZA* SONO ENTRAMBE FRUTTI DEL PENSIERO

IL MEZZO PER INFLUENZARE LA MENTE SUBCONSCIA

Il Terzo Passo verso la Ricchezza

AUTOSUGGESTIONE è un termine che vale per tutte le suggestioni e per tutti gli stimoli autosomministrati che raggiungono la mente di una persona attraverso i cinque sensi. In altre parole, l'autosuggestione è la suggestione creata attraverso sé stessi. È l'azione della comunicazione tra quella parte della mente dove ha luogo il pensiero conscio e quella che funge da sede dell'azione per la mente subconscia.

Attraverso i pensieri predominanti a cui si permette di restare nella mente conscia (è irrilevante che questi pensieri siano negativi o positivi), il principio dell'autosuggestione raggiunge spontaneamente la mente subconscia e la influenza con questi pensieri.

NESSUN PENSIERO, sia esso negativo o positivo, PUÒ ENTRARE NELLA MENTE SUBCONSCIA SENZA L'AIUTO DEL PRINCIPIO DELL'AUTOSUGGESTIONE, a eccezione dei pensieri raccolti dall'etere. In altre parole, tutte le impressioni sensoriali che vengono percepite attraverso i cinque sensi vengono fermate dalla mente CONSCIA e possono essere passate alla mente subconscia oppure rigettate, a piacimento. La facoltà conscia funge, quindi, da guardia esterna per l'accesso al subconscio.

La Natura ha creato l'uomo in modo tale che egli abbia il CONTROLLO ASSOLUTO sulla materia che raggiunge la sua mente subconscia attraverso i suoi cinque sensi, anche se questa non è intesa come un'affermazione per dire che l'uomo ESERCITA sempre questo controllo. Nella stragrande maggioranza dei casi egli NON lo esercita, e questo spiega perché tante persone trascorrano la vita nella povertà.

Ricorda cosa è stato detto riguardo alla somiglianza della mente subconscia con un giardinetto fecondo, in cui le erbacce cresceranno in abbondanza, se non vengono sparsi i semi di piante maggiormente desiderabili.

L’AUTOSUGGESTIONE è l’azione di controllo attraverso cui un individuo può volontariamente nutrire la propria mente subconscia con pensieri di natura creativa, oppure, per negligenza, può permettere ai pensieri di natura distruttiva di farsi strada in questo fertile giardino della mente.

Sei stato istruito, negli ultimi dei sei passaggi descritti nel capitolo sul Desiderio, a leggere AD ALTA VOCE due volte al giorno l’affermazione SCRITTA del tuo DESIDERIO DI DENARO, e a VEDERE E SENTIRE te stesso GIÀ in possesso di quel denaro! Seguendo queste istruzioni tu comunichi l’oggetto del tuo DESIDERIO direttamente alla tua mente SUBCONSCIA con uno spirito di assoluta FEDE. Ripetendo questa procedura, crei spontaneamente delle abitudini di pensiero che sono favorevoli ai tuoi sforzi per tramutare il desiderio nel suo equivalente monetario.

Torna su questi sei passaggi descritti nel secondo capitolo e leggili di nuovo, molto attentamente, prima di procedere oltre. Poi (quando ci arrivi), leggi molto attentamente le quattro istruzioni per l’organizzazione del tuo gruppo della “Mente Superiore”, descritte nel capitolo sulla Pianificazione Organizzata. Confrontando questi due insiemi di istruzioni con quello che è stato detto sull’autosuggestione, tu, di certo, vedrai che le istruzioni implicano l’applicazione del principio dell’autosuggestione.

Ricorda, pertanto, quando leggi ad alta voce l’affermazione del tuo desiderio (attraverso cui ti stai adoperando per sviluppare una “consapevolezza del denaro”), che la mera lettura delle parole non ha ALCUNA IMPORTANZA – SE tu non misceli l’emozione, o il sentimento, con le tue parole. Se ripeti un milione di volte la celebre formula di Emile Coué, “Giorno per giorno, sotto ogni aspetto, sto migliorando sempre più”, senza miscelare l’emozione e la FEDE con le tue parole, non riscontrerai alcun risultato desiderabile. La tua mente subconscia riconosce SOLO i pensieri che sono stati ben miscelati con l’emozione o il sentimento, e agisce SOLO in base a essi.

Questo è un fatto di tale importanza da renderne necessaria la ripetizione in ogni capitolo, perché la mancanza di comprensione di questo fatto è la ragione principale per cui la maggioranza delle persone che provano ad applicare il principio dell'autosuggestione non ottengono risultati desiderabili.

Delle semplici parole fredde non influenzano la mente subconscia. Non otterrai alcun risultato apprezzabile finché non imparerai a raggiungere la tua mente subconscia con pensieri, o parole pronunciate, che non siano stati resi ben emotivi mediante la CREDENZA.

Non scoraggiarti se non puoi controllare e dirigere le tue emozioni la prima volta che provi a farlo. Ricorda che non esiste proprio la possibilità di ottenere QUALCOSA IN CAMBIO DI NULLA. La capacità di raggiungere e influenzare la tua mente subconscia ha il suo prezzo, e tu DEVI PAGARE QUEL PREZZO. Non puoi imbrogliare, neanche se desideri farlo. Il prezzo da pagare per la capacità di influenzare la tua mente subconscia è la perpetua PERSISTENZA nell'applicare i principi qui descritti. Non puoi sviluppare la capacità desiderata a un costo inferiore. Tu, e TU SOLO, devi decidere se la ricompensa per cui ti stai battendo (la "consapevolezza del denaro") vale il prezzo che devi pagare per averla, in termini di impegno.

La saggezza e la "ingegnosità" da sole non attrarranno e non conserveranno il denaro, fatta eccezione per pochi rarissimi casi, dove la legge dei grandi numeri favorisce l'attrazione del denaro attraverso tali fonti. Il metodo di attrazione del denaro descritto qui non dipende dalla legge dei grandi numeri. Inoltre, questo metodo non fa preferenze. Funzionerà tanto efficacemente per una certa persona così come lo farà per un'altra. Dove si verifica l'insuccesso, è l'individuo, non il metodo, ad aver fallito. Se provi e fallisci, fai un altro tentativo e poi ancora un altro, finché non hai successo.

La tua capacità di usare il principio dell'autosuggestione dipenderà in larghissima misura dalla tua capacità di CONCENTRARTI su un determinato

DESIDERIO finché quel desiderio non diviene un’OSSESSIONE ARDENTE.

Quando cominci a mettere in atto le istruzioni fornite in relazione ai sei passaggi descritti nel secondo capitolo, sarà necessario che tu ti serva del principio della CONCENTRAZIONE.

Qui è il caso di offrire qualche suggerimento per un uso efficace della concentrazione. Quando cominci a mettere in atto il primo dei sei passaggi, che ti indica di “stabilire nella tua mente la quantità ESATTA di denaro che desideri”, mantieni i tuoi pensieri su quella quantità di denaro CONCENTRANDOTI, o fissando l’attenzione, tenendo gli occhi chiusi, finché non riesci REALMENTE A VEDERE l’apparenza fisica del denaro. Fai questo almeno una volta al giorno. Man mano che prosegui con questi esercizi, segui le istruzioni fornite nel capitolo sulla FEDE, e vedi te stesso effettivamente IN POSSESSO DEL DENARO!

Qui si trova un fatto di massima importanza: la mente subconscia prende qualunque ordine che le venga dato con uno spirito di FEDE assoluta, e agisce in base a tale ordine, anche se l’ordine spesso dovrà essere ripresentato più e più volte, tramite la ripetizione, prima che la mente subconscia lo interpreti. A seguito dell’affermazione precedente, considera la possibilità di usare un “trucco” perfettamente legittimo con la tua mente subconscia, facendole credere, poiché tu ci credi, che tu debba avere la quantità di denaro che stai visualizzando, e che questo denaro stia già aspettando che tu lo reclami, e che la mente subconscia DEBBA consegnarti dei piani pratici per l’acquisizione di quel denaro che è tuo.

Trasmetti il pensiero suggerito nel paragrafo precedente alla tua IMMAGINAZIONE, e vedi cosa la tua immaginazione possa fare o farà per creare dei piani pratici per accumulare denaro tramutando il tuo desiderio.

NON ATTENDERE un piano definito attraverso cui tu intenda scambiare servizi o merci in cambio dei soldi che stai visualizzando, ma comincia subito a vederti in possesso di quel denaro, nel frattempo ESIGENDO e ASPETTANDOTI che la tua mente subconscia ti consegni il piano o i piani di cui hai bisogno. Stai all'erta per questi piani, e quando appaiono mettili IMMEDIATAMENTE IN ATTO. Quando i piani appaiono, probabilmente "guizzano" nella tua mente attraverso il sesto senso, sotto forma di "ispirazione". Quest'ispirazione può essere considerata un "telegramma" diretto o un messaggio da parte dell'Intelligenza Infinita. Trattalo con rispetto e agisci in base a esso non appena lo ricevi. Il non farlo sarà FATALE per il tuo successo.

Nel quarto dei sei passaggi sei stato istruito a "creare un piano definito per realizzare il tuo desiderio, e cominciare subito a mettere in atto questo piano". Dovresti seguire quest'istruzione nella maniera descritta nel paragrafo precedente. Non fare affidamento sulla tua "ragione" quando crei il tuo piano per accumulare denaro tramutando il tuo desiderio. La tua ragione è difettosa. Inoltre, la tua facoltà del raziocinio potrebbe essere pigra e, se fai completamente affidamento su di essa per servirti, potrebbe deluderti.

Quando visualizzi il denaro che intendi accumulare (a occhi chiusi), vediti mentre rendi il servizio o mentre consegni le merci che intendi offrire in cambio di quel denaro. Questo è importante!

SOMMARIO DELLE ISTRUZIONI

Il fatto che tu stia leggendo questo libro indica che tu sia seriamente alla ricerca della conoscenza. Indica anche che sei uno studioso di questa materia. Se sei solo uno studioso, vi è una possibilità che tu possa imparare molte cose che non sapevi, ma imparerai solo assumendo un atteggiamento d'umiltà. Se scegli di seguire alcune delle istruzioni ma tralasci o rifiuti di seguirne altre – fallirai! Per ottenere dei risultati soddisfacenti, devi seguire TUTTE le istruzioni con un spirito di FEDE.

Le istruzioni fornite nel secondo capitolo in relazione ai sei passaggi saranno ora riassunte e miscelate con i principi trattati in questo capitolo, come segue:

Primo. Vai in un posto tranquillo (preferibilmente nel letto, di notte) dove non sarai disturbato o interrotto, chiudi gli occhi, e ripeti ad alta voce (così che tu possa sentire le tue stesse parole) l'affermazione scritta contenente la quantità di denaro che intendi accumulare, il limite di tempo per la sua accumulazione, e una descrizione del servizio o delle merci che intendi offrire in cambio di quel denaro. Mentre esegui queste istruzioni, VEDITI GIÀ IN POSSESSO DI QUEL DENARO.

Per esempio: supponiamo che tu intenda accumulare 50.000 dollari entro il primo di gennaio, a cinque anni da qui, e che tu intenda offrire dei servizi personali in cambio di quel denaro, in qualità di venditore. L'affermazione scritta del tuo proposito dovrebbe essere simile a quella che segue:

"Entro il primo giorno di gennaio del 19.. avrò in mio possesso 50.000 dollari che arriveranno a me in varie quantità di tanto in tanto durante quest'intervallo di tempo.

"In cambio di questo denaro io offrirò il servizio più efficiente di cui io sia capace, rendendo la massima quantità e la migliore qualità di servizio possibile in veste di venditore di . . . . . (descrivi il servizio o la merce che intendi vendere).

"Credo che avrò questo denaro in mio possesso. La mia fede è così forte che ora posso vedere questo denaro davanti ai miei occhi. Posso toccarlo con le mie mani. Ora sta attendendo di essere trasferito a me nei tempi e nella misura in cui

io fornirò il servizio che intendo prestare in cambio di esso. Sto aspettando un piano con cui accumulare questo denaro, e seguirò quel piano, quando lo avrò ricevuto".

Secondo. Ripeti questo programma la notte e al mattino finché non riesci a vedere (nella tua immaginazione) il denaro che intendi accumulare.

Terzo. Posiziona una copia scritta della tua affermazione dove tu possa vederla la notte e al mattino, e leggila appena prima di andare a dormire e quando ti alzi finché non viene memorizzata.

Ricorda, mentre esegui queste istruzioni, che stai applicando il principio dell'autosuggestione allo scopo di dare ordini alla tua mente subconscia. Ricorda, inoltre, che la tua mente subconscia agirà SOLO in base alle istruzioni che sono rese emotive e che vengono trasmesse a essa con "sentimento". La FEDE è la più forte e la più produttiva tra le emozioni. Segui le istruzioni fornite nel capitolo sulla FEDE.

Queste istruzioni, sulle prime, possono sembrare astratte.

Non lasciare che questo ti turbi. Segui le istruzioni, non importa quanto astratte o poco pratiche possano sembrare all'inizio. Verrà presto il momento, se fai come ti è stato indicato, nello spirito così come nell'azione, in cui un nuovo universo di potere si rivelerà a te.

Lo scetticismo, in relazione a TUTTE le nuove idee, è una caratteristica di tutti gli esseri umani. Ma se segui le istruzioni descritte, il tuo scetticismo sarà presto rimpiazzato dalla credenza, e questa, a sua volta, presto si concretizzerà in FEDE

ASSOLUTA. Allora sarai arrivato al punto in cui potrai davvero dire: “Sono il padrone del mio destino, sono il capitano della mia anima!”

Molto filosofi hanno affermato che l’uomo è il padrone del proprio destino terreno, ma la maggior parte di essi ha mancato di dire perché egli ne sia il padrone. Il motivo per cui l’uomo può essere il padrone della propria condizione terrena, e in particolare della propria condizione finanziaria, è spiegato a fondo in questo capitolo. L’uomo può diventare il padrone di sé stesso e del proprio ambiente perché ha il POTERE DI INFLUENZARE LA PROPRIA MENTE SUBCONSCIA, e attraverso di essa può ottenere la collaborazione dell’Intelligenza Infinita.

Ora stai leggendo il capitolo che rappresenta la chiave di volta dell’arco di questa filosofia. Le istruzioni contenute in questo capitolo devono essere comprese e APPLICATE CON PERSISTENZA, se vuoi riuscire a tramutare il desiderio in denaro.

L’effettiva azione del tramutare il DESIDERIO in denaro implica l’uso dell’autosuggestione come un’azione con cui uno può raggiungere, e influenzare, la mente subconscia. Gli altri principi sono semplicemente degli strumenti con cui applicare l’autosuggestione. Mantieni questo pensiero nella tua mente, e sarai sempre conscio della parte importante che il principio dell’autosuggestione deve giocare nei tuoi sforzi per accumulare denaro mediante i metodi descritti in questo libro.

Metti in atto queste istruzioni come se fossi un bambino piccolo. Inietta nei tuoi sforzi qualcosa della FEDE che ha un bambino. L’autore ha dedicato la massima attenzione a far sì che non fossero incluse delle istruzioni inattuabili, per il suo sincero desiderio di essere d’aiuto.

Dopo aver letto tutto il libro torna su questo capitolo, e segui, con lo spirito e con l’azione, questa istruzione:

LEGGI L’INTERO CAPITOLO AD ALTA VOCE TUTTE LE NOTTI, FINCHÉ NON DIVENTI DEL TUTTO CONVINTO CHE IL PRINCIPIO DELL’AUTOSUGGESTIONE SIA VALIDO, E CHE REALIZZERÀ PER TE TUTTO CIÒ CHE PER ESSO È STATO RECLAMATO. MENTRE LEGGI, SOTTOLINEA CON UNA MATITA TUTTE LE FRASI CHE TI COLPISCONO POSITIVAMENTE.

Segui alla lettera l’istruzione di cui sopra ed essa aprirà la strada a una completa comprensione e padronanza del principio del successo.

Capitolo 5. Conoscenza specialistica

CONOSCENZA SPECIALISTICA: ESPERIENZE OD OSSERVAZIONI PERSONALI

Il Quarto Passo verso la Ricchezza

Vi sono due tipi di conoscenza. Una è generale, l'altra è specialistica. La conoscenza generale, non importa quanto vasta in termini di quantità o di varietà possa essere, non è molto utile per accumulare denaro. Le facoltà delle grandi università possiedono, nel complesso, praticamente ogni forma di conoscenza generale nota al mondo civilizzato. Molti dei professori sono senza soldi o ne hanno pochi. Essi sono specializzati nell'insegnare la conoscenza, ma non sono specializzati nell'organizzazione o nell'uso della conoscenza.

La CONOSCENZA non attrarrà il denaro, a meno che non venga organizzata e indirizzata in modo intelligente, tramite PIANI D'AZIONE pratici, verso il FINE PRECISO dell'accumulazione del denaro. La mancanza di comprensione di questo fatto è stata la causa della confusione di milioni di persone che credono erroneamente che "la conoscenza è potere". Non è nulla del genere! La conoscenza è solo potere potenziale. Diventa potere solo quando, e se, viene organizzata creando dei piani d'azione definiti, e indirizzata verso un fine preciso.

Questo "anello mancante" in tutti i sistemi formativi oggi conosciuti nel mondo civile può essere riscontrato nel fatto che le istituzioni formative manchino di insegnare ai propri studenti COME ORGANIZZARE E USARE LA CONOSCENZA DOPO AVERLA ACQUISITA.

Molte persone commettono l'errore di credere che, dato che Henry Ford non ricevette che una minima "istruzione", egli non sia un uomo "istruito". Quelli che commettono questo errore non conoscono Henry Ford e non capiscono il vero significato della parola "istruito".

Un uomo istruito non è necessariamente uno che ha abbondanza di conoscenza generale o specialistica. Un uomo istruito è uno che ha sviluppato le facoltà della propria mente in modo tale da poter acquisire qualunque cosa egli voglia, o il

suo equivalente, senza violare i diritti degli altri. Henry Ford rientra bene nel significato di questa definizione.

Durante la guerra mondiale un giornale di Chicago pubblicò alcuni editoriali in cui, tra altre affermazioni, Henry Ford venne definito “un pacifista ignorante”. Il signor Ford si oppose a quelle affermazioni e intentò una causa contro quel giornale per averlo calunniato. Quando la causa fu giudicata in tribunale, gli avvocati del giornale addussero le proprie giustificazioni e misero lo stesso signor Ford al banco dei testimoni al fine di dimostrare alla giuria che egli fosse ignorante. Gli avvocati posero al signor Ford una grande varietà di domande, tutte volte a dimostrare, attraverso le risposte di lui, che anche se egli possedeva una notevole conoscenza specialistica in relazione alla produzione di automobili, era nel complesso ignorante.

Il signor Ford fu incalzato con domande come quella che segue:

“Chi era Benedict Arnold?” e “Quanti soldati furono mandati in America dagli inglesi per domare la rivolta del 1776?” All’ultima domanda il signor Ford rispose: “Non conosco il numero esatto di soldati mandati dagli inglesi, ma ho sentito dire che era un numero assai più grande di quello dei soldati che tornarono indietro”.

Alla fine il signor Ford si stancò di questo metodo di interrogatorio e, in risposta a una domanda particolarmente offensiva, si sporse, puntò il dito verso l’avvocato che aveva posto quella domanda e disse: “Se davvero io VOLESSI rispondere alla domanda sciocca che avete appena posto, o a qualunque altra delle domande che mi avete fatto, vi voglio ricordare che io ho una fila di pulsanti elettrici sulla mia scrivania, e premendo il pulsante giusto posso far venire in mio aiuto degli uomini che possono rispondere a QUALUNQUE domanda io desideri porre riguardo all’attività a cui sto dedicando la gran parte dei miei sforzi. Ora potreste cortesemente dirmi PERCHÉ dovrei riempire alla rinfusa la mia mente di conoscenza generale, al fine di essere in grado di

rispondere a delle domande, quando ho intorno a me degli uomini che possono fornirmi qualunque conoscenza di cui io possa aver bisogno?”

C’era certamente una buona logica in quella risposta.

Quella risposta fece restare muto l’avvocato. Tutte le persone presenti nell’aula del tribunale si resero conto che quella non era la risposta di un uomo ignorante, bensì di un uomo ISTRUITO. È istruito qualunque uomo che sappia dove ottenere la conoscenza quando ne ha bisogno, e come organizzare quella conoscenza per trarne dei piani d’azione definiti. Mediante l’assistenza del suo gruppo della “Mente Superiore”, Henry Ford aveva a propria disposizione tutta la conoscenza specialistica che gli serviva per permettergli di diventare uno degli uomini più ricchi d’America. Non era fondamentale che egli avesse quella conoscenza nella sua mente. Certamente nessuna persona che abbia una tale propensione e una tale intelligenza da leggere un libro di questo tipo potrà mancare di capire il significato di questo esempio.

Prima di poter essere sicuro della tua capacità di tramutare il DESIDERIO nel suo equivalente monetario, avrai bisogno della CONOSCENZA SPECIALISTICA del servizio, della merce o della professione che intendi offrire in cambio della ricchezza. Magari potrai avere bisogno di molta più conoscenza specialistica rispetto a quella che avrai la propensione ad o la capacità di acquisire, e nel caso in cui questo dovesse essere vero, potrai sopperire alla tua debolezza tramite l’aiuto del tuo gruppo della “Mente Superiore”.

Andrew Carnegie affermò che egli, personalmente, non sapeva nulla della parte tecnica dell’industria dell’acciaio; inoltre, non gli importava particolarmente di sapere qualcosa a riguardo. La conoscenza specialistica di cui aveva bisogno per la produzione e la commercializzazione dell’acciaio la trovava a disposizione tramite le unità individuali del suo GRUPPO DELLA MENTE SUPERIORE.

L’accumulazione di grandi ricchezze richiede il POTERE, e il potere viene acquisito attraverso una conoscenza specialistica altamente organizzata e indirizzata in modo intelligente, ma quella conoscenza non deve essere necessariamente posseduta dall’uomo che accumula la ricchezza.

Il paragrafo precedente dovrebbe dare speranza e incoraggiamento a chi ambisce ad accumulare una fortuna e non possiede la “istruzione” necessaria per fornirgli la conoscenza specialistica di cui potrà avere bisogno. Gli uomini a volte affrontano la vita affetti da “complessi di inferiorità” per il fatto di non essere uomini “istruiti”. L’uomo che può organizzare e dirigere un gruppo di uomini – la “Mente Superiore” – che possiedono la conoscenza utile per l’accumulazione del denaro, è un uomo istruito tanto quanto ogni uomo di quel gruppo. RICORDATELO se sei affetto da un sentimento di inferiorità perché la tua istruzione è limitata.

Thomas A. Edison ricevette solo tre mesi di “educazione scolastica” durante tutta la sua vita. Non gli mancava l’istruzione e non morì povero.

La “educazione scolastica” di Henry Ford non arrivava alla prima media ma egli è stato capace di fare piuttosto bene da sé, finanziariamente.

La CONOSCENZA SPECIALISTICA è tra le forme di servizio più abbondanti ed economiche che si possano avere! Se dubiti di questo, consulta il libro paga di qualsiasi università.

SAPERE COME ACQUISTARE LA CONOSCENZA PAGA

Per prima cosa, decidi il tipo di conoscenza specialistica di cui hai bisogno e lo

scopo per cui ti serve. In larga misura, lo scopo principale della tua vita, il fine per cui ti stai adoperando, aiuterà a determinare quale conoscenza ti serva. Dopo aver dato la risposta a questo interrogativo, la tua prossima mossa richiede che tu abbia delle informazioni accurate riguardo a delle fonti di conoscenza affidabili. Le più importanti di queste sono:

(a) La propria esperienza e istruzione

(b) Esperienza e istruzione disponibili tramite la cooperazione con altri (l'Alleanza della Mente Superiore)

(c) Scuole superiori e università

(d) Biblioteche pubbliche (tramite libri e periodici in cui si potrà trovare tutta la conoscenza messa insieme dalla civiltà)

(e) Corsi di formazione speciali (in particolare attraverso scuole serali e scuole per lo studio da casa)

Man mano che la conoscenza viene acquisita deve essere organizzata e utilizzata per uno scopo preciso, tramite piani pratici. La conoscenza non ha valore al di fuori di quello che può essere guadagnato dalla sua applicazione per un fine utile. Questo è un motivo per cui i diplomi universitari non vengono valutati di più. Essi non rappresentano nient'altro che una conoscenza mista.

Se mediti di ricevere un'ulteriore istruzione, per prima cosa determina il

proposito per cui vuoi la conoscenza che stai cercando, quindi apprendi dove questo particolare tipo di conoscenza possa essere ottenuto da fonti affidabili.

Gli uomini di successo, in tutti i settori, non smettono mai di acquisire conoscenza specialistica collegata al loro proposito, alla loro attività o alla loro professione principale. Quelli che non hanno successo di solito commettono l'errore di credere che il periodo di acquisizione della conoscenza finisca quando si finisce la scuola. La verità è che l'educazione scolastica non fa che qualcosina di più del metterti sulla strada per imparare come acquisire la conoscenza pratica.

Con questo Mondo Mutato che è cominciato alla fine del crollo economico sono arrivati anche dei cambiamenti strabilianti nei requisiti formativi. L'ordine del giorno è SPECIALIZZAZIONE! Questa verità fu enfatizzata da Robert P. Moore, responsabile delle nomine presso la Columbia University.

"GLI SPECIALISTI PIÙ RICHIESTI

"Particolarmente richiesti dalle aziende in cerca di personale sono i candidati che si sono specializzati in un certo campo o in una certa attività, diplomati con una formazione in ambito contabile e statistico, ingegneri di tutti i tipi, giornalisti, architetti, chimici e anche dirigenti e amministratori eccezionali con maggiore anzianità.

"L'uomo che è stato attivo nel mondo universitario, la cui personalità è tale da farlo andare d'accordo con ogni tipo di persona e che ha fatto un lavoro adeguato con i propri studi, ha un vantaggio assai netto sullo studente strettamente accademico. Alcuni di questi, a causa delle loro qualifiche polivalenti, hanno ricevuto svariate offerte di lavoro; qualcuno ne ha ricevute fino a sei.

“Allontanandosi dal concetto secondo cui lo studente “modello” era quello che costantemente otteneva la scelta dei lavori migliori, il signor Moore disse che buona parte delle aziende non guardano solo i risultati accademici ma anche le attività svolte e gli aspetti personali degli studenti.

“Una delle più grandi società industriali, la maggiore nel suo settore, scrivendo al signor Moore in merito ai potenziali candidati tra gli studenti dell’ultimo anno, disse:

“‘Ci interessa primariamente trovare degli uomini che possano fare dei progressi eccezionali nel lavoro gestionale. Per questo motivo poniamo l’accento sulle qualità del carattere, dell’intelligenza e della personalità molto più che sullo specifico bagaglio formativo’.

“‘L’APPRENDISTATO PROPOSTO’

“Proponendo un sistema di studenti ‘tirocinanti’ presso uffici, negozi e attività industriali durante le vacanze estive, il signor Moore asserisce che dopo i primi due o tre anni di università a ogni studente dovrebbe essere chiesto ‘di scegliere un preciso percorso futuro e di fermarsi nel caso in cui si sia solo dilettevolmente andati avanti per inerzia senza un proposito procedendo attraverso un curriculum accademico non specialistico’.

“Gli istituti superiori e le università devono affrontare la considerazione pratica secondo cui tutte le professioni e le occupazioni ora richiedono degli specialisti”, disse, insistendo sul fatto che le istituzioni formative dovrebbero accettare una responsabilità più diretta per l’orientamento professionale.

Una delle fonti di conoscenza più affidabili e pratiche a disposizione di coloro che hanno bisogno di un'istruzione specializzata è costituita dalla scuole serali, che sono attive in buona parte delle grandi città. Le scuole per corrispondenza offrono una formazione specialistica ovunque arrivi la posta degli Stati Uniti, su tutte le materie che possono essere insegnate in quel modo. Un vantaggio della formazione per corrispondenza sta nella flessibilità del piano di studi, che permette a una persona di studiare nel tempo libero. Un altro mirabile vantaggio dello studio da casa (se la scuola viene scelta con attenzione) sta nel fatto che gran parte dei corsi offerti da questo tipo di scuole porta con sé dei ricchi privilegi per quanto riguarda le consultazioni, il che può essere un vantaggio di valore inestimabile per coloro che hanno bisogno di una conoscenza specialistica. Ovunque tu viva puoi condividerne i benefici.

Qualunque cosa che venga acquisita senza sforzi e senza costi generalmente non è apprezzata e spesso è screditata; forse è per questo che otteniamo così poco dalla meravigliosa opportunità che abbiamo con le scuole pubbliche. L'AUTODISCIPLINA che uno riceve da un preciso piano di studi specialistici compensa in una certa misura l'opportunità che è stata sprecata quando la conoscenza era a disposizione senza costi. Le scuole per corrispondenza sono delle istituzioni d'affari altamente organizzate. Le loro tasse scolastiche sono così basse che sono obbligate a richiedere il pagamento immediato. Il fatto di dover pagare, a prescindere dal fatto che lo studente prenda dei voti buoni o cattivi, fa sì che uno porti a termine il corso laddove altrimenti lo abbandonerebbe. Le scuole per corrispondenza non hanno accentuato questo fatto a sufficienza, poiché la verità è che i loro uffici per le riscossioni costituiscono la forma più pregiata di formazione sulla DECISIONE, sulla SOLLECITUDINE, sull'AZIONE e sull'ABITUDINE DI FINIRE QUELLO CHE SI È INIZIATO.

Io ho imparato da quest'esperienza, più di venticinque anni fa. Mi iscrissi a un corso di studi da casa sulla pubblicità. Dopo aver completato otto o dieci lezioni smisi di studiare, ma la scuola non smise di mandarmi i conti da pagare. Inoltre, insistevano sul pagamento, a prescindere che io continuassi i miei studi o meno.

Decisi che se dovevo pagare il corso (cosa che mi ero legalmente vincolato a fare) avrei dovuto completare le lezioni e far valere i soldi spesi. Sentii, a quel tempo, che il sistema di riscossione della scuola era organizzato fin troppo bene, ma appresi più avanti nella vita che quel sistema era una parte del valore della mia formazione e per quella parte non era stato chiesto alcun prezzo. Essendo costretto a pagare, proseguii e completai il corso. Più avanti nella vita scoprii che l'efficiente sistema di riscossione di quella scuola era valso molto in termini di denaro guadagnato, a causa della formazione pubblicitaria che avevo acquisito con tanta riluttanza.

In questa nazione abbiamo quello che viene considerato il più grande sistema di scuola pubblica al mondo. Abbiamo investito somme enormi per dei begli edifici, abbiamo fornito un comodo trasporto per i bambini che vivono nelle aree rurali così che possano frequentare le scuole migliori, ma c'è un punto debole sbalorditivo in questo sistema meraviglioso – È GRATUITO! Uno degli aspetti strani riguardo agli esseri umani è che danno valore solo a ciò che ha un prezzo. Le scuole gratuite d'America, e le biblioteche pubbliche gratuite, non fanno colpo sulla gente perché sono gratuite. Questo è il motivo principale per cui tantissime persone trovano necessario acquisire un'ulteriore formazione dopo aver lasciato la scuola e aver iniziato a lavorare. È anche uno dei motivi principali per cui I DATORI DI LAVORO DANNO MAGGIORE CONSIDERAZIONE AGLI IMPIEGATI CHE SEGUONO DEI CORSI DI APPRENDIMENTO DA CASA. Essi hanno imparato, con l'esperienza, che ogni persona che abbia tanta ambizione da rinunciare a una parte del suo tempo libero per studiare da casa ha in sé quelle qualità che portano alla capacità di dirigere. Questo riconoscimento non è un gesto caritatevole, bensì un sano giudizio affaristico da parte dei datori di lavoro.

Vi è un punto debole nelle persone per il quale non c'è rimedio. È la debolezza universale della MANCANZA DI AMBIZIONE! Le persone – e in particolare gli stipendiati – che programmano il proprio tempo libero per occuparsi dello studio da casa, raramente restano al fondo molto a lungo. La loro azione apre la via alla scalata, rimuove molti ostacoli dalla loro strada, e acquisisce l'interesse amichevole di quelli che hanno il potere di metterli sulla strada dell'OPPORTUNITÀ.

Il metodo di formazione mediante lo studio da casa si adatta specialmente ai bisogni dei dipendenti che scoprono, dopo aver lasciato la scuola, di dover acquisire un'ulteriore conoscenza specialistica, ma non possono trovare il tempo per tornare a scuola.

Le mutate condizioni economiche che prevalgono dal tempo della depressione hanno reso necessario per migliaia di persone trovare ulteriori o nuove fonti di reddito. Per la maggior parte di queste, la soluzione al loro problema può essere trovata solo acquisendo una conoscenza specialistica. Molte saranno costrette a cambiare del tutto occupazione. Quando un commerciante riscontra che un certo tipo di merce non sta vendendo, di solito lo rimpiazza con un altro che invece è richiesto. Anche colui la cui attività consiste nella commercializzazione di servizi personali deve essere un commerciante efficiente. Se i suoi servizi non gli portano dei profitti adeguati con un determinato lavoro, deve passare a un altro dove siano disponibili opportunità più ampie.

Stuart Austin Wier studiò da ingegnere civile e seguì quel percorso lavorativo finché la depressione non limitò il suo mercato fino al punto in cui non gli dava più il reddito di cui aveva bisogno. Fece l'inventario di sé stesso, decise di cambiare professione passando all'ambito legale, tornò a scuola e seguì dei corsi speciali con cui si preparò a diventare un avvocato esperto in diritto societario. Nonostante che la depressione non fosse terminata, egli completò la sua formazione, passò l'esame di abilitazione e mise rapidamente in piedi un redditizio studio legale a Dallas, in Texas; ora sta dovendo dire di no a dei clienti.

Giusto per mettere in chiaro le cose e per anticipare gli alibi di quelli che diranno "Non potevo andare a scuola perché avevo una famiglia da sostenere" oppure "Sono troppo vecchio", aggiungerò il fatto che il signor Wier aveva passato i quarant'anni, e si sposò quando tornò a scuola. Inoltre, selezionando attentamente dei corsi altamente specialistici presso delle università preparate al meglio per insegnare le materie scelte, il signor Wier in due anni completò il

lavoro per il quale la maggior parte degli studenti di legge impiega quattro anni. SAPERE COME ACQUISTARE LA CONOSCENZA PAGA!

La persona che smette di studiare semplicemente perché ha terminato la scuola è condannata per sempre e irreparabilmente alla mediocrità, non importa quale sia la sua professione. La via del successo è la via del continuo perseguimento della conoscenza.

Andiamo a prendere in considerazione un caso specifico.

Durante la depressione, un venditore di una drogheria si ritrovò senza un impiego. Avendo avuto qualche esperienza di contabilità, seguì un corso speciale da contabile, acquisì dimestichezza con tutti i più recenti strumenti per la contabilità e per l'ufficio, e iniziò un'attività in proprio. Cominciò con il droghiere per cui aveva lavorato in precedenza, e stipulò dei contratti con più di 100 piccoli commercianti per tenere la loro contabilità, per una cifra mensile assai simbolica. La sua idea era così pratica che presto trovò necessario dover allestire un ufficio portatile su di un piccolo mezzo per le consegne, che attrezzò con i moderni macchinari per la contabilità. Ora ha un parco mezzi di questi uffici contabili "su ruote" e impiega un vasto organico di assistenti, fornendo così ai piccoli commercianti dei servizi contabili pari ai migliori che ci si possa permettere, a un costo davvero simbolico.

La conoscenza specialistica più l'immaginazione furono gli ingredienti che composero quest'attività unica e di successo. Lo scorso anno il titolare di quest'attività ha pagato un'imposta sul reddito pari a quasi dieci volte quella che pagò il commerciante per cui lavorava quando la depressione spinse su di lui un'avversità temporanea che si è rivelata come un male apparente da cui è derivato un bene.

Il principio di quest'attività di successo fu un'IDEA!

Giacché ebbi il privilegio di fornire a quel venditore disoccupato quell'idea, ora mi arrogo l'ulteriore privilegio di suggerire un'altra idea che porta con sé la possibilità di realizzare un reddito ancor più grande. E anche la possibilità di prestare un servizio utile a migliaia di persone che hanno assai bisogno di tale servizio.

Quest'idea fu suggerita dal venditore che smise di vendere e intraprese l'attività di contabile all'ingrosso. Quando gli fu suggerito il piano per risolvere il suo problema di disoccupazione, egli esclamò subito: "L'idea mi piace, ma non saprei come fare per trasformarla in denaro". In altre parole, si lamentava del fatto che non avrebbe saputo come commercializzare la sua conoscenza da contabile dopo averla acquisita.

Dunque, questo sollevava un altro problema che doveva essere risolto. Con l'aiuto di una giovane donna dattilografa, abile nello scrivere a mano e che poteva mettere insieme una storia, fu preparato un libro molto attraente, che descriveva i vantaggi del nuovo sistema per la contabilità. La pagine furono stampate in modo accurato e incollate in un normale album che veniva usato come un venditore muto con cui la storia di questa nuova attività veniva raccontata con tanta efficacia che il suo titolare ebbe presto più conti di quanti ne potesse gestire.

Vi sono migliaia di persone, in tutta la nazione, che hanno bisogno dei servizi di una specialista del materiale promozionale capace di preparare un opuscolo attraente da usare per la commercializzazione dei servizi personali. Il reddito annuo complessivo derivante da un tale servizio potrebbe tranquillamente superare quello ricevuto dalla più grande agenzia di collocamento, e i benefici di quel servizio potrebbero essere ben più grandi per l'acquirente rispetto a qualunque beneficio si possa ottenere da un'agenzia di collocamento.

L’IDEA qui descritta nacque per necessità, per sopperire a un’emergenza che andava risolta, ma non si fermò a servire soltanto una persona. La donna che creò l’idea aveva un’IMMAGINAZIONE intensa. Lei vide nella sua invenzione appena nata la creazione di una nuova professione, una professione destinata a fornire un servizio di valore a migliaia di persone che avessero bisogno di un’assistenza pratica nella commercializzazione dei servizi personali.

Spronata ad agire dal successo istantaneo del suo primo “PIANO PREPARATO PER COMMERCIALIZZARE SERVIZI PERSONALI”, questa donna energica si mise in seguito a risolvere un problema simile per suo figlio, che aveva appena terminato l’università ma era stato del tutto incapace di trovare un mercato per i suoi servizi. Il piano che lei creò per lui fu il più bell’esemplare di promozione commerciale di servizi personali che io abbia mai visto.

Quando il libretto di presentazione fu completato conteneva quasi cinquanta pagine di informazioni scritte stupendamente e organizzate correttamente, che raccontavano la storia dell’abilità innata di suo figlio, della sua istruzione, delle sue esperienze personali, e una grande varietà di altre informazioni troppo dettagliate da descrivere qui. Il libretto di presentazione conteneva anche una descrizione completa dell’impiego desiderato da suo figlio, insieme a una meravigliosa descrizione icastica del piano preciso che egli avrebbe utilizzato per svolgere il suo impiego.

La preparazione di quel libretto di presentazione richiese un lavoro di diverse settimane, durante le quali la sua creatrice mandò suo figlio nella biblioteca pubblica quasi ogni giorno, per procurare i dati necessari per vendere i suoi servizi nel modo più vantaggioso. Lo mandò anche da tutti i concorrenti del suo potenziale datore di lavoro, e da loro raccolse informazioni di importanza vitale riguardo ai loro metodi di lavoro, che furono di grande valore nella formazione del piano che egli intendeva usare per occupare il posto di lavoro che cercava. Quando il piano fu terminato, conteneva più di una mezza dozzina di suggerimenti davvero ottimi a uso e beneficio del potenziale datore di lavoro. (I

suggerimenti furono poi messi in atto dall'azienda).

Si può essere propensi a chiedere: "Perché tutto questo disturbo per assicurarsi un lavoro?" La risposta va dritta al punto, ed è anche drammatica, perché ha a che fare con una materia che assume le proporzioni di una tragedia, con milioni di uomini e donne la cui unica fonte di reddito sono i servizi personali.

La risposta è: "FARE UNA COSA BENE NON È MAI UN DISTURBO! IL PIANO PREPARATO DA QUESTA DONNA A BENEFICIO DI SUO FIGLIO LO AIUTÒ A OTTENERE IL LAVORO PER CUI SI ERA PROPOSTO, AL PRIMO COLLOQUIO, CON UNO STIPENDIO CHE FU LUI STESSO A STABILIRE".

Inoltre – e anche questo è importante – CON QUEL POSTO DI LAVORO NON C'ERA BISOGNO CHE QUEL GIOVANE INIZIASSE DAL FONDO. INIZIÒ COME DIRIGENTE DI PRIMO LIVELLO, CON UNO STIPENDIO DA DIRIGENTE.

"Perché disturbarsi tanto?" È questa la tua domanda?

Ebbene, tanto per cominciare, la PRESENTAZIONE PIANIFICATA della candidatura di questo giovane uomo per un dato posto di lavoro limò non meno di dieci anni di tempo che egli avrebbe dovuto impiegare per arrivare alla posizione da cui cominciò, se avesse "cominciato dal fondo per poi fare carriera".

Quest'idea di cominciare dal fondo e fare carriera può sembrare sana, ma la maggiore obiezione che si può fare è questa: troppi di quelli che cominciano dal

fondo non riescono mai ad alzare la testa abbastanza in alto per poter essere visti dall'OPPORTUNITÀ, e quindi restano al fondo. Bisogna anche ricordare che la visione dal fondo non è molto luminosa o incoraggiante. Ha la tendenza ad ammazzare l'ambizione. Lo chiamiamo "cadere nella routine", il che significa che accettiamo il nostro destino perché sviluppiamo l'ABITUDINE alla routine quotidiana, un'abitudine che alla fine diventa così forte che smettiamo di provare a liberarcene. E questo è un altro motivo per cui cominciare uno o due gradini sopra il fondo paga. Così facendo uno sviluppa l'ABITUDINE a guardarsi intorno, a osservare come gli altri facciano progressi, a vedere l'OPPORTUNITÀ e ad abbracciarla senza esitazioni.

Dan Halpin è uno splendido esempio di quello che voglio dire. Durante il suo periodo universitario fu il responsabile della celebre squadra di football "Notre Dame", nel campionato del 1930, quando questa era sotto la direzione del fu Knute Rockne.

Forse fu il grande allenatore di football che lo ispirò a puntare in alto, e a NON SCAMBIARE UNA SCONFITTA TEMPORANEA CON IL FALLIMENTO, proprio come Andrew Carnegie, il grande dirigente industriale, ispirò i suoi giovani luogotenenti in affari a stabilire dei traguardi elevati per sé stessi. Ad ogni modo, il giovane Halpin terminò l'università in un momento estremamente sfavorevole, quando la depressione avevo portato scarsità di lavoro, così, dopo un breve periodo in un'attività di intermediazione finanziaria e in una cinematografica, prese il primo spiraglio che potè trovare verso un potenziale futuro – la vendita di apparecchi acustici elettrici su commissione. CHIUNQUE POTEVA COMINCIARE CON QUEL TIPO DI LAVORO, E HALPIN LO SAPEVA, ma per lui era abbastanza per aprirgli la porta dell'opportunità.

Per quasi due anni continuò a fare un lavoro che non gli piaceva, e non si sarebbe mai elevato al di sopra di quel lavoro se non avesse fatto qualcosa per la sua insoddisfazione. Dapprima puntò al posto di assistente alla direzione delle vendite della sua azienda, e ottenne il posto. Quel singolo gradino più su lo mise abbastanza al di sopra della moltitudine da permettergli di vedere un'opportunità

ancor più grande, e in più lo mise dove l'OPPORTUNITÀ POTEVA VEDERLO.

Fece degli eccellenti risultati nella vendita di apparecchi acustici, tali che A. M. Andrews, presidente del consiglio d'amministrazione della Dictograph Products Company, un'azienda concorrente di quella per cui lavorava Halpin, volle sapere qualcosa riguardo a quell'uomo di nome Dan Halpin che stava portando via una grande quantità di vendite alla Dictograph Company, che era un'azienda affermata da tempo. Mandò a chiamare Halpin. Quando il colloquio fu terminato, Halpin fu il nuovo direttore delle vendite della divisione Acousticon. Allora, per mettere alla prova la tempra del giovane Halpin, il signor Andrews se ne andò in Florida per tre mesi, lasciandolo a nuotare o ad annegare nel suo nuovo lavoro. Egli non annegò! Lo spirito delle parole di Knute Rockne "Tutto il mondo ama un vincente e non ha tempo per un perdente" lo ispirò a darci dentro nel suo lavoro così tanto che è stato recentemente eletto vicepresidente dell'azienda e direttore generale delle divisioni Acousticon e Silent Radio, un lavoro che la gran parte degli uomini sarebbe orgogliosa di guadagnarsi con dieci anni di impegno devoto. Halpin ce la fece in poco più di sei mesi.

È difficile dire se sia da elogiare di più il signor Andrews o il signor Halpin, per il fatto che entrambi hanno dato prova di avere abbondanza di quella qualità rarissima conosciuta come IMMAGINAZIONE. Al signor Andrews va il merito per aver visto nel giovane Halpin un "tipo intraprendente" di altissimo livello. A Halpin va il merito per AVER RIFIUTATO DI SCENDERE A COMPROMESSI CON LA VITA ACCETTANDO E MANTENENDO UN LAVORO CHE NON VOLEVA, e questo è uno dei punti maggiori che sto cercando di mettere in rilievo attraverso tutta questa filosofia – ossia che ci eleviamo a posizioni alte o restiamo al fondo A CAUSA DI CONDIZIONI CHE POSSIAMO CONTROLLARE SE DESIDERIAMO CONTROLLARLE.

Sto anche provando a mettere in rilievo un altro punto, vale a dire che sia il successo sia il fallimento sono largamente il risultato dell'ABITUDINE! Non ho il minimo dubbio che gli stretti rapporti di Dan Halpin con il più grande allenatore di football che l'America abbia mai conosciuto conficcarono nella sua

mente lo stesso tipo di DESIDERIO di primeggiare che rese celebre in tutto il mondo la squadra di football del Notre Dame. Si può davvero pensare che l'adorazione di un eroe sia utile, posto che uno adori un VINCENTE. Halpin mi dice che Rockne fu uno dei più grandi trascinatori di uomini di sempre.

La mia fede nella teoria secondo cui le relazioni lavorative sono fattori di importanza vitale, sia nel fallimento che nel successo, è stata recentemente dimostrata quando mio figlio Blair stava trattando con Dan Halpin per un posto di lavoro. Il signor Halpin gli offrì uno stipendio di partenza che era la metà di quello che avrebbe potuto prendere da un'azienda concorrente. Feci la mia pressione da genitore e lo persuasi ad accettare il posto con il signor Halpin, perché CREDO CHE LA STRETTA RELAZIONE CON UNO CHE RIFIUTA IL COMPROMESSO CON DELLE CIRCOSTANZE CHE NON GLI PIACCIONO SIA UNA RISORSA CHE NON SI POTRÀ MAI MISURARE IN TERMINI DI DENARO.

Il livello più basso è un posto monotono, tedioso, infruttuoso, per chiunque. Questo è il motivo per cui ho dedicato del tempo a descrivere come le umili origini possano essere raggirate con un'opportuna pianificazione. É anche il motivo per cui è stato dedicato tanto spazio alla descrizione di quella nuova professione creata da una donna che fu ispirata a fare un lavoro eccellente di PIANIFICAZIONE perché voleva che suo figlio avesse una "occasione" favorevole.

Con le nuove condizioni portate dal crollo economico mondiale venne anche il bisogno di nuovi e migliori modi di commercializzare i SERVIZI PERSONALI. É difficile dire perché nessuno avesse scoperto questo enorme bisogno in precedenza, in considerazione del fatto che la quantità di denaro che passa di mano in mano in cambio di servizi personali è maggiore di quella che passa per qualunque altro scopo. La somma pagata mensilmente alle persone che lavorano per delle retribuzioni è tanto enorme che arriva a centinaia di milioni, e la distribuzione annuale ammonta a dei miliardi.

Magari qualcuno troverà, nell'IDEA qui descritta brevemente, il nocciolo delle ricchezze che DESIDERA! Idee molto meno meritevoli sono state le piantine da cui sono cresciute delle grandi fortune. L'idea di Woolworth dei negozi da cinque e dieci centesimi, per esempio, era assai meno meritevole, ma fece accumulare una fortuna al suo creatore.

Coloro che vedono l'OPPORTUNITÀ celarsi in questo suggerimento troveranno un aiuto molto valido nel capitolo sull'Organizzazione Pianificata. Tra l'altro, un efficiente promotore commerciale di servizi personali potrebbe trovare una crescente domanda per i suoi servizi ovunque vi siano uomini e donne che cerchino dei mercati migliori per i propri servizi. Applicando il principio della Mente Superiore, poche persone con il talento adeguato potrebbero formare un'alleanza e avere un'attività redditizia assai rapidamente. Uno dovrebbe essere un buon scrittore, con una predisposizione per la pubblicità e le vendite, uno dovrebbe essere abile nello scrivere a macchina e a mano, e uno dovrebbe essere un procacciatore d'affari di prim'ordine che faccia conoscere al mondo il servizio che viene offerto. Se una persona possedesse tutte queste capacità potrebbe portare avanti l'attività da sola finché questa non diventa troppo grande per poter fare tutto da soli.

La donna che preparò il "piano di vendita dei servizi personali" per suo figlio ora riceve richieste da ogni parte della nazione per avere la sua collaborazione per preparare piani simili per altri che desiderano commercializzare i propri servizi personali per guadagnare di più. Ha un organico di dattilografi, artisti e scrittori esperti che hanno la capacità di drammatizzare la storia di un caso in modo così efficace che i servizi personali di un individuo possono essere commercializzati per cifre molto maggiori delle retribuzioni predominanti per servizi simili. Lei è così sicura della sua capacità che accetta, come parte maggiore del suo compenso, una percentuale della maggiore paga che i suoi clienti guadagneranno grazie al suo aiuto.

Non bisogna pensare che il suo piano consista soltanto in una spiccata abilità nel vendere tramite la quale lei aiuta uomini e donne a domandare e ricevere più

denaro per gli stessi servizi che in precedenza vendevano a una tariffa inferiore. Lei si occupa dell'interesse dell'acquirente tanto quanto si occupa del venditore dei servizi personali, e prepara i suoi piani in modo che il datore di lavoro riceva il pieno valore del denaro in più che va a pagare. Il metodo con cui consegue questo risultato strabiliante è un segreto professionale che non rivela a nessuno a eccezione dei suoi stessi clienti.

Se hai IMMAGINAZIONE e cerchi uno sbocco più redditizio per i tuoi servizi personali, questo suggerimento può essere lo stimolo che stavi cercando. L'IDEA è capace di fruttare un reddito ben più grande di quello del dottore "medio", o dell'avvocato o dell'ingegnere, la cui formazione ha richiesto diversi anni di università. L'idea è vendibile a quelli che cercano nuove posizioni lavorative, per quasi tutte le posizioni che richiedano una capacità gestionale o dirigenziale, e a quelli che desiderano riassettare i propri redditi nelle loro posizioni attuali.

Non c'è un prezzo fisso per le IDEE valide!

Dietro a tutte le IDEE vi è la conoscenza specialistica. Sfortunatamente, per quelli che non trovano ricchezze in abbondanza, la conoscenza specialistica è più abbondante e più facilmente acquisibile rispetto alla IDEE.

A causa di questa semplice verità, c'è una domanda universale e un'opportunità sempre crescente per la persona capace di aiutare uomini e donne a vendere i propri servizi personali in modo vantaggioso.

Capacità significa IMMAGINAZIONE, la qualità necessaria per combinare la conoscenza specialistica con le IDEE, sotto forma di PIANI ORGANIZZATI concepiti per produrre ricchezza.

Se hai IMMAGINAZIONE questo capitolo può donarti un’idea sufficiente a servire come inizio della ricchezza che desideri. Ricorda, l’IDEA è la cosa principale. La conoscenza specialistica la si può trovare appena dietro l’angolo – qualunque angolo!

Capitolo 6. Immaginazione

IL LABORATORIO DELLA MENTE

Il Quinto Passo verso la Ricchezza

L’immaginazione è letteralmente il laboratorio in cui sono foggiati tutti i progetti creati dall’uomo. L’impulso, il DESIDERIO, viene modellato, prende forma, e viene messo in ATTO con l’aiuto della facoltà immaginativa della mente.

È stato detto che l’uomo può creare tutto quello che può immaginare.

Di tutte le epoche della civiltà, questa è la più propizia per lo sviluppo dell’immaginazione, perché è un’epoca di cambiamenti veloci. Da tutte le parti uno si può mettere in contatto con degli stimoli che sviluppano l’immaginazione.

Attraverso l’aiuto della sua facoltà immaginativa, l’uomo ha scoperto e controllato più forze della Natura durante gli ultimi cinquant’anni che durante l’intera storia della razza umana precedente a questo periodo. Ha conquistato l’aria in modo così completo che gli uccelli non riescono a reggere il confronto nel volo. Ha imbrigliato l’etere e lo ha fatto servire come un mezzo per la comunicazione istantanea con ogni parte del mondo. Ha analizzato e pesato il sole a una distanza di milioni di miglia, e ha determinato, con l’aiuto dell’IMMAGINAZIONE, gli elementi di cui è composto. Ha scoperto che il suo stesso cervello è sia una stazione trasmittente che una stazione ricevente per le vibrazioni del pensiero, e sta ora imparando come fare un uso pratico di questa scoperta. Ha incrementato la velocità della locomozione, fino ad arrivare, al giorno d’oggi, a poter viaggiare a una velocità superiore alle trecento miglia all’ora. Verrà presto il tempo in cui un uomo potrà far colazione a New York e pranzo a San Francisco.

L’UNICA LIMITAZIONE DELL’UOMO, ragionevolmente, STA NELLO SVILUPPO E NELL’USO DELL’IMMAGINAZIONE. Non ha ancora raggiunto l’apice dello sviluppo nell’utilizzare la sua facoltà immaginativa. Ha soltanto scoperto di avere un’immaginazione, e ha cominciato a usarla in un modo molto elementare.

Due FORME DI IMMAGINAZIONE

La facoltà immaginativa funziona in due modi. Uno è conosciuto come "immaginazione sintetica" e l'altro come "immaginazione creativa".

IMMAGINAZIONE SINTETICA: attraverso questa facoltà uno può organizzare vecchi concetti, idee o piani formando delle nuove combinazioni. Questa facoltà non crea nulla. Funziona semplicemente con il materiale derivante dall'esperienza, dall'istruzione e dall'osservazione con cui viene nutrita. È la facoltà usata maggiormente dagli inventori, con l'eccezione del "genio", il quale attinge all'immaginazione creativa quando non riesce a risolvere il proprio problema mediante l'immaginazione sintetica.

IMMAGINAZIONE CREATIVA: attraverso la facoltà dell'immaginazione creativa la mente finita dell'uomo ha una comunicazione diretta con l'Intelligenza Infinita. È la facoltà attraverso cui le "intuizioni" e le "ispirazioni" vengono ricevute. È attraverso questa facoltà che tutte le idee fondamentali o nuove vengono trasmesse all'uomo. È attraverso questa facoltà che le vibrazioni di pensiero provenienti dalle menti degli altri vengono ricevute. È attraverso questa facoltà che un individuo può "sintonizzarsi" o comunicare con le menti subconsce di altri uomini.

L'immaginazione creativa funziona in automatico, nel modo descritto nella pagine che seguono. Questa facoltà funziona SOLO quando la mente conscia vibra a una velocità straordinariamente alta, come per esempio quando la mente conscia viene stimolata attraverso l'emozione di un forte desiderio.

La facoltà creativa diventa più vigile, più ricettiva alle vibrazioni provenienti

dalle sorgenti menzionate, in proporzione a quanto viene sviluppata attraverso l'USO. Quest'affermazione è importante! Riflettici su prima di passare oltre.

Tieni a mente, mentre segui questi principi, che l'intera storia di come uno possa convertire il DESIDERIO in denaro non può essere raccontata in una sola affermazione. La storia sarà completa solo quando uno avrà PADRONEGGIATO, ASSIMILATO e INIZIATO A FARE USO di tutti i principi.

I grandi uomini di spicco del mondo degli affari, dell'industria, della finanza, e i grandi artisti, musicisti, poeti e scrittori, sono diventati grandi perché hanno sviluppato la facoltà dell'immaginazione creativa.

Sia la facoltà sintetica che la facoltà creativa dell'immaginazione diventano più vigili con l'utilizzo, proprio come un qualsiasi muscolo o organo del corpo si sviluppa utilizzandolo.

Il desiderio è solo un pensiero, un impulso. È nebuloso ed effimero. È astratto, e non ha valore finché non viene trasformato nel suo corrispondente fisico. Mentre l'immaginazione sintetica è quella che verrà usata più di frequente nel processo di trasformazione dell'impulso del DESIDERIO in denaro, devi tenere a mente il fatto che potrai trovarti in circostanze e situazioni che richiederanno anche l'utilizzo dell'immaginazione creativa.

La tua facoltà immaginativa può essersi indebolita per inattività. Può essere rianimata e resa vigile con l'UTILIZZO. Questa facoltà non muore, anche se può diventare quiescente per mancanza di utilizzo.

Concentra la tua attenzione, per il momento, sullo sviluppo dell'immaginazione sintetica, perché questa è la facoltà che userai più sovente nel processo di conversione del desiderio in denaro.

La trasformazione dell'impulso intangibile del DESIDERIO nella realtà tangibile del DENARO richiede l'utilizzo di un piano o di dei piani. Questi piani devono essere formati con l'aiuto dell'immaginazione, e principalmente con la facoltà sintetica.

Leggi attentamente l'intero libro, poi torna su questo capitolo e comincia subito a mettere all'opera la tua immaginazione per creare un piano, o dei piani, per trasformare il tuo DESIDERIO in denaro. Le istruzioni dettagliate per la creazione dei piani sono state fornite in quasi tutti i capitoli. Metti in atto le istruzioni che meglio si adattano ai tuoi bisogni e metti per iscritto il tuo piano, se non lo hai ancora fatto. Nel momento in cui completerai quest'operazione, avrai CERTAMENTE dato una forma concreta al DESIDERIO intangibile. Leggi la frase precedente ancora una volta. Leggila ad alta voce, molto lentamente, e mentre lo fai, ricorda che nel momento in cui metti per iscritto l'affermazione del tuo desiderio, e un piano per la sua realizzazione, hai effettivamente COMPIUTO IL PRIMO di una serie di passi che ti permetteranno di convertire il pensiero nel suo equivalente fisico.

La terra su cui vivi, tu, te stesso, e ogni altra cosa materiale sono il risultato dei mutamenti evolutivi attraverso i quali dei microscopici frammenti di materia sono stati organizzati e sistemati in modo ordinato.

Inoltre – e quest'affermazione ha un'importanza enorme – questa terra, ciascuna dei miliardi di cellule del tuo corpo e ogni atomo di materia, cominciarono come una forma intangibile di energia.

Il DESIDERIO è impulso di pensiero! Gli impulsi di pensiero sono forme di energia. Quando cominci con l'impulso di pensiero, il DESIDERIO, di accumulare denaro, stai arruolando al tuo servizio la stessa "materia" che la Natura usò per creare questa terra, e ogni forma materiale presente nell'universo, inclusi il corpo e il cervello in cui gli impulsi di pensiero funzionano.

Per quello che la scienza è stata in grado di stabilire, l'intero universo non consiste che di due elementi: materia ed energia.

Attraverso la combinazione di energia e materia è stato creato tutto ciò che è percepibile dall'uomo, dalla stella più grande che fluttui nei cieli fino all'uomo stesso.

Ora hai il compito di provare a trarre un profitto mediante il metodo della Natura. Tu stai (sinceramente e seriamente, si spera) provando ad adattare te stesso alle leggi della Natura, sforzandoti di convertire il DESIDERIO nel suo equivalente fisico o monetario. TU PUOI FARLO! È GIÀ STATO FATTO IN PRECEDENZA!

Puoi realizzare una fortuna con l'aiuto di leggi che sono immutabili. Ma, per prima cosa, devi familiarizzare con queste leggi e imparare a USARLE. Attraverso la ripetizione, e affrontando la descrizione di questi principi da ogni angolo immaginabile, l'autore spera di svelarti il segreto attraverso cui ogni grande fortuna è stata accumulata. Per quanto possa sembrare strano e paradossale, il "segreto" NON È UN SEGRETO. La Natura stessa lo pubblicizza con la terra su cui viviamo, con le stelle, con i pianeti sospesi nel nostro campo visivo, con gli elementi al di sopra di noi e intorno a noi, con ogni filo d'erba e ogni forma di vita che possiamo vedere.

La Natura pubblicizza questo "segreto" in termini biologici, con la

trasformazione di una minuscola cellula, così piccola che la si potrebbe perdere sulla punta di uno spillo, nell'ESSERE UMANO che sta leggendo queste righe. La trasformazione del desiderio nel suo equivalente fisico non è, certamente, qualcosa di più miracoloso!

Non scoraggiarti se non comprendi appieno tutto ciò che è stato affermato. A meno che tu non sia stato a lungo uno studioso della mente, non ci si aspetta che tu assimili tutto quello che è contenuto in questo capitolo alla prima lettura.

Ma, col tempo, farai grandi progressi.

I principi che seguono apriranno la strada alla comprensione dell'immaginazione. Assimila ciò che capisci mentre leggi questa filosofia per la prima volta, quindi, quando la rileggi e la studi, scoprirai che qualcosa l'avrà resa più chiara, e ti darà una comprensione più ampia dell'intera materia. Soprattutto, NON FERMARTI, non esitare nello studiare questi principi fino a che non avrai letto il libro almeno TRE volte, poiché a quel punto non vorrai fermarti.

COME FARE UN USO PRATICO DELL'IMMAGINAZIONE

Le idee sono i punti di partenza di tutte le ricchezze. Le idee sono prodotti dell'immaginazione. Andiamo a esaminare alcune idee famose che hanno prodotto delle ricchezze immense, con la speranza che questi esempi convoglino delle informazioni precise riguardo al metodo con cui l'immaginazione può essere usata per accumulare ricchezza.

IL BOLLITORE INCANTATO

Cinquant’anni fa un vecchio medico di campagna andò in città, legò il suo cavallo, si intrufolò silenziosamente in una farmacia passando dal retro e cominciò a “contrattare” con il giovane commesso.

La sua missione era destinata a produrre una grande ricchezza per molte persone. Era destinata a portare al Sud il più vasto beneficio conosciuto dai tempi della Guerra Civile.

Per più di un’ora, dietro il bancone per le prescrizioni, il vecchio medico e il commesso parlarono a bassa voce. Poi il medico uscì. Andò al calesse e prese un grande bollitore antiquato e una grande paletta di legno (che serviva per agitare il contenuto del bollitore), e li posò nel retro del negozio.

Il commesso ispezionò il bollitore, allungò la mano per frugare in una tasca, tirò fuori un rotolo di banconote e lo passò al medico. Il rotolo conteneva esattamente 500 dollari – tutti i risparmi del commesso!

Il medico consegnò una piccola striscia di carta su cui era scritta una formula segreta. Le parole su quella piccola striscia di carta valevano una fortuna! Ma non per il dottore! Quelle parole magiche erano necessarie per far mettere al lavoro il bollitore, ma né il dottore né il giovane commesso sapevano quali fortune straordinarie fossero destinate a sgorgare da quel bollitore.

Il vecchio dottore fu lieto di vendere quell’attrezzatura per cinquecento dollari. Quel denaro gli avrebbe permesso di pagare i suoi debiti e di avere la mente libera. Il commesso stava correndo un grande rischio puntando tutti i risparmi della sua vita su un semplice pezzetto di carta e un vecchio bollitore! Mai si sognò che il suo investimento avrebbe portato a far straripare quel bollitore

facendone fuoriuscire tanto oro da superare il prodigioso rendimento della lampada di Aladino.

Quello che il commesso acquistò in realtà era un’IDEA!

Il vecchio bollitore, la paletta di legno e il messaggio segreto su una striscia di carta erano secondari. Lo strano rendimento di quel bollitore iniziò a manifestarsi dopo che il nuovo padrone ebbe miscelato con le istruzioni segrete un ingrediente di cui il dottore non sapeva nulla.

Leggi attentamente questa storia, metti alla prova la tua immaginazione! Vedi se riesci a scoprire che cosa fu che quel giovane uomo aggiunse al messaggio segreto, che fece straripare l’oro da quel bollitore. Ricorda, mentre leggi, che questa non è una storia da “Le mille e una notte”. Qui hai una storia basata su dei fatti, più straordinaria della finzione – fatti che cominciarono sotto forma di IDEA.

Andiamo a dare un’occhiata alla vaste ricchezze dorate che quest’idea ha prodotto. Ha fatto guadagnare e ancora fa guadagnare immense ricchezze a uomini e donne in tutto il mondo, che distribuiscono i contenuti di quel bollitore a milioni di persone.

Il Vecchio Bollitore è ora uno dei più grandi consumatori di zucchero al mondo, e così dà lavoro in modo permanente a migliaia di uomini e donne coinvolti nella coltivazione della canna da zucchero, e nella raffinazione e nella commercializzazione dello zucchero.

Il Vecchio Bollitore consuma, annualmente, milioni di bottiglie di vetro, dando

lavoro a una quantità enorme di vetrai.

Il Vecchio Bollitore dà lavoro a un esercito di commessi, stenografi, redattori di testi pubblicitari ed esperti della pubblicità in tutta la nazione. Ha portato fama e ricchezza a numerosi artisti che hanno creato delle immagini splendide per descrivere il prodotto.

Il Vecchio Bollitore ha trasformato una piccola città del Sud nella capitale lavorativa del Sud, dove ora arreca beneficio, direttamente o indirettamente, a ogni attività e a quasi ogni residente della città.

L'influenza di quest'idea ora arreca beneficio a ogni paese civilizzato del mondo, facendo riversare un flusso continuo d'oro verso tutti quelli che la toccano.

L'oro fuoriuscito da quel bollitore ha costruito e mantiene una delle più importanti università del Sud, dove migliaia di giovani ricevono la formazione essenziale per il successo.

Il Vecchio Bollitore ha fatto anche altre cose meravigliose.

Per tutto il tempo della depressione, quando le banche, le fabbriche e le aziende stavano chiudendo e abbandonando a migliaia, il proprietario di questo Bollitore Incantato avanzò, dando costantemente lavoro a un esercito di uomini e donne in tutto il mondo, e facendo guadagnare delle quantità extra di oro a coloro che, molto tempo addietro, avevano avuto fede nell'idea.

Se il prodotto di quel vecchio bollitore in ottone potesse parlare racconterebbe delle entusiasmanti storie romantiche in ogni lingua. Storie d'amore, storie d'affari, storie di professionisti che da esso vengono quotidianamente stimolati.

L'autore è sicuro di almeno una storia di questo tipo, poiché ne fece parte, e tutto cominciò non lontano dal luogo esatto in cui il commesso della farmacia acquistò il vecchio bollitore. Fu in quel luogo che l'autore incontrò la propria moglie, e fu lei la prima a dirgli del Bollitore Incantato. Era proprio il prodotto di quel Bollitore che stavano bevendo quando lui le chiese di accettarlo "nella buona e nella cattiva sorte".

Ora che sai che il contenuto del Bollitore Incantato è una bevanda famosa in tutto il mondo, è opportuno che l'autore confessi che la città natale di quella bevanda gli procurò una moglie, e che la bevanda stessa gli procura una stimolazione del pensiero senza intossicazione, e in tal modo serve a dare quel ristoro alla mente che un autore deve avere per svolgere il proprio lavoro al meglio.

Chiunque tu sia, ovunque tu viva, qualunque sia la tua occupazione, in futuro ricordati solo, ogni volta che vedi le parole "Coca-Cola", che il suo vasto impero di ricchezza e influenza si sviluppò partendo da una singola IDEA, e che il misterioso ingrediente che il commesso – Asa Candler – miscelò con la formula segreta era... l'IMMAGINAZIONE!

Fermati e pensaci per un momento.

Ricorda anche che i tredici passi verso la ricchezza descritti in questo libro furono i mezzi con cui l'influenza della Coca-Cola venne estesa a ogni città grande e piccola, a ogni paese e a ogni angolo del mondo, e che QUALUNQUE IDEA tu possa creare, tanto valida e meritevole quanto la Coca-Cola, ha la

possibilità di replicare il mirabile risultato di questa bevanda dissetante di fama mondiale.

I pensieri sono davvero cose, e il loro ambito operativo è il mondo stesso.

CHE COSA FAREI SE AVESSI UN MILIONE DI DOLLARI

Questa storia dimostra la veridicità di quel vecchio detto “dove c’è una volontà c’è un modo”. Mi fu detto da quell’amato educatore ed ecclesiastico, il fu Frank W. Gunsaulus, che cominciò il suo lavoro di predicazione nella regione dei recinti per il bestiame nell’area meridionale di Chicago.

Mentre il dottor Gunsaulus stava frequentando l’università notò molti difetti nel nostro sistema formativo, difetti che egli credeva di poter correggere, se fosse stato il rettore dell’università. Il suo desiderio più profondo era quello di diventare il direttore di un istituto scolastico dove a uomini e donne venisse insegnato a “imparare facendo”.

Si decise a organizzare una nuova università in cui avrebbe potuto realizzare le sue idee senza essere ostacolato dai metodi formativi ortodossi.

Aveva bisogno di un milione di dollari per portare a compimento il progetto! Dove avrebbe potuto mettere le mani su una somma di denaro tanto grande? Quella era la domanda che occupava buona parte dei pensieri di questo giovane predicatore ambizioso.

Ma non sembrava possibile fare alcun progresso.

Ogni notte portava a letto con sé quel pensiero. Al mattino si alzava con quel pensiero. Lo portò con sé ovunque andasse. Lo fece girare e rigirare nella sua mente finché non divenne un'ossessione che lo consumava. Un milione di dollari sono un sacco di soldi. Egli si rendeva conto di ciò, ma si rendeva anche conto della verità secondo cui l'unica limitazione è quella che uno stabilisce nella propria mente.

Essendo un filosofo oltre a essere un predicatore, il dottor Gunsaulus riconobbe, come fanno tutti quelli che hanno successo nella vita, che la DEFINITEZZA DEL PROPOSITO è il punto di partenza da cui uno deve cominciare. Riconobbe anche che la definitezza del proposito diventa animata, e assume vita e potere quando è sostenuta da un DESIDERIO ARDENTE di tradurre quel proposito nel suo equivalente materiale.

Egli conosceva tutte queste grandi verità, eppure non sapeva dove o come mettere le sue mani su un milione di dollari. La procedura naturale sarebbe stata quella di arrendersi e lasciar perdere, dicendo: "Oh bene, la mia idea è buona, ma non posso fare nulla perché non potrò mai procurarmi il milione di dollari necessario". Questo è esattamente quello che la maggioranza delle persone avrebbe detto, ma non è quello che il dottor Gunsaulus disse. Quello che egli disse e quello che fece è così importante che ora lo presento e lascio che sia lui a parlarne.

"Un sabato pomeriggio mi sedetti nella mia stanza a pensare ai modi e ai mezzi per mettere insieme il denaro necessario per realizzare i miei piani. Per quasi due anni ci avevo pensato, ma non avevo fatto altro che pensare!

"Era giunto il momento dell'AZIONE!

“Decisi, su due piedi, che avrei trovato il milione di dollari necessario entro una settimana. Come? Non mi preoccupavo di quello. La cosa più importante era la decisione di ottenere il denaro entro un tempo stabilito, e voglio dirti che nel momento in cui arrivai a decidere in modo definito di ottenere il denaro entro un tempo stabilito, fui pervaso da una strana sensazione di rassicurazione, come non avevo mai provato prima. Qualcosa dentro di me sembrò dire: 'Perché non sei giunto a tale decisione tanto tempo fa? Il denaro era là ad aspettarti tutto il tempo!'

“Le cose cominciarono ad accadere in fretta. Chiamai i giornali e annunciai che avrei fatto un sermone la mattina seguente, intitolato 'Cosa farei se avessi un milione di dollari'.

“Mi misi immediatamente al lavoro sul sermone, ma devo dirti, francamente, che il compito non era difficile, perché avevo preparato quel sermone per quasi due anni. Lo spirito che stava dietro a quel sermone era parte di me!

“Molto prima di mezzanotte avevo finito di scrivere il sermone. Andai a letto e dormii con una sensazione di fiducia, poiché potevo vedermi già in possesso del milione di dollari.

“La mattina seguente mi alzai presto, andai in bagno, lessi il sermone, quindi mi inginocchiai e chiesi che il mio sermone potesse giungere all’attenzione di qualcuno che potesse fornire il denaro necessario.

“Mentre stavo pregando ebbi di nuovo quella sensazione di rassicurazione sul fatto che il denaro sarebbe stato a disposizione. Nella mia eccitazione uscii fuori senza il mio sermone, e non mi accorsi della svista finché non mi trovai sul

pulpito, quasi pronto a cominciare a pronunciarlo.

“Era troppo tardi per tornare indietro a prendere i miei appunti, e fu una fortuna che io non potei tornare indietro! La mia mente subconscia produsse il materiale di cui avevo bisogno. Quando mi alzai per cominciare il mio sermone, chiusi gli occhi e parlai dei miei sogni con tutto il cuore e tutta l’anima. Non parlai soltanto al mio pubblico, ma credo di aver parlato anche a Dio. Dissi che cosa avrei fatto con un milione di dollari se quella somma si fosse trovata nelle mie mani. Descrissi il piano che avevo in mente per organizzare un grande istituto scolastico, dove i giovani avrebbero imparato a fare cose pratiche e allo stesso tempo a sviluppare le proprie menti.

“Quando ebbi finito e mi sedetti, un uomo si alzò lentamente dalla sua sedia, a circa tre file dal fondo, e si fece avanti verso il pulpito. Mi domandai che cosa stesse per fare. Venne al pulpito, allungò la sua mano e disse: 'Reverendo, mi è piaciuto il vostro sermone. Io credo che possiate fare tutto quello che avete detto che fareste, se aveste un milione di dollari. Per dimostrare che credo in voi e nel vostro sermone, se verrete nel mio ufficio domani mattina vi darò il milione di dollari. Il mio nome è Philip D. Armour.'"

Il giovane Gunsaulus andò nell’ufficio del signor Armour e gli fu consegnato il milione di dollari. Con quel denaro egli fondò l’Armour Institute of Technology.

Si tratta di una quantità di denaro maggiore di quella che buona parte dei predicatori potrà mai vedere in tutta la vita, eppure l’impulso di pensiero che stava dietro a quel denaro fu creato nella mente del giovane predicatore in una frazione di un minuto. Il milione di dollari necessario fu il risultato di un’idea. Dietro a quell’IDEA c’era il DESIDERIO che il giovane Gunsaulus aveva nutrito nella propria mente per quasi due anni.

Osserva questo fatto importante: EGLI OTTENNE IL DENARO ENTRO TRENTASEI ORE DA QUANDO EBBE PRESO UNA DECISIONE DEFINITA, NELLA SUA MENTE, PER OTTENERLO, E DA QUANDO EBBE DECISO UN PIANO DEFINITO PER OTTENERLO!

Non c'era nulla di nuovo o di unico nel vago pensare a un milione di dollari e nello sperare debolmente di averli, da parte del giovane Gunsaulus. Altri prima di lui, e molti insieme a lui, hanno avuto pensieri simili. Ma c'era qualcosa di davvero unico e diverso nella decisione a cui egli giunse in quel sabato memorabile, quando lasciò in secondo piano la vaghezza e disse chiaramente: "IO OTTERRÒ quel denaro entro una settimana!"

Dio sembra scagliarsi al fianco dell'uomo che sa esattamente ciò che vuole, se è determinato a ottenere PROPRIO QUELLO!

Per giunta, il principio attraverso cui il dottor Gunsaulus ottenne il suo milione di dollari è ancora in vita! È a tua disposizione! Questa legge universale è tanto sfruttabile oggi quanto lo era quando il giovane predicatore ne fece uso con tanto successo. Questo libro descrive, passo per passo, i tredici elementi di questa grande legge, e suggerisce come possano essere messi in pratica.

Nota che Asa Candler e il dottor Frank Gunsaulus avevano una caratteristica in comune. Entrambi conoscevano la strabiliante verità secondo cui LE IDEE POSSONO ESSERE TRAMUTATE IN DENARO CONTANTE ATTRAVERSO IL POTERE DEL PROPOSITO DEFINITO PIÙ DEI PIANI DEFINITI.

Se sei uno di quelli che credono che il duro lavoro e l'onestà, da soli, porteranno alla ricchezza... Neanche per sogno! Non è vero! Le ricchezze, quando arrivano in quantità enormi, non sono mai il risultato del DURO lavoro! Le ricchezze

arrivano, se mai arrivano, in risposta a domande definite, basate sull'applicazione di principi definiti, e non per caso o per fortuna.

In generale, un'idea è un impulso di pensiero che incita all'azione facendo appello all'immaginazione. Tutti i più grandi venditori sanno che le idee possono essere vendute dove la merce non può essere venduta. I venditori ordinari non lo sanno – per questo sono "ordinari".

Un editore di libri che si vendono per una moneta da cinque centesimi fece una scoperta che dovrebbe essere di grande valore per gli editori in generale. Egli imparò che molte persone comprano i titoli e non i contenuti dei libri. Semplicemente cambiando il titolo di un libro che non stava vendendo, le vendite di quel libro balzarono a oltre un milione di copie. Il contenuto del libro non era stato cambiato in alcun modo. Egli aveva soltanto tirato via la copertina che recava il titolo che non vendeva e aveva messo una nuova copertina con un titolo che avesse un valore "da botteghino".

Quella, per quanto sembri semplice, era un'IDEA! Era IMMAGINAZIONE.

Non c'è un prezzo ordinario per le idee. Il creatore delle idee fa il proprio prezzo e, se è abile, ottiene quello che chiede.

L'industria cinematografica ha creato una moltitudine di milionari. Buona parte di questi erano uomini che non erano in grado di creare delle idee, MA avevano l'immaginazione per riconoscere le idee quando le vedevano.

Il prossimo stuolo di milionari verrà su dal settore della radio, che è nuovo e non sovraccarico di uomini dalla viva immaginazione. Faranno soldi coloro che

scopriranno o creeranno nuovi e più meritevoli programmi radiofonici e che avranno l'immaginazione necessaria per riconoscerne il valore e per dare agli ascoltatori la possibilità di trarne profitto.

Il finanziatore! Quella sventurata vittima che oggi paga il costo di tutto lo "intrattenimento" radiofonico, presto diverrà consapevole delle idee e chiederà qualcosa in cambio del suo denaro. L'uomo che batterà sul tempo il finanziatore, e che fornirà programmi che rendono un servizio utile, è l'uomo che diverrà ricco in questo nuovo settore.

I canticchiatori e i frivoli artisti della chiacchiera che oggi contaminano l'aria con spiritosaggini e risatine sciocche faranno la fine di tutto il legname leggero, e i loro posti saranno presi da artisti veri che interpretino programmi pianificati attentamente che saranno stati concepiti per servire le menti degli uomini così come per fornire un intrattenimento.

Qui c'è un ampio spazio aperto all'opportunità che sta urlando per protestare per il modo in cui sta venendo massacrato per mancanza d'immaginazione, e che sta implorando d'essere soccorso a ogni costo. Più di ogni cosa, ciò di cui la radio ha bisogno sono le nuove IDEE!

Se questo nuovo campo di opportunità ti intriga, forse potresti trarne profitto seguendo il suggerimento secondo cui i programmi radiofonici di successo del futuro daranno più attenzione alla creazione di un pubblico di "acquirenti" e meno attenzione verso un pubblico di "ascoltatori". Per dirlo in modo più chiaro, il creatore di programmi radiofonici che avrà successo in futuro deve trovare dei modi pratici per convertire gli "ascoltatori" in "acquirenti". Inoltre, il produttore di successo di programmi radiofonici in futuro dovrà calibrare le sue caratteristiche in modo da poterne chiaramente mostrare gli effetti sul pubblico.

I finanziatori stanno diventando un po' stanchi di comprare chiacchiere superficiali, basate su affermazioni prese dal nulla. Essi vogliono, e in futuro chiederanno, la prova incontestabile che il programma "Indovina chi?" non procuri soltanto a milioni di persone le risatine più sciocche di sempre, ma che lo sciocco che ridacchia possa vendere della merce!

Un'altra cosa che dovrebbe essere altrettanto compresa da quelli che meditano di entrare in questo nuovo campo di opportunità, è che la pubblicità radiofonica andrà a essere gestita da un gruppo di esperti del tutto nuovi, separati e distinti dagli agenti pubblicitari dei vecchi tempi dei giornali e delle riviste. I vecchi del gioco pubblicitario non possono leggere i moderni testi per la radio, perché sono stati istruiti a VEDERE le idee. La nuova tecnica della radio richiede uomini che possano interpretare le idee in termini di SUONO partendo da un testo scritto! L'autore ha speso un anno di duro lavoro e molte migliaia di dollari per imparare questa cosa.

La radio, in questo momento, è all'incirca dove era l'industria cinematografica quando Mary Pickford e i suoi riccioli apparirono per la prima volta sullo schermo. C'è abbondanza di spazio nella radio per quelli che possono produrre o riconoscere le IDEE.

Se il precedente commento sulle opportunità della radio non ha fatto mettere in moto la tua fabbrica delle idee, è meglio che te ne dimentichi. La tua opportunità è in qualche altro campo. Se il commento ti ha incuriosito anche in una misura minima, allora addentrati oltre, e potrai trovare quell'IDEA di cui hai bisogno per perfezionare la tua carriera.

Non lasciarti scoraggiare se non hai nessuna esperienza con la radio. Andrew Carnegie sapeva ben poco della produzione dell'acciaio – ho la parola di Carnegie stesso su questo fatto – ma egli fece un uso pratico di due dei principi descritti in questo libro e fece sì che l'industria dell'acciaio gli fruttasse una fortuna.

La storia di quasi qualunque grande fortuna inizia con il giorno in cui un creatore di idee e un venditore di idee si sono messi insieme e hanno lavorato in armonia. Carnegie si circondò di uomini che potevano fare tutto quello che lui non poteva fare. Uomini che crearono idee e uomini che misero in atto le idee, e resero lui e gli altri straordinariamente ricchi.

Milioni di persone affrontano la vita sperando in delle “occasioni” favorevoli. Magari un’occasione favorevole può portare un’opportunità a qualcuno, ma il piano più sicuro non deve dipendere dalla fortuna. Fu una “occasione” favorevole a darmi la più grande opportunità della mia vita, ma venticinque anni di impegno determinato dovevano essere dedicati a quell’opportunità prima che essa divenisse una risorsa.

La “occasione” consisteva nella mia buona sorte nell’incontrare Andrew Carnegie e nel guadagnarne la cooperazione. In quell’occasione Carnegie piantò nella mia mente l’idea dell’organizzare i principi della realizzazione creando una filosofia del successo. Migliaia di persone hanno tratto dei profitti avvalendosi delle scoperte fatte in venticinque anni di ricerca, e diverse fortune sono state accumulate attraverso l’applicazione di questa filosofia. L’inizio fu semplice. Era un’IDEA che avrebbe potuto sviluppare chiunque.

L’occasione favorevole arrivò tramite Carnegie, ma che cosa dire riguardo alla DETERMINAZIONE, alla DEFINITEZZA DEL PROPOSITO, al DESIDERIO DI RAGGIUNGERE L’OBIETTIVO e all’IMPEGNO PERSISTENTE DURATO VENTICINQUE ANNI? Non fu un DESIDERIO ordinario a sopravvivere alla delusione, allo scoraggiamento, alla sconfitta temporanea, alle critiche e al costante sentirsi ricordare della “perdita di tempo”. Era un DESIDERIO ARDENTE! Un’OSSESSIONE!

Quando l’idea fu conficcata nella mia mente dal signor Carnegie, fu blandita,

accudita e allettata per restare in vita. Gradualmente l’idea divenne un gigante con i propri mezzi, e mi blandì, accudì e mi motivò. Le idee sono così. Prima tu dai la vita e l’azione e la direzione alle idee, poi esse assumono potere per conto proprio e spingono da parte ogni opposizione.

Le idee sono forze intangibili, ma hanno più potere dei cervelli fisici che le partoriscono. Hanno il potere di continuare a vivere dopo che il cervello che le ha create è tornato a essere polvere. Per esempio, prendi il potere della cristianità. Ebbe inizio con una semplice idea nata nel cervello di Cristo. Il suo dogma principale era “fai agli altri quello che vuoi che gli altri facciano a te”. Cristo è tornato alla sorgente da cui venne, ma la Sua IDEA continua ad avanzare. Un giorno o l’altro potrebbe crescere e dare piena prova di sé, e allora avrà realizzato il DESIDERIO più profondo di Cristo. È solo da duemila anni che quell’IDEA si sta sviluppando. Dalle tempo!

Capitolo 7. Pianificazione organizzata

IL SUCCESSO NON RICHIEDE

SPIEGAZIONI

IL FALLIMENTO NON TOLLERA SCUSE

IL CONCRETIZZARSI DEL DESIDERIO NELL'AZIONE

Il Sesto Passo verso la Ricchezza

Hai imparato che tutto ciò che l'uomo crea o acquisisce inizia sotto forma di DESIDERIO, e che il desiderio viene portato durante la prima tappa del suo viaggio dall'astratto al concreto nel laboratorio dell'IMMAGINAZIONE, dove i PIANI per la sua transizione sono creati e organizzati.

Nel secondo capitolo sei stato istruito a compiere sei passaggi pratici, definiti, come tua prima azione per tradurre il desiderio di denaro nel suo equivalente monetario. Uno di questi passaggi sta nella formazione di un piano o di dei piani pratici, DEFINITI, attraverso cui questa trasformazione possa essere effettuata.

Ora ti sarà insegnato come creare dei piani che siano pratici, ossia:

(a) Alleati con un gruppo di persone, tante quante te ne potranno servire per la creazione e la realizzazione del tuo piano o dei tuoi piani per l'accumulazione del denaro, facendo uso del principio della "Mente Superiore" descritto in un capitolo successivo. (L'ottemperanza di questa istruzione è del tutto essenziale. Non trascurarla.)

(b) Prima di formare la tua alleanza della "Mente Superiore" decidi quali vantaggi e benefici potrai offrire ai membri individuali del tuo gruppo in cambio della loro cooperazione. Nessuno lavorerà in modo indefinito senza qualche forma di compenso. Nessuna persona intelligente chiederà a un'altra persona di lavorare senza un compenso adeguato né si aspetterà che un'altra persona lo faccia, anche se non è detto che il compenso sia sempre in denaro.

(c) Fai in modo di incontrarti con i membri del tuo gruppo della "Mente Superiore" almeno due volte a settimana, e anche più sovente se possibile, finché non avrete congiuntamente perfezionato il piano necessario o i piani necessari

per accumulare il denaro.

(d) Mantieni una PERFETTA ARMONIA tra te e ogni membro del tuo gruppo della “Mente Superiore”. Se manchi di mettere in atto quest’istruzione alla lettera potrai aspettarti di andare incontro al fallimento. Il principio della “Mente Superiore” non può perdurare dove non prevale la PERFETTA ARMONIA.

Tieni a mente questi fatti:

Primo. Ti stai dedicando a una impresa che è di primaria importanza per te. Per essere sicuro di avere successo devi avere dei piani che siano impeccabili.

Secondo. Devi avere il vantaggio dell’esperienza, della formazione, dell’innata capacità e dell’innata immaginazione di altre menti. Questo è in armonia con i metodi seguiti da ogni persona che abbia accumulato una grande fortuna.

Nessun individuo ha abbastanza esperienza, formazione, capacità innata e conoscenza da garantire l’accumulazione di una grande fortuna senza la cooperazione di altre persone. Ogni piano che adotti per il tuo tentativo di accumulare ricchezza dovrebbe essere la creazione congiunta fatta da te e da ogni altro membro del tuo gruppo della “Mente Superiore”. Potrai dare origine ai tuoi piani in modo completo o parziale, ma FAI IN MODO CHE QUEI PIANI SIANO CONTROLLATI E APPROVATI DAI MEMBRI DELLA TUA ALLEANZA DELLA “MENTE SUPERIORE”.

Se il primo piano che adotti non ha successo, rimpiazzalo con un nuovo piano, e se questo nuovo piano non funziona, rimpiazzalo a sua volta con un altro ancora, e così via, finché non trovi un piano che FUNZIONI. Proprio qui sta il punto

dove la maggior parte degli uomini fallisce, a causa della loro mancanza di PERSISTENZA nel creare nuovi piani per sostituire quelli che falliscono.

Il più intelligente degli uomini viventi non può aver successo nell'accumulare denaro – né in qualunque altra impresa – senza dei piani che siano pratici e realizzabili. Tieni bene a mente questo fatto, e ricorda, quando il tuo piano fallisce, che la sconfitta temporanea non è un fallimento permanente. Può solo voler dire che i tuoi piani non sono stati validi. Crea altri piani. Ricomincia tutto da capo.

Thomas A. Edison "fallì" diecimila volte prima di perfezionare la lampadina elettrica a incandescenza. Vale a dire: si imbattè in una sconfitta temporanea diecimila volte prima che i suoi sforzi fossero coronati dal successo.

La sconfitta temporanea dovrebbe significare solo una cosa, ovvero la conoscenza certa del fatto che ci sia qualcosa di sbagliato nel tuo piano. Milioni di uomini passano la vita nella miseria e nella povertà perché gli manca un piano valido con cui possano accumulare una fortuna.

Henry Ford accumulò una fortuna non perché la sua mente fosse superiore ma perché adottò e seguì un PIANO che si dimostrò valido. Si potrebbero indicare mille uomini, ciascuno con un'istruzione migliore di quella di Ford, che vivono nella povertà perché non possiedono il GIUSTO piano per l'accumulazione del denaro.

Il tuo risultato non può essere più grande di quanto i tuoi PIANI siano validi. Può sembrare un'affermazione assiomatica, ma è vera. Samuel Insull perse la sua fortuna di oltre un milione di dollari. La fortuna di Insull fu costruita per mezzo di piani che erano validi. La depressione economica costrinse il signor Insull a CAMBIARE I SUOI PIANI; e il CAMBIAMENTO portò una "sconfitta

temporanea", perché i suoi nuovi piani NON ERANO VALIDI. Il signor Insull ora è un uomo anziano, di conseguenza può accettare il "fallimento" anziché la "sconfitta temporanea", ma se la sua esperienza si rivela un FALLIMENTO, il motivo sarà che gli manca l'ardore della PERSISTENZA per ricostruire i suoi piani.

Nessuno è mai sconfitto finché non RINUNCIA – nella propria mente.

Questo fatto sarà ripetuto molte volte perché è facilissimo "finire al tappeto" al primo segno di sconfitta.

James J. Hill si imbattè in una sconfitta temporanea quando tentò per la prima volta di mettere insieme il capitale necessario per costruire una ferrovia dall'Est all'Ovest, ma anch'egli trasformò la sconfitta in vittoria attraverso nuovi piani.

Henry Ford si imbattè in una sconfitta temporanea non solo all'inizio della sua carriera automobilistica, ma anche dopo esser salito molto in alto verso la vetta. Creò dei nuovi piani e continuò a incedere verso la vittoria finanziaria.

Vediamo uomini che hanno accumulato grandi fortune ma spesso riconosciamo solo il loro trionfo, lasciandoci sfuggire le sconfitte temporanee che essi hanno dovuto superare prima di "arrivare".

NESSUN SEGUACE DI QUESTA FILOSOFIA PUÒ RAGIONEVOLMENTE ASPETTARSI DI ACCUMULARE UNA FORTUNA SENZA PROVARE LA "SCONFITTA TEMPORANEA". Quando arriva la sconfitta, accettala come un segno che i tuoi piani non sono validi, ricrea quei piani e salpa ancora una volta verso l'obiettivo che desideri ardentemente. Se rinunci prima che il tuo obiettivo

sia stato raggiunto, sei “uno che si arrende”. UNO CHE SI ARRENDE NON VINCE MAI, E UN VINCENTE NON SI ARRENDE MAI. Ricalca questa frase, scrivila su un pezzo di carta con lettere alte un pollice e piazzala dove la vedrai ogni notte prima di andare a dormire e ogni mattina prima di andare a lavorare.

Quando inizi a selezionare i membri per il tuo gruppo della “Mente Superiore”, adoperati per selezionare quelli che non prendono sul serio la sconfitta.

Alcune persone credono scioccamente che solo con i SOLDI si possano fare SOLDI. Questo non è vero! Il DESIDERIO, tramutato nel suo equivalente monetario attraverso i principi qui esposti, rappresenta il mezzo con cui i soldi vengono “fatti”. Il denaro, in sé, non è altro che materia inerte. Non può muoversi, pensare o parlare, ma può “sentire” quando un uomo che lo DESIDERA gli chiede di venire!

PIANIFICAZIONE DELLA VENDITA DEI SERVIZI

Il resto di questo capitolo è stato dedicato a una descrizione dei modi e dei mezzi per commercializzare i servizi personali. Le informazioni qui trasmesse daranno un aiuto pratico a chiunque abbia una qualunque forma di servizio personale da commercializzare, ma il beneficio che arrecheranno sarà inestimabile per coloro che aspirano alla supremazia nell’occupazione che hanno scelto.

Una pianificazione intelligente è essenziale per il successo in qualunque impresa che sia concepita per accumulare ricchezza. Qui si potranno trovare le istruzioni dettagliate rivolte a coloro che devono cominciare ad accumulare ricchezze vendendo servizi personali.

Dovrebbe essere incoraggiante sapere che quasi tutte le grandi fortune cominciano sotto forma di compenso per dei servizi personali o dalla vendita di IDEE. Uno che non possiede proprietà cos'altro avrebbe da dare in cambio delle ricchezze, all'infuori delle idee e dei servizi personali?

In generale, ci sono due tipi di persone nel mondo. Un tipo è conosciuto come i CAPI, e l'altro come i SEGUACI. Decidi fin dall'inizio se intendi diventare un capo nella professione che hai scelto o se restare un seguace. La differenza di compenso è ampia. Il seguace non può ragionevolmente aspettarsi il compenso che spetta a un capo, anche se molti seguaci commettono l'errore di aspettarsi una simile paga.

Non è una vergogna essere un seguace. Però non è meritevole restare un seguace. Buona parte dei grandi capi cominciano in veste di seguaci. Diventano dei grandi capi perché erano dei SEGUACI INTELLIGENTI. Salvo poche eccezioni, l'uomo che non può seguire un capo in modo intelligente non può diventare un capo abile. L'uomo che può seguire un capo con la massima efficienza di solito è l'uomo che si trasforma in un capo assai rapidamente. Un seguace intelligente ha molti vantaggi, tra cui l'OPPORTUNITÀ DI ACQUISIRE CONOSCENZA DAL SUO CAPO.

I PRINCIPALI ATTRIBUTI DELL'ATTITUDINE AL COMANDO

I seguenti sono elementi importanti dell'attitudine al comando:

1 CORAGGIO FERMO basato sulla conoscenza di sé e della propria occupazione. Nessun seguace desidera di essere dominato da un capo a cui mancano la sicurezza di sé e il coraggio. Nessun seguace intelligente sarà dominato molto a lungo da un simile capo.

2 AUTOCONTROLLO. L’uomo che non è in grado di controllarsi non può mai controllare gli altri. L’autocontrollo stabilisce un esempio possente per i propri seguaci, che il più intelligente emulerà.

3 ACUTO SENSO DELLA GIUSTIZIA. Senza il senso della correttezza e della giustizia nessun capo può esigere e conservare il rispetto da parte dei propri seguaci.

4 DEFINITEZZA DELLA DECISIONE. L’uomo che vacilla nelle proprie decisioni mostra di non esser sicuro di sé stesso. Egli non può guidare altri con successo.

5 DEFINITEZZA DEI PIANI. Il capo di successo deve pianificare il proprio lavoro e lavorare sul proprio piano. Un capo che si muove a lume di naso, senza piani pratici, definiti, è paragonabile a una nave senza timone. Presto o tardi finirà sugli scogli.

6 ABITUDINE DI FARE PIÙ DI QUELLO PER CUI SI VIENE PAGATI. Una delle penalità dell’essere al comando è la necessità di essere disponibile a fare di più di quello che viene richiesto ai propri seguaci.

7 PERSONALITÀ PIACEVOLE. Nessuna persona trascurata o disattenta può diventare un capo di successo. Il comando richiede rispetto. I seguaci non rispetteranno un capo che non si classifica in alto per quanto riguarda tutti i fattori di una Personalità Piacevole.

8 SENSIBILITÀ E COMPRENSIONE. Il capo di successo deve essere in sintonia con i suoi seguaci. Inoltre, deve comprenderli e comprendere i loro problemi.

9 PADRONANZA DEI DETTAGLI. Per essere un capo di successo è necessario padroneggiare i dettagli della posizione di capo.

10 PROPENSIONE AD ASSUMERSI LA PIENA RESPONSABILITÀ. Il capo di successo deve essere propenso ad assumersi la responsabilità per gli sbagli e le mancanze dei suoi seguaci. Se prova a scaricare questa responsabilità, non resterà il capo. Se uno dei suoi seguaci fa uno sbaglio e si dimostra incapace, il capo deve considerare di essere egli stesso ad aver fallito.

11 COOPERAZIONE. Il capo di successo deve capire e applicare il principio dell'impegno cooperativo ed essere in grado di indurre i suoi seguaci a fare altrettanto. Il comando richiede POTERE e il potere richiede COOPERAZIONE.

Ci sono due forme di Comando. La prima, e quella di molto più efficace, è il COMANDO CON IL CONSENSO e con la solidarietà dei seguaci. La seconda è il COMANDO CON LA FORZA, senza il consenso e la solidarietà dei seguaci.

La storia è colma di prove del fatto che il Comando Forzato non può durare. La caduta e la scomparsa dei "dittatori" e dei re è significativa. Significa che la gente non seguirà indefinitamente un comando forzato.

Il mondo è appena entrato in una nuova era di relazioni tra capi e seguaci, la quale richiede assai chiaramente nuovi capi e un nuovo tipo di comando nel commercio e nell'industria. Quelli che appartengono alla vecchia scuola del

comando forzato devono acquisire una comprensione del nuovo tipo di comando (cooperazione) o saranno relegati nelle file dei seguaci. Non c'è altra via d'uscita per loro.

Le relazione tra datore di lavoro e dipendente o tra capo e seguace, in futuro, sarà di reciproca cooperazione, basata su un'equa divisione dei profitti dell'azienda. In futuro, la relazione tra datore di lavoro e dipendente sarà più simile a una collaborazione rispetto a quanto lo sia stata in passato.

Napoleone, l'Imperatore Guglielmo di Germania, lo Zar di Russia e il Re di Spagna erano esempi di comando forzato. Il loro comando è passato. Senza grandi difficoltà uno potrebbe fare riferimento ai prototipi di questi ex capi tra i capi americani del commercio, della finanza e del lavoro che sono stati detronizzati o mandati via. Il comando con il consenso dei seguaci è il solo tipo che può durare!

Gli uomini possono seguire un comando forzato temporaneamente, ma non lo faranno volentieri.

Il nuovo tipo di COMANDO includerà gli undici fattori del comando descritti in questo capitolo, così come altri fattori. L'uomo che rende questi fattori la base del proprio comando troverà abbondanti opportunità di comandare in qualunque ambito. La depressione fu prolungata, in larga misura, perché al mondo mancava il nuovo tipo di COMANDO. Alla fine della depressione la domanda di capi che fossero capaci di applicare i nuovi metodi di comando ha superato grandemente l'offerta. Alcuni dei capi del vecchio tipo si riformeranno e si adatteranno al nuovo tipo di comando, ma in generale il mondo dovrà cercare nuovo legname per il suo comando.

Questa necessità potrebbe essere la tua OPPORTUNITÀ!

LE 10 CAUSE PRINCIPALI DI FALLIMENTO NEL COMANDO

Ora arriviamo alle maggiori mancanze dei capi che falliscono, perché sapere COSA NON FARE è tanto essenziale quanto sapere cosa fare.

1 INCAPACITÀ DI ORGANIZZARE I DETTAGLI. Un comando efficiente richiede la capacità di organizzare e padroneggiare i dettagli. Nessun vero capo è mai “troppo occupato” per fare qualunque cosa gli venga chiesta in veste di capo. Quando un uomo, sia egli un capo o un seguace, ammette di essere "troppo occupato” per cambiare i propri piani o per prestare attenzione a qualunque emergenza, sta ammettendo la propria inefficienza. Il capo di successo deve essere padrone di tutti i dettagli relativi alla sua posizione. Questo significa, naturalmente, che egli deve acquisire l’abitudine di relegare i dettagli a degli abili luogotenenti.

2 RILUTTANZA A PRESTARE UN SERVIZIO UMILE. I capi davvero grandi sono disposti, quando l’occasione lo richiede, a compiere qualunque tipo di lavoro che chiederebbero a un’altra persona di compiere. “Il più grande tra voi sarà il vostro servo” è una verità che tutti i capi abili osservano e rispettano.

3 ASPETTATIVA DI UNA PAGA IN BASE A QUELLO CHE “SANNO” INVECE CHE IN BASE A QUELLO CHE FANNO CON QUELLO CHE SANNO. Il mondo non paga gli uomini per quello che “sanno”. Li paga per quello che FANNO o che inducono altri a fare.

4 PAURA DELLA CONCORRENZA DEI SEGUACI. Il capo che ha paura che uno dei suoi seguaci possa prendere il suo posto è pressoché sicuro di far diventare realtà quella paura prima o poi. Il capo abile addestra dei sostituti a cui

possa delegare, a piacimento, qualsiasi dettaglio della propria posizione. Solo in questo modo un capo può moltiplicarsi e prepararsi a essere in molti posti e prestare attenzione a molte cose contemporaneamente. È una verità eterna il fatto che gli uomini ricevano una paga maggiore per la loro CAPACITÀ DI FAR RENDERE ALTRI rispetto a quanto potrebbero guadagnare direttamente per i propri sforzi. Un capo abile può, attraverso la propria conoscenza del proprio lavoro e attraverso il magnetismo della propria personalità, accrescere grandemente l'efficienza di altri e indurli a prestare un servizio maggiore e migliore di quello che potrebbero prestare senza il suo aiuto.

5 MANCANZA DI IMMAGINAZIONE. Senza l'immaginazione il capo non è in grado di affrontare le emergenze e di creare dei piani con cui guidare i suoi seguaci in modo efficiente.

6 EGOISMO. Il capo che reclama tutti gli onori per il lavoro dei suoi seguaci di sicuro susciterà rancore. Il capo davvero grande NON RECLAMA ALCUN ONORE. È contento di vedere gli onori, quando ve ne siano, andare ai suoi seguaci, perché sa che gran parte degli uomini lavoreranno più duramente per ricevere encomi e riconoscimenti rispetto a quanto faranno solo per il denaro.

7 INTEMPERANZA. I seguaci non rispettano un capo intemperante. Inoltre, l'intemperanza in ognuna delle sue varie forme distrugge la resistenza e la vitalità di tutti quelli che si lasciano andare a essa.

8 SLEALTÀ. Forse questa avrebbe dovuto essere in cima all'elenco. Il capo che non è leale nei confronti della sua organizzazione e dei suoi soci, quelli sopra di lui e sotto di lui, non può mantenere a lungo il suo comando. La slealtà contrassegna una persona come un qualcosa di inferiore alla polvere del terreno, e fa abbattere sulla testa di un individuo il disprezzo che questo merita. La mancanza di lealtà è una delle maggiori cause di fallimento in ogni ambito.

9 ENFATIZZARE LA “AUTORITÀ” DEL COMANDO. Il capo efficiente guida incoraggiando e non provando a instillare paura nei cuori dei suoi seguaci. Il capo che prova a fare colpo sui suoi seguaci con la sua “autorità” rientra nella categoria del comando mediante la FORZA. Se un capo è un VERO CAPO non avrà bisogno di pubblicizzare quel fatto eccetto che con il suo comportamento – la sua sensibilità, la sua comprensione, la sua correttezza e la dimostrazione di conoscere il proprio lavoro.

10 ENFATIZZARE IL PROPRIO TITOLO. Il capo competente non ha bisogno di alcun “titolo” per ricevere il rispetto dei suoi seguaci. L’uomo che coccola troppo il proprio titolo generalmente non ha molto altro da enfatizzare. Le porte dell’ufficio di un vero capo sono aperte a tutti coloro che desiderano entrare, e i suoi ambienti di lavoro sono liberi da formalità e ostentazione.

Queste sono tra le cause di fallimento più comuni nel comando. Ognuna di queste mancanze è sufficiente per cagionare il fallimento. Studia attentamente l’elenco se ambisci al comando e assicurati di essere libero da queste mancanze.

ALCUNI CAMPI FERTILI IN CUI SARÀ RICHIESTO UN “NUOVO COMANDO”

Prima di lasciare questo capitolo, la tua attenzione viene richiamata su alcuni dei campi fertili in cui c’è stato un declino del comando e in cui il nuovo tipo di capo potrà trovare abbondanza di OPPORTUNITÀ.

Primo. Nel campo della politica c’è una richiesta molto pressante di nuovi capi; una richiesta che indica nientemeno che un’emergenza. La maggioranza dei politici sono diventati, apparentemente, dei delinquenti di alto livello, legalizzati. Hanno aumentato le tasse e corrotto i meccanismi dell’industria e del commercio a tal punto che la gente non può più sopportarne il fardello.

Secondo. Il settore bancario sta subendo una riforma. I capi di questo campo hanno perso quasi del tutto la fiducia da parte del pubblico. I banchieri hanno già percepito il bisogno di una riforma e l'hanno cominciata.

Terzo. L'industria richiede nuovi capi. I capi del vecchio tipo pensavano e agivano in termini di dividendi invece di pensare e agire in termini di equazioni umane! Il futuro capo dell'industria, per durare, dovrà considerarsi un ufficiale semipubblico il cui compito sia quello di gestire la propria organizzazione in modo tale che non causi sofferenze ad alcun individuo o gruppo di individui. Lo sfruttamento dei lavoratori è una cosa del passato. L'uomo che ambisce al comando nel campo del commercio, dell'industria e del lavoro dovrà ricordarselo.

Quarto. Il capo religioso del futuro sarà costretto a prestare maggiore attenzione ai bisogni terreni dei suoi seguaci per risolvere i loro problemi economici e personali del tempo presente, e meno attenzione al passato, che è morto, e al futuro, che non è ancora nato.

Quinto. Nel campo delle legge, della medicina e dell'istruzione, un nuovo tipo di comando e, in una certa misura, di nuovi capi, diverrà una necessità. Questo vale specialmente per il campo dell'istruzione. Il capo di quel campo dovrà, in futuro, trovare modi e mezzi per insegnare alla gente COME APPLICARE la conoscenza che viene ricevuta a scuola. Dovrà occuparsi di più della PRATICA e meno della TEORIA.

Sesto. Saranno richiesti nuovi capi nel campo del giornalismo. I giornali del futuro, per essere condotti con successo, dovranno esser fatti divorziare dai "privilegi speciali" e dovranno essere liberati dalle sovvenzioni derivanti dalla pubblicità. Devono smettere di essere organi di propaganda per gli interessi che patrocinano i loro spazi pubblicitari. Il tipo di giornale che pubblica pettegolezzi

e immagini indecenti farà la fine di tutte le forze che corrompono la mente umana.

Questi non sono che alcuni dei campi in cui oggi sono disponibili delle opportunità per dei nuovi capi e per un nuovo tipo di comando. Il mondo sta subendo un rapido cambiamento. Questo significa che i mezzi attraverso cui vengono promossi i cambiamenti delle abitudini umane devono essere adattati ai cambiamenti stessi. I mezzi qui descritti, più di tutti gli altri, determinano l'andamento della civiltà.

QUANDO E COME FARE RICHIESTA PER UN POSTO DI LAVORO

Le informazioni qui descritte sono il risultato di molti anni di esperienza durante i quali migliaia di uomini e donne sono stati aiutati a commercializzare i loro servizi con efficacia. È possibile, quindi, fare affidamento su di esse poiché sono valide e pratiche.

I MEZZI ATTRAVERSO CUI I SERVIZI POSSONO ESSERE COMMERCIALIZZATI

L'esperienza ha dimostrato che i seguenti mezzi offrono i metodi più diretti ed efficaci per far incontrare l'acquirente e il venditore di servizi personali.

1 AGENZIE DI COLLOCAMENTO. Bisogna fare attenzione a selezionare solo le agenzie che hanno una buona reputazione, la cui amministrazione possa mostrare una documentazione adeguata sul raggiungimento di risultati soddisfacenti. Tali agenzie sono relativamente poche.

2 PUBBLICITÀ su giornali, periodici di settore, riviste e radio. Di solito si può fare affidamento sugli annunci divisi per categorie per produrre risultati soddisfacenti nel caso di quelli che fanno richiesta per dei posti di lavoro in ambito clericale o per normali posti da stipendiati. La pubblicità negli appositi spazi è più desiderabile per quelli che cercano dei contatti dirigenziali, e il testo dovrà apparire nella sezione più soggetta a pervenire all'attenzione del tipo di datore di lavoro che si sta cercando. Il testo dovrebbe essere preparato da un esperto, che sappia come introdurre delle qualità abbastanza appetibili da far sì di ottenere delle risposte.

3 DOMANDE DI ASSUNZIONE PERSONALI indirizzate a quelle ditte o persone precise che siano le più inclini ad aver bisogno di dei servizi come quelli che vengono offerti. Le lettere dovrebbe essere scritte per bene, SEMPRE, e firmate a mano. Insieme alla lettera dovrebbe essere inviato un "compendio" o un abbozzo delle qualifiche del candidato. Sia la domanda d'assunzione che il compendio delle esperienze o delle qualifiche dovrebbero essere preparati da un esperto. (Vedi le istruzioni riguardo alle informazioni da fornire).

4 DOMANDA TRAMITE CONOSCENZE PERSONALI. Quando è possibile, il candidato dovrebbe tentare di approcciarsi a dei potenziali datori di lavoro attraverso un conoscente in comune. Questo metodo di approccio è particolarmente vantaggioso nel caso di quelli che cercano dei contatti dirigenziali e non vogliono far sembrare che si stiano "vendendo".

5 DOMANDA FATTA DI PERSONA. In alcuni casi può essere più efficace se il candidato offre personalmente i suoi servizi a dei potenziali datori di lavoro, nel cui caso dovrebbe essere presentata una completa dichiarazione scritta delle proprie qualifiche per il posto di lavoro in questione, per il fatto che i potenziali datori di lavoro spesso desiderano discutere dei risultati di un dato individuo con i soci.

INFORMAZIONI DA FORNIRE CON UN “COMPENDIO” SCRITTO

Questo compendio dovrebbe essere preparato con la stessa attenzione con cui un avvocato preparerebbe il fascicolo di una causa da portare in tribunale. A meno che il candidato non abbia esperienza nella preparazione di tali compendi, dovrebbe essere consultato un esperto e bisognerebbe avvalersi dei suoi servizi per questo scopo. I commercianti di successo impiegano uomini e donne che comprendono l’arte e la psicologia della pubblicità per presentare i pregi della propria merce. Uno che ha in vendita dei servizi personali dovrebbe fare lo stesso. Le informazioni che seguono dovrebbero apparire nel compendio:

1 Istruzione. Scrivi in modo breve, ma conciso, quale istruzione hai ricevuto e in quali materie ti sei specializzato a scuola, indicando il motivo di quella specializzazione.

2 Esperienza. Se hai avuto delle esperienze in relazione a dei posti di lavoro simili a quello che stai cercando, descrivile interamente e indica i nomi e gli indirizzi dei precedenti datori di lavoro. Assicurati di mettere bene in evidenza ogni esperienza speciale che tu possa aver avuto che ti renda preparato a occupare il posto che cerchi.

3 Riferimenti. Quasi tutte le aziende desiderano sapere tutto riguardo ai risultati precedenti, agli antecedenti ecc. di potenziali dipendenti che cercano delle posizioni di responsabilità. Allega al tuo compendio delle copie fotostatiche delle lettere che ti riguardano scritte da:

a. Precedenti datori di lavoro

b. Insegnanti sotto i quali hai studiato

c. Persone di rilievo sul cui giudizio si possa fare affidamento

4 Una tua fotografia. Allega al tuo compendio una fotografia di te, recente e non modificata.

5 Candidati per un posto specifico. Evita di candidarti per un posto senza descrivere ESATTAMENTE quale posizione specifica tu stia cercando. Non candidarti mai solo per “un posto”. Quello indica che ti mancano delle qualifiche specialistiche.

6 Specifica le tue qualifiche per la posizione precisa per cui ti stai candidando. Fornisci i dettagli completi riguardo al motivo per cui credi di essere qualificato per la posizione specifica che stai cercando. Questo è IL DETTAGLIO PIÙ IMPORTANTE DELLA TUA CANDIDATURA. Determinerà, più di ogni altra cosa, quale considerazione riceverai.

7 Proponi di fare un periodo di lavoro di prova. Nella maggior parte dei casi, se sei determinato ad avere la posizione per cui ti stai candidando, sarà più efficace se ti proporrai per lavorare per una settimana, o un mese, o per un periodo di tempo sufficiente per permettere al tuo potenziale datore di lavoro di giudicare il tuo lavoro SENZA ESSERE RETRIBUITO. Questa potrà sembrare una proposta radicale, ma l’esperienza ha dimostrato che raramente manca di vincere almeno una prova. Se sei SICURO DELLE TUE QUALIFICHE, una prova è tutto ciò di cui hai bisogno. Tra l’altro, una simile proposta indica che hai fiducia nella tua capacità di riempire il posto che stai cercando. È assai convincente. Se la tua proposta viene accettata, e tu hai successo, è più che probabile che sarai pagato per il tuo periodo “di prova”. Sia chiaro il fatto che la tua proposta è basata su:

a. La tua fiducia nella tua capacità di occupare il posto.

b. La tua fiducia nella decisione del tuo potenziale datore di lavoro di assumerti dopo la prova.

c. La tua DETERMINAZIONE ad avere il posto che cerchi.

8 Conoscenza del lavoro del tuo potenziale datore di lavoro. Prima di candidarti per un posto, fai una quantità sufficiente di ricerche in relazione a quell'azienda per familiarizzare completamente con essa e indica nel tuo compendio le conoscenze che hai acquisito in questo campo. Questo farà un'impressione positiva poiché indicherà che hai immaginazione e che hai un vero interesse per il posto che cerchi.

Ricorda che a vincere non è l'avvocato che conosce di più la legge ma quello che prepara meglio la propria causa. Se la tua "causa" viene preparata e presentata in modo opportuno, oltre metà della vittoria sarà già stata conquistata fin dall'inizio.

Non aver paura di rendere il tuo fascicolo troppo lungo. I datori di lavori sono interessati ad acquistare i servizi di un candidato ben qualificato tanto quanto tu sei interessato ad assicurarti un'occupazione. Infatti il successo dei datori di lavoro di maggior successo è dovuto, nel complesso, alla loro capacità di selezionare dei luogotenenti ben qualificati. Vogliono avere tutte le informazioni possibili.

Ricorda un’altra cosa: la cura nella preparazione del tuo fascicolo indicherà che sei una persona scrupolosa. Ho aiutato dei clienti a preparare delle lettere di presentazione che erano così impressionanti e fuori dall’ordinario che hanno portato a far assumere il candidato senza un colloquio personale preliminare.

Una volta che il tuo fascicolo è stato completato, fallo rilegare con cura da un rilegatore esperto e facci scrivere sopra da un artista o da un tipografo in modo simile a quello che vedi qui sotto:

PRESENTAZIONE DELLE QUALIFICHE DI

Robert K. Smith

CANDIDATO PER IL POSTO DI

Segretario Personale del Presidente di THE BLANK COMPANY, Inc.

Cambia i nomi ogni volta che il tuo fascicolo viene presentato.

È sicuro che questo tocco personale attirerà l'attenzione. Fai stampare o mimeografare la tua presentazione sulla carta più pregiata che tu possa procurarti, e falla rilegare con della carta spessa del tipo di quella delle copertine dei libri, cambiando la rilegatura e facendo inserire il giusto nome dell'azienda se verrà mostrata a più di un'azienda. La tua fotografia dovrebbe essere incollata su una delle pagine del tuo fascicolo. Segui queste istruzioni alla lettera, facendo di meglio ovunque la tua immaginazione te lo suggerisca.

I venditori di successo si strigliano con cura. Capiscono che le prime impressioni rimangono. Il tuo fascicolo è il tuo venditore. Fagli indossare un bel completo così che risalti con un netto contrasto rispetto a qualunque cosa il tuo potenziale datore di lavoro abbia mai visto in via d'ordinaria amministrazione per una domanda d'assunzione. Se merita avere il posto che cerchi, merita cercare di ottenerlo con cura. Per giunta, se ti vendi a un datore di lavoro in un modo che fa colpo su di lui per la tua personalità, probabilmente riceverai più denaro per i tuoi servizi fin dall'inizio rispetto a quanto ne riceveresti se facessi domanda d'assunzione in modo convenzionale.

Se cerchi lavoro attraverso un'agenzia pubblicitaria o un'agenzia di collocamento, fai usare all'agente delle copie della tua presentazione per commercializzare i tuoi servizi. Questo aiuterà a far guadagnare la preferenza per te sia da parte dell'agente che da parte dei potenziali datori di lavoro.

COME OTTENERE L'ESATTO POSTO CHE DESIDERI

A tutti piace fare il tipo di lavoro per cui si è più adatti. A un artista piace

lavorare con i colori, a un artigiano con le proprie mani, a uno scrittore piace scrivere. Quelli che hanno talenti meno definiti preferiscono certi campi del commercio e dell'industria. Se c'è una cosa che l'America fa bene è offrire una gamma completa di occupazioni: coltivare la terra, produrre, commercializzare, più tutti i vari mestieri.

Primo. Decidi ESATTAMENTE che tipo di lavoro vuoi. Se quel lavoro non esiste ancora, magari puoi crearlo.

Secondo. Scegli l'azienda o l'individuo per cui desideri lavorare.

Terzo. Studia il tuo potenziale datore di lavoro per quanto riguarda le sue politiche, l'organico e le possibilità di avanzamento.

Quarto. Analizzando te stesso, i tuoi talenti e le tue capacità, pensa a CHE COSA PUOI OFFRIRE e pianifica modi e mezzi per offrire vantaggi, servizi, sviluppi, idee che tu credi di poter fornire con successo.

Quinto. Dimenticati di "un lavoro". Dimenticati se ci sia uno spiraglio o meno. Dimentica la solita routine del "hai un lavoro per me?". Concentrati su quello che tu puoi dare.

Sesto. Una volta che hai il tuo piano in mente, accordati con uno scrittore esperto per metterlo su carta in modo curato e del tutto dettagliato.

Settimo. Presentalo alla giusta persona autorevole e questa farà il resto. Ogni

azienda è in cerca di uomini che possano offrire qualcosa di valore, sia che si tratti di idee, servizi, o “connessioni”. Ogni azienda ha spazio per chi ha un piano d’azione definito che vada a vantaggio dell’azienda stessa.

Questo tipo di procedura potrà richiedere qualche giorno o settimana di tempo extra, ma la differenza in termini di reddito, di avanzamento, e nell’ottenimento di riconoscimenti farà risparmiare anni di duro lavoro trascorsi con una retribuzione bassa. Ha molti vantaggi, il principale dei quali sta nel fatto che spesso farà risparmiare da uno a cinque anni di tempo per il raggiungimento dell’obiettivo scelto.

Ogni persona che inizia o che “entra” a metà della scala lo fa tramite una pianificazione meditata e attenta (a eccezione, naturalmente, del figlio del capo).

IL NUOVO MODO DI COMMERCIALIZZARE I SERVIZI

I “LAVORI” ORA SONO “COLLABORAZIONI”

Gli uomini e le donne che in futuro vogliano commercializzare i propri servizi nel modo più vantaggioso devono riconoscere lo straordinario cambiamento che ha avuto luogo in relazione ai rapporti tra datore di lavoro e dipendente.

In futuro sarà la “Regola d’Oro” e non la “Regola dell’Oro” il fattore dominante nella commercializzazione di merci così come di servizi personali. Il futuro rapporto tra i datori di lavoro e i propri dipendenti sarà più simile a una collaborazione composta di:

a. Datore di lavoro

b. Dipendente

c. Il pubblico che viene servito

Questo nuovo modo di commercializzare i servizi personali viene definito nuovo per molte ragioni: per prima cosa, sia il datore di lavoro che l'impiegato del futuro saranno considerati come colleghi il cui lavoro sarà quello di SERVIRE IL PUBBLICO IN MODO EFFICIENTE. In passato, i datori di lavoro e i dipendenti hanno barattato tra loro, trattando solo a proprio vantaggio al meglio che potevano, non considerando che in ultima analisi stavano, in realtà, TRATTANDO A SCAPITO DI TERZI, OVVERO A SCAPITO DEL PUBBLICO CHE SERVIVANO.

La depressione è servita come una forte protesta da parte di un pubblico ferito, i cui diritti erano stati calpestati in ogni direzione da quelli che stavano invocando dei vantaggi e dei profitti individuali. Quando le macerie della depressione saranno state rimosse e il lavoro sarà di nuovo stato riportato a una condizione di equilibrio, sia i datori di lavoro che i dipendenti si renderanno conto che NON AVRANNO PIÙ IL PRIVILEGIO DI TRATTARE A SCAPITO DI QUELLI CHE SERVONO. Il vero datore di lavoro del futuro sarà il pubblico. Questo dovrebbe essere tenuto a mente ben in primo piano da ogni persona che cerchi di commercializzare dei servizi personali in modo efficace.

Quasi ogni ferrovia americana si trova in difficoltà finanziarie. Chi non ricorda quei giorni quando, se un cittadino chiedeva presso la biglietteria l'orario di partenza di un treno, veniva bruscamente indirizzato verso il tabellone degli orari invece di sentirsi dare garbatamente l'informazione richiesta?

Anche le aziende tranviarie hanno sperimentato un “cambiamento dei tempi”. C’era un tempo, non proprio molto tempo fa, quando i conducenti dei tram andavano orgogliosi dei loro litigi con i passeggeri. Molte delle rotaie dei tram sono state rimosse e i passeggeri prendono l’autobus, il cui autista è “l’ultimo grido in fatto di cortesia”.

In tutta la nazione le rotaie dei tram sono abbandonate, in balìa della ruggine, o sono state rimosse. Ovunque i tram siano ancora in funzione, i passeggeri ora possono viaggiare senza litigi, e uno può anche fare un cenno alla vettura da in mezzo alla strada, e il conducente lo farà CORTESEMENTE salire.

COME SONO CAMBIATI I TEMPI! Questo è proprio il punto che sto cercando di sottolineare. I TEMPI SONO CAMBIATI! Inoltre, il cambiamento non si riflette soltanto negli uffici ferroviari e sui tram, ma anche in altri ambiti. La politica del “sia dannato il pubblico” oggi è superata. È stata soppiantata della politica del “siamo cortesemente al vostro servizio, signore”.

I banchieri hanno imparato qualcosa durante questo rapido cambiamento che ha avuto luogo nel corso degli ultimi anni. La sgarbataggine da parte di un funzionario di banca o di un bancario oggi è tanto rara quanto invece una decina di anni fa era ben manifesta. Negli anni passati, alcuni banchieri (non tutti, naturalmente), hanno diffuso un’atmosfera di austerità che metteva i brividi a ogni aspirante mutuatario che pensasse anche solo di avvicinarsi al proprio banchiere per chiedere un prestito.

I migliaia di fallimenti bancari avvenuti durante la depressione hanno fatto sì che venissero rimosse le porte di mogano dietro cui i banchieri in precedenza si barricavano. Ora siedono a delle scrivanie in uno spazio aperto, dove possano essere visti e avvicinati a piacimento da ogni depositante o da chiunque desideri vederli, e tutta l’atmosfera della banca è di cortesia e di comprensione.

In passato, per i clienti, era consueto dover stare in piedi ad attendere presso la drogheria all'angolo finché gli addetti non avevano finito di passare il tempo con gli amici e il proprietario non aveva finito di fare il suo deposito bancario, prima di essere serviti. Le catene di negozi, gestite da UOMINI CORTESI che fanno tutto in materia di servizio tranne che lustrare le scarpe dei clienti, hanno SPINTO IN SECONDO PIANO I COMMERCIANTI DEL PASSATO. IL TEMPO VA AVANTI!

"Cortesia" e "Servizio" sono oggi le parole d'ordine del commercio e valgono per l'individuo che sta commercializzando dei servizi personali ancor più direttamente che per il datore di lavoro che egli serve, perché, in ultima analisi, sia il datore di lavoro che il suo dipendente sono ASSUNTI DAL PUBBLICO CHE SERVONO. Se mancano di servirlo bene, pagano con la perdita del proprio privilegio di servire.

Tutti possiamo ricordare il tempo in cui l'uomo che veniva a fare la lettura del contatore del gas batteva sulla porta con tanta forza da rompere i pannelli. Quando la porta veniva aperta, egli si intrometteva, senza essere invitato, con un cipiglio sul volto che diceva chiaramente "Perché diavolo mi hai fatto aspettare?". Tutto questo ha subito un cambiamento. L'uomo che viene a leggere il contatore oggi si comporta come un gentiluomo che è "Molto lieto di essere al vostro servizio, signore". Prima che le aziende del gas imparassero che i loro uomini dallo sguardo torvo stavano accumulando dei debiti che non sarebbero mai stati saldati, arrivarono i garbati venditori dei bruciatori a gasolio e fecero affari d'oro.

Durante la depressione passai diversi mesi nella regione del carbone antracitico in Pennsylvania, esaminando le condizioni che non fecero altro che distruggere l'industria del carbone. Tra diverse scoperte assai significative c'era il fatto che l'avidità da parte degli operatori e dei loro dipendenti fu la causa principale della perdita degli affari per gli operatori e la perdita dei posti di lavoro per i minatori.

A causa della pressione di un gruppo di ferventi sindacalisti che rappresentavano i dipendenti, e per la brama di profitto da parte degli operatori, l'affare dell'antracite perse improvvisamente importanza. Gli operatori del carbone e i loro dipendenti trattarono imponendosi delle condizioni dure a vicenda, aggiungendo il costo delle "trattative" al prezzo del carbone, finché, alla fine, scoprirono che avevano CREATO UN MERAVIGLIOSO AFFARE PER I PRODUTTORI DI ATTREZZATURE PER BRUCIARE GASOLIO E PER I PRODUTTORI DI PETROLIO GREGGIO.

"La retribuzione del peccato è la morte!" Molti hanno letto queste parole nella Bibbia ma pochi ne hanno scoperto il significato. Ora, e da diversi anni, il mondo intero si è messo ad ascoltare A FORZA un sermone che potrebbe essere ben chiamato "QUELLO CHE SEMINI, RACCOGLIERAI".

Nulla di tanto esteso ed effettivo come la depressione può essere "solo una coincidenza". Dietro alla depressione c'era una CAUSA. Nulla accade mai senza una CAUSA. Nel complesso, la causa della depressione è rintracciabile direttamente nell'abitudine mondiale di provare a RACCOGLIERE senza SEMINARE.

Questo non deve essere frainteso come se si volesse dire che la depressione rappresenta un raccolto che il mondo è COSTRETTO a fare senza aver SEMINATO. Il guaio è che il mondo ha seminato il tipo di seme sbagliato. Ogni contadino sa che non può seminare semi di cardo e fare un raccolto di cereali. A partire dallo scoppio della guerra mondiale, la gente del mondo iniziò a seminare il seme del servizio inadeguato sia per qualità che per quantità. Quasi tutti erano impegnati nel passatempo consistente nel provare a OTTENERE SENZA DARE.

Queste spiegazioni vengono portate all'attenzione di quelli che hanno dei servizi

personali da commercializzare, per mostrare che siamo dove siamo, e ciò che siamo, a causa della nostra stessa condotta! Se vi è un principio di causa ed effetto che controlla il commercio, la finanza e i trasporti, questo stesso principio controlla gli individui e determina la loro condizione economica.

QUAL È IL TUO INDICE "QQS"?

Le cause del successo nel commercializzare dei servizi in modo EFFICACE e permanente sono state descritte chiaramente. A meno che quelle cause non vengano studiate, analizzate, comprese e APPLICATE, nessun uomo potrà commercializzare i propri servizi in modo efficace e permanente. Ogni persona deve essere il proprio venditore di servizi personali. La QUALITÀ e la QUANTITÀ del servizio erogato, e lo SPIRITO con cui viene erogato, determinano in larga misura il prezzo e la durata dell'impiego. Per commercializzare i servizi personali in modo efficace (il che significa un mercato permanente, a un prezzo soddisfacente, con condizioni gradevoli), uno deve adottare e seguire la formula "QQS" che significa QUALITÀ più QUANTITÀ più il giusto SPIRITO di cooperazione, il cui risultato è uguale alla perfetta abilità nel vendere il servizio. Ricorda la formula "QQS" – ma fai di più – APPLICALA ABITUALMENTE!

Andiamo ad analizzare la formula per essere sicuri di capire esattamente che cosa significhi.

1 La QUALITÀ del servizio deve essere intesa come la resa di ogni dettaglio, in relazione alla tua posizione, nel modo più efficiente possibile, avendo sempre in mente come obiettivo una maggiore efficienza.

2 La QUANTITÀ del servizio deve essere intesa come l'ABITUDINE di prestare tutto il servizio di cui sei capace, sempre, con il proposito di

incrementare la quantità del servizio prestato man mano che una maggiore abilità viene sviluppata attraverso la pratica e l'esperienza. L'accento viene di nuovo messo sulla parola ABITUDINE.

3 Lo SPIRITO del servizio deve essere inteso come l'ABITUDINE a una condotta gradevole, armoniosa, che induca i soci e i colleghi a cooperare.

L'adeguatezza della QUALITÀ e della QUANTITÀ del servizio non è sufficiente a mantenere un mercato permanente per i tuoi servizi. La condotta, ovvero lo SPIRITO con cui eroghi il servizio, è un fattore di importanza determinante in relazione sia al prezzo che ricevi sia alla durata dell'impiego.

Andrew Carnegie sottolineò questo punto più di altri in relazione alla sua descrizione dei fattori che portano al successo nella commercializzazione dei servizi personali. Mise l'accento ripetutamente sulla necessità di una CONDOTTA ARMONIOSA. Sottolineò il fatto che non avrebbe tenuto alcun uomo, non importa quanto fosse grande la QUANTITÀ o quanto efficiente fosse la QUALITÀ del suo lavoro, se questo non avesse lavorato con uno spirito di ARMONIA. Il signor Carnegie sottolineò il fatto che si dovesse essere GRADEVOLI.

Per dimostrare che egli dava un grande valore a questa qualità, permise a molti uomini che erano conformi ai suoi criteri di diventare molto agiati. Quelli che non si adattavano dovettero fare spazio ad altri.

L'importanza di una personalità gradevole è stata sottolineata perché è un fattore che permette a una persona di erogare un servizio con il giusto SPIRITO. Se uno ha una personalità che PIACE ed eroga un servizio con uno spirito di ARMONIA, queste qualità spesso sopperiscono a delle mancanze sia per quanto riguarda la QUALITÀ che la QUANTITÀ del servizio che uno eroga. Nulla,

però, può SOSTITUIRE CON SUCCESSO UNA CONDOTTA PIACEVOLE.

IL VALORE CAPITALE DEI TUOI SERVIZI

La persona il cui reddito deriva interamente dalla vendita di servizi personali è un commerciante tanto quanto l'uomo che vende delle merci, e si può ben aggiungere che una persona di questo tipo è soggetta ESATTAMENTE ALLE STESSE REGOLE di condotta a cui è soggetto il commerciante che vende delle merci.

Questo è stato evidenziato perché la maggior parte degli individui che vivono vendendo servizi personali commettono l'errore di considerarsi liberi dalle regole riguardanti la condotta e dalle responsabilità collegate a quelli che sono coinvolti nella vendita di merci.

Il nuovo modo di commercializzare i servizi ha praticamente costretto sia il datore di lavoro che il dipendente a delle alleanze collaborative, attraverso cui entrambi prendono in considerazione i diritti del terzo soggetto, ovvero IL PUBBLICO CHE SERVONO.

Il tempo di quelli che "vanno e prendono" è passato. È stato soppiantato dal tempo di quelli che "vanno e danno". I metodi pressanti negli affari finalmente hanno fatto saltare il coperchio. Non ci sarà mai bisogno di rimettere a posto il coperchio, perché, in futuro, gli affari saranno condotti con metodi che non richiederanno pressione.

L'effettivo valore capitale della tua intelligenza può essere determinato dalla quantità di reddito che riesci a produrre (commercializzando i tuoi servizi). Una

giusta stima del valore capitale dei tuoi servizi può essere fatta moltiplicando il tuo reddito annuo per sedici e due terzi, poiché è ragionevole stimare che il tuo reddito annuo rappresenti il sei per cento del tuo valore capitale. Il denaro si affitta al 6% all'anno. Il valore del denaro non è superiore a quello dell'intelligenza. Spesso è di molto inferiore.

I "cervelli" competenti, se sono commercializzati con efficacia, rappresentano una forma di capitale molto più desiderabile di quella richiesta per condurre un'attività che tratta la vendita di merci, perché i "cervelli" sono una forma di capitale che non può essere deprezzata in modo permanente attraverso le depressioni, e questa forma di capitale non può essere rubata o spesa. Per giunta, il denaro che è essenziale per la conduzione di un'attività è privo di valore tanto quanto una duna di sabbia finché non viene messo insieme a dei "cervelli" efficienti.

LE TRENTA MAGGIORI CAUSE DI FALLIMENTO

QUANTE DI QUESTE TI STANNO TENENDO A FRENO?

La più grande tragedia della vita consiste in uomini e donne che tentato seriamente e falliscono! La tragedia sta nel numero schiacciante di persone – la stragrande maggioranza – che falliscono in confronto alle poche che hanno successo.

Ho avuto il privilegio di analizzare diverse migliaia di uomini e donne, di cui il 98% sono classificati come "fallimenti". C'è qualcosa di radicalmente sbagliato in una civiltà, e in un sistema formativo, che permette al 98% delle persone di passare la vita come dei falliti. Ma non ho scritto questo libro con il proposito di moraleggiare sulle cose giuste e sulle cose sbagliate del mondo; quello richiederebbe un libro cento volte più grande di questo.

Il mio lavoro di analisi ha dimostrato che ci sono trenta ragioni primarie per il fallimento e tredici principi primari attraverso cui le persone accumulano le ricchezze. In questo capitolo sarà fornita una descrizione delle trenta cause primarie di fallimento. Man mano che leggi l'elenco, verifica te stesso facendo riferimento a esso, punto per punto, al fine di scoprire quante di queste cause di fallimento si frappongano tra te e il successo.

1 CONDIZIONE EREDITARIA SFAVOREVOLE. C'è poco o nulla che si possa fare per chi è nato con una carenza del potere cerebrale. Questa filosofia non offre che un metodo per sopperire a questa debolezza – attraverso l'aiuto della Mente Superiore. Osserva con profitto, tuttavia, che questa è l'UNICA delle trenta cause di fallimento che non può essere facilmente corretta da un qualunque individuo.

2 MANCANZA DI UN PROPOSITO BEN DEFINITO NELLA VITA. Non c'è speranza di successo per chi non ha un proposito centrale o un obiettivo definito a cui puntare. Novantotto su ogni cento di quelli che ho analizzato non avevano tale obiettivo. Forse questa era la CAUSA PRIMARIA DEL LORO FALLIMENTO.

3 MANCANZA DI AMBIZIONE A PUNTARE PIÙ IN ALTO DELLA MEDIOCRITÀ. Non offriamo alcuna speranza a chi è così indifferente da non voler fare progressi nella vita e non è disposto a pagarne il prezzo.

4 ISTRUZIONE INSUFFICIENTE. Questo è uno svantaggio che può essere superato in modo relativamente semplice. L'esperienza ha dimostrato che le persone meglio istruite sono spesso quelle conosciute come "fatte da sé" o autodidatte. Non basta una laurea universitaria per fare di qualcuno una persona istruita. Una persona istruita è uno che ha imparato a ottenere qualunque cosa voglia nella vita senza violare i diritti degli altri. L'istruzione consiste non tanto

nella conoscenza ma nella conoscenza APPLICATA in modo efficace e persistente. Gli uomini non sono pagati solo per quello che sanno, ma più specificamente per QUELLO CHE FANNO CON QUELLO CHE SANNO.

5 MANCANZA DI AUTODISCIPLINA. La disciplina passa per l'autocontrollo. Questo significa che uno deve controllare tutte le caratteristiche negative. Prima di poter controllare delle condizioni, devi innanzitutto controllare te stesso. La padronanza di te stesso è il lavoro più duro che potrai mai affrontare. Se non domi te stesso, sarai vinto da te stesso. Potrai vedere allo stesso tempo sia il tuo migliore amico che il tuo più grande nemico, se ti metti davanti a uno specchio.

6 PROBLEMI DI SALUTE. Nessuno può godere di un successo eccezionale senza godere di buona salute. Molte delle cause dei problemi di salute sono soggette alla padronanza e al controllo. Queste, nel complesso, sono:

a. Mangiare troppi cibi non salutari

b. Abitudini di pensiero sbagliate; manifestare cose negative

c. Indulgere eccessivamente ai rapporti sessuali e farne un uso sbagliato

d. Mancanza di un corretto esercizio fisico

e. Un apporto inadeguato di aria fresca, dovuto a una respirazione scorretta.

7 INFLUSSO DI UN AMBIENTE SFAVOREVOLE DURANTE L'INFANZIA. "Se il ramoscello si piega, anche l'albero crescerà storto allo stesso modo." Buona parte delle persone che hanno tendenze criminose le acquisiscono a causa di un cattivo ambiente e di cattive compagnie durante l'infanzia.

8 PROCRASTINAZIONE. Questa è una delle cause di fallimento più comuni. Il "Vecchio Signor Procrastinazione" si cela nell'ombra di ogni essere umano, aspettando la propria occasione per sciupare le possibilità di successo. La maggior parte di noi passano la vita come dei falliti perché aspettiamo che sia il "momento giusto" per iniziare a fare qualcosa di meritevole. Non aspettare. Il momento non sarà mai "davvero giusto". Inizia da dove sei e opera con qualunque strumento tu abbia a disposizione, e troverai degli strumenti migliori man mano che vai avanti.

9 MANCANZA DI PERSISTENZA. Molti di noi sono dei buoni "iniziatori" ma dei cattivi "terminatori" di tutto quello che iniziano. In più, le persone sono propense a lasciar perdere ai primi segni di sconfitta. Non c'è un surrogato della PERSISTENZA. Chi fa della PERSISTENZA il proprio motto, scopre che il "Vecchio Signor Fallimento" alla fine si stanca e se ne va. Il fallimento non può tener testa alla PERSISTENZA.

10 PERSONALITÀ NEGATIVA. Non c'è speranza di successo per chi ripugna alle persone con una personalità negativa. Il successo passa per l'applicazione del POTERE, e il potere si ottiene attraverso gli sforzi collaborativi di altre persone. Una personalità negativa non suscita la collaborazione.

11 MANCANZA DI CONTROLLO DELLE PULSIONI SESSUALI. L'energia sessuale è la più potente di tutti gli stimoli che portano le persone ad AGIRE. Dato che è la più potente delle emozioni deve essere controllata, mediante la trasmutazione, e convertita in altre forme.

12 DESIDERIO INCONTROLLATO DI “QUALCOSA IN CAMBIO DI NULLA”. L’attitudine al gioco d’azzardo porta al fallimento milioni di persone. La prova di questo la si può trovare studiando il crollo di Wall Street del ’29, durante il quale milioni di persone provarono a fare soldi scommettendo sulle coperture delle azioni.

13 MANCANZA DI UN POTERE DECISIONALE BEN DEFINITO. Gli uomini che hanno successo giungono prontamente a delle decisioni, e le cambiano, se lo fanno, molto lentamente. Gli uomini che falliscono giungono a delle decisioni, se ci arrivano, molto lentamente, e le cambiano di frequente e rapidamente. L’indecisione e la procrastinazione sono sorelle gemelle. Dove si trova una, di solito si può trovare anche l’altra. Elimina questa coppia prima che ti “incaprettino” completamente sulla ruota del FALLIMENTO.

14 UNA O PIÙ DELLE SEI PAURE PRIMARIE. Queste paure sono state analizzate per te in un capitolo successivo. Devono essere conosciute e dominate prima che tu possa commercializzare i tuoi servizi in modo efficace.

15 ERRATA SCELTA DEL CONIUGE. Questa è una causa di fallimento assai comune. Il rapporto matrimoniale porta le persone a un contatto profondo. Se questo rapporto non è armonioso, è probabile che ne consegua il fallimento. Per di più, sarà una forma di fallimento segnata dalla miseria e dall’infelicità, che distruggeranno ogni traccia di AMBIZIONE.

16 PRUDENZA ECCESSIVA. Chi non corre dei rischi, in generale deve prendere quello che rimane dopo che gli altri hanno finito di scegliere. La prudenza eccessiva è tanto sbagliata quanto una prudenza scarsa. Entrambi sono estremi da cui guardarsi. La vita stessa è colma del fattore rischio.

17 ERRATA SCELTA DEI SOCI NEGLI AFFARI. Questa è una delle cause di

fallimento più comuni negli affari. Per commercializzare i servizi personali uno dovrebbe fare grande attenzione a scegliere un datore di lavoro che sia una fonte d'ispirazione e che sia, egli stesso, intelligente e di successo. Emuliamo quelli con cui abbiamo a che fare più da vicino. Scegli un datore di lavoro che valga la pena emulare.

18 SUPERSTIZIONE E PREGIUDIZIO. La superstizione è una forma di paura ed è anche un segno d'ignoranza. Gli uomini che hanno successo mantengono una mentalità aperta e non hanno paura di nulla.

19 ERRATA SCELTA DEL MESTIERE. Nessun può aver successo in un tipo di impresa che non gli piace. Il passaggio più essenziale per la commercializzazione dei servizi personali sta nella scelta di un'occupazione in cui tu possa buttarti con tutto il cuore.

20 MANCANZA DI CONCENTRAZIONE DEGLI SFORZI. Di rado il "tuttofare" è bravo in qualcosa. Concentra tutti i tuoi sforzi su uno SCOPO PRINCIPALE DEFINITO.

21 L'ABITUDINE DI SPENDERE INDISCRIMINATAMENTE. Lo spendaccione non può avere successo, principalmente perché si trova eternamente a TEMERE LA POVERTÀ. Abituati a risparmiare sistematicamente mettendo da parte una percentuale definita del tuo reddito. Il denaro in banca ti permette di avere delle fondamenta di CORAGGIO molto sicure quando contratti per la vendita di servizi personali. Senza soldi, uno deve prendere quello che gli viene offerto ed esser contento di riceverlo.

22 MANCANZA DI ENTUSIASMO. Senza entusiasmo non si può essere convincenti. Inoltre, l'entusiasmo è contagioso, e la persona che lo possiede e lo controlla è generalmente benaccetta in qualunque gruppo di persone.

23 INTOLLERANZA. La persona che ha una mentalità “chiusa” su un qualunque argomento di rado fa progressi. Intolleranza significa che uno ha smesso di acquisire conoscenza. Le forme più dannose di intolleranza sono quelle connesse alle divergenze di opinioni religiose, razziali e politiche.

24 INTEMPERANZA. Le forme più dannose di intemperanza sono collegate al mangiare, agli alcolici e alle attività sessuali. Lasciarsi andare a una qualunque di queste è letale per il successo.

25 INCAPACITÀ DI COOPERARE CON GLI ALTRI. Sono più le persone che perdono i propri posti di lavoro e le proprie grandi opportunità della vita a causa di questa mancanza rispetto a tutti gli altri motivi messi insieme. È una mancanza che nessun capo o uomo d’affari ben informato tollererà.

26 POSSEDERE UN POTERE CHE NON È STATO ACQUISITO CON I PROPRI SFORZI. (Figli e figlie di uomini agiati, e altri che ereditano denaro che non hanno guadagnato). Il potere nelle mani di uno che non lo ha acquisito gradualmente è spesso letale per il successo. La RICCHEZZA GIÀ PRONTA è più pericolosa della povertà.

27 DISONESTÀ INTENZIONALE. Non vi è un surrogato dell’onestà. Uno può essere temporaneamente disonesto perché costretto da circostanze su cui non ha controllo, senza danni permanenti. Ma non c’è NESSUNA SPERANZA per la persona che è disonesta per scelta. Presto o tardi sconterà le proprie azioni e pagherà con la perdita della propria reputazione, e forse anche la perdita della libertà.

28 EGOISMO E VANITÀ. Queste caratteristiche fanno da luci rosse che

avvisano gli altri di stare alla larga. SONO LETALI PER IL SUCCESSO.

29 TIRARE A INDOVINARE ANZICHÉ PENSARE. Gran parte delle persone sono troppo apatiche o pigre per acquisire dei DATI DI FATTO con cui PENSARE IN MODO PRECISO. Preferiscono agire in base a delle “opinioni” create a occhio e croce o con giudizi avventati.

30 MANCANZA DI CAPITALE. Questa è una causa di fallimento comune tra coloro che si mettono in affari per la prima volta senza riserve di capitale sufficienti ad assorbire le scosse dei loro sbagli e a sostenerli finché non si siano fatti un NOME.

31 A questo punto indica qualunque causa di fallimento che tu abbia provato e che non è stata inclusa in questo elenco.

In queste trenta cause primarie di fallimento si trova una descrizione della tragedia della vita, che esiste per quasi ogni persona che provi e fallisca. Sarà utile se potrai indurre qualcuno che ti conosce bene a esaminare con te questo elenco, e ad aiutarti ad analizzarti in relazione a queste trenta cause di fallimento. Può darsi che tu ne tragga giovamento solo se provi a fare in questo modo. Gran parte delle persone non possono vedersi come altri le vedono. Potresti essere uno di quelli che non possono.

La più vecchia delle ammonizioni è “Uomo, conosci te stesso!”. Per commercializzare delle merci con successo devi conoscere le merci. Lo stesso vale per la commercializzazione dei servizi personali. Devi conoscere tutte le tue debolezze in modo da poter sopperire a esse o eliminarle del tutto. Devi conoscere la tua forza in modo da poter richiamare l’attenzione su di essa quando vendi i tuoi servizi. Puoi conoscere te stesso solo attraverso un’analisi accurata.

L’assurdità dell’ignoranza in relazione a sé stessi fu mostrata da un giovane uomo che fece domanda di lavoro presso il dirigente di un’azienda ben conosciuta. Fece un’ottima impressione finché il dirigente non gli chiese quale retribuzione si sarebbe aspettato. Egli rispose che non aveva in mente un importo preciso (mancanza di un obiettivo definito). Il dirigente allora disse: “Ti pagheremo per tutto quello che vali, dopo averti messo alla prova per una settimana”.

“Non ho intenzione di accettare”, rispose il candidato, “perché DOVE LAVORO ORA STO PRENDENDO PIÙ DI QUELLO”.

Prima ancora di cominciare a negoziare un riadattamento della tua retribuzione per il tuo posto presente, o di cercare un posto altrove, ASSICURATI DI VALERE DI PIÙ DI QUELLO CHE PRENDI ORA.

Una cosa è VOLERE il denaro – tutti ne vogliono di più – ma VALERE DI PIÙ è qualcosa di completamente diverso! Molte persone scambiano ciò che VOGLIONO con CIÒ CHE È DOVUTO! Le tue richieste o le tue voglie finanziarie non hanno nulla a che fare in nessun modo con il tuo VALORE. Il tuo valore è stabilito interamente dalla tua capacità di prestare un servizio utile o dalla tua capacità di indurre altre persone a prestare tale servizio.

FAI L’INVENTARIO DI TE STESSO

28 DOMANDE A CUI DOVRESTI RISPONDERE

Un’autoanalisi annuale è una cosa indispensabile per un’efficace commercializzazione dei servizi personali, così come lo è l’inventario annuale delle merci. Inoltre, l’analisi annuale dovrebbe rivelare un CALO DEGLI ERRORI e un aumento dei MERITI. Nella vita si va avanti, si sta fermi o si va indietro. L’obiettivo dovrebbe essere, naturalmente, andare avanti. L’autoanalisi annuale rivelerà se siano stati fatti dei progressi e, nel caso, di quanto si sia progrediti. Rivelerà anche gli eventuali passi indietro che potrebbero essere stati fatti. Per un’efficace commercializzazione dei servizi personali è necessario che uno vada avanti, anche se il progresso è lento.

La tua autoanalisi annuale dovrebbe essere fatta al termine di ogni anno, così che tu possa includere nei tuoi Propositi per l’Anno Nuovo tutti quei miglioramenti che dovrebbero essere fatti in base a quanto indica l’analisi. Fai quest’inventario rivolgendo a te stesso le seguenti domande e verificando le risposte con l’aiuto di qualcuno che non ti permetta di ingannarti riguardo all’accuratezza delle risposte stesse.

QUESTIONARIO DI AUTOANALISI PER L’INVENTARIO PERSONALE

1 Ho raggiunto il traguardo che avevo stabilito come mio obiettivo per quest’anno? (Dovresti lavorare con un obiettivo annuale definito da raggiungere, come parte dell’obiettivo primario della tua vita).

2 Ho erogato un servizio della migliore QUALITÀ possibile di cui io fossi capace, o avrei potuto migliorare qualche cosa di questo servizio?

3 Ho erogato un servizio con la più grande QUANTITÀ possibile di cui io fossi capace?

4 Lo spirito della mia condotta è stato sempre armonioso e cooperativo?

5 Ho permesso all’abitudine della PROCRASTINAZIONE di ridurre la mia efficienza e, se sì, in quale misura?

6 Ho migliorato la mia PERSONALITÀ e, se sì, in che modi?

7 Sono stato PERSISTENTE nel seguire i miei piani fino al completamento?

8 Ho raggiunto delle DECISIONI IN MODO PRONTO E DEFINITO in ogni occasione?

9 Ho permesso a una o più delle sei paure primarie di ridurre la mia efficienza?

10 Sono stato “eccessivamente cauto” o “non abbastanza cauto”?

11 Il mio rapporto con i miei soci di lavoro è stato piacevole o spiacevole? Se è stato spiacevole, la colpa è stata parzialmente o interamente mia?

12 Ho dissipato parte della mia energia per mancanza di CONCENTRAZIONE degli sforzi?

13 Sono stato di mentalità aperta e tollerante in relazione a ogni argomento?

14 In che modo ho migliorato la mia capacità di erogare il servizio?

15 Sono stato intemperante in qualcuna delle mie abitudini?

16 Ho espresso, sia apertamente che segretamente, qualche forma di EGOISMO?

17 La mia condotta nei confronti dei miei soci è stata tale da indurli a RISPETTARMI?

18 I miei pareri e la mie DECISIONI sono state basate sull'andare a occhio e croce o su analisi e PENSIERI accurati?

19 Ho seguito l'abitudine di pianificare il mio tempo, le mie spese e il mio reddito, e ho rispettato tali pianificazioni?

20 Quanto tempo ho dedicato a sforzi INFRUTTUOSI che avrei invece potuto impiegare in modo più proficuo?

21 Come potrei RIPROGRAMMARE il mio tempo e cambiare le mie abitudini così da essere più efficiente durante l'anno venturo?

22 Sono stato colpevole di qualche condotta che non è stata approvata dalla mia

coscienza?

23 In che modo ho prestato un SERVIZIO MAGGIORE E MIGLIORE di quello per cui ero stato pagato?

24 Sono stato ingiusto con qualcuno e, se sì, in quale modo?

25 Se io fossi stato l'acquirente dei miei stessi servizi durante quest'anno, sarei soddisfatto del mio acquisto?

26 Sto svolgendo il mestiere giusto e, se no, perché no?

27 L'acquirente dei miei servizi è stato soddisfatto del servizio che io ho erogato e, se no, perché no?

28 Qual è la mia valutazione attuale sui principi fondamentali del successo? (Fai questa valutazione con onestà e franchezza e falla controllare da qualcuno che sia abbastanza coraggioso da farlo in modo accurato).

Avendo letto e assimilato le informazioni convogliate attraverso questo capitolo, ora sei pronto a creare un piano pratico per commercializzare i tuoi servizi personali. In questo capitolo si troverà una descrizione adeguata di ogni principio essenziale per la pianificazione della vendita dei servizi personali, inclusi gli attributi primari del comando; la cause più comuni di fallimento nel comando; le principali cause di fallimento in tutti gli ambiti, e le domande importanti che dovrebbero essere usate per l'autoanalisi.

Questa ampia e dettagliata presentazione di informazioni accurate è stata inclusa perché sarà necessaria a tutti coloro che dovranno cominciare ad accumulare ricchezze commercializzando dei servizi personali. Quelli che hanno perso le proprie fortune e quelli che stanno appena iniziando a guadagnare denaro non hanno altro che dei servizi personali da offrire in cambio delle ricchezze, pertanto è essenziale che essi abbiano a disposizione le informazioni pratiche necessarie per commercializzare i servizi nel modo più fruttuoso possibile.

Le informazioni contenute in questo capitolo saranno di grande valore per tutti quelli che aspirano a ottenere la direzione in ogni ambito lavorativo. Saranno particolarmente utili per quelli che mirano a commercializzare i propri servizi in veste di dirigenti aziendali o industriali.

La completa comprensione e assimilazione delle informazioni qui trasmesse sarà utile per commercializzare i propri servizi e sarà anche d'aiuto per diventare più analitici e capaci di giudicare le persone. Queste informazioni saranno di valore inestimabile per i direttori del personale, per i responsabili delle assunzioni e per altri dirigenti incaricati di selezionare i dipendenti e di mantenere efficienti le organizzazioni. Se hai qualche dubbio su quest'affermazione, provane la validità rispondendo per iscritto alle ventotto domande di autoanalisi. Potrebbe essere sia interessante che proficuo, anche nel caso in cui tu non abbia dubbi sulla validità di tale affermazione.

DOVE E COME SI POSSONO TROVARE DELLE OPPORTUNITÀ PER ACCUMULARE RICCHEZZE

Ora che abbiamo esaminato i principi con cui le ricchezze possono essere accumulate, ci domandiamo, naturalmente: "Dove si possono trovare delle opportunità favorevoli per mettere in pratica questi principi?" Molto bene, facciamo l'inventario e vediamo cosa offrano gli Stati Uniti d'America a chi è in

cerca di ricchezze, grandi o piccole che siano.

Per cominciare, ricordiamoci, noi tutti, che viviamo in una nazione dove ogni cittadino rispettoso delle legge gode di una libertà di pensiero e libertà d'azione che non hanno pari nel mondo. La gran parte di noi non ha mai fatto l'inventario dei vantaggi di questa libertà. Non abbiamo mai confrontato la nostra libertà illimitata con la libertà limitata che si ha in altre nazioni.

Qui abbiamo la libertà di pensiero, la libertà di scegliere gli studi e di goderne, la libertà religiosa, la libertà politica, la libertà nello scegliere un'attività, un mestiere o un'occupazione, la libertà di accumulare e possedere senza seccature TUTTI GLI AVERI CHE POSSIAMO ACCUMULARE, la libertà di scegliere il nostro luogo di residenza, la libertà matrimoniale, la libertà attraverso uguali opportunità per tutte le razze, la libertà di viaggiare da uno stato all'altro, la libertà nello scegliere il cibo e la libertà di PUNTARE NELLA VITA A QUALUNQUE POSIZIONE PER CUI CI SIAMO PREPARATI, anche alla presidenza degli Stati Uniti.

Abbiamo anche altre forme di libertà, ma quest'elenco mostra una veduta dall'alto di quelle più importanti, che costituiscono l'OPPORTUNITÀ di massimo livello. Questo vantaggio della libertà è ancor più evidente perché gli Stati Uniti sono l'unica nazione che garantisce a ogni cittadino, sia nativo che naturalizzato, un elenco di libertà così ampio e variegato.

Andiamo anche a parlare di alcune delle benedizioni che la nostra diffusa libertà ci ha messo tra le mani. Prendiamo, per esempio, la famiglia americana media (vale a dire una famiglia che abbia un reddito medio) e sommiamo i benefici che sono a disposizione di ogni membro della famiglia, in questa terra di OPPORTUNITÀ e di prosperità!

[a] CIBO. Accanto alla libertà di pensiero e d’azione viene quella relativa al CIBO, ai VESTITI e a un RIPARO, che sono le tre necessità primarie della vita.

Grazie alla nostra libertà universale la famiglia americana media ha a disposizione, proprio davanti alla porta, la migliore selezione di cibi che si possano trovare nel mondo, e a prezzi che sono alla sua portata.

Una famiglia di due persone residente nel cuore del quartiere di Times Square nella città di New York, ben lontana dalla fonte di produzione dei cibi, fece attentamente l’inventario del costo di una semplice colazione, con questo risultato sorprendente:

Articoli alimentari:	Costo al tavolo della colazione, in dollari:
Succo di pompelmo (dalla Florida)	0,02
Fette biscottate (fattoria del Kansas)	0,02
Tè (dalla Cina)	0,02
Banane (dall’America del Sud)	0,025
Pane tostato (fattoria del Kansas)	0,01
Uova di campagna fresche (dallo Utah)	0,07
Zucchero (da Cuba o dallo Utah)	0,005
Burro e Panna (dal New England)	0,03

Totale:	0,20

Non è molto difficile ottenere del CIBO in una nazione dove due persone possono fare una colazione composta da tutto quello che vogliono o di cui hanno bisogno per qualche centesimo al pezzo! Nota che questa semplice colazione è stata messa insieme, per una qualche strana forma di magia (?) partendo da Cina, America del Sud, e dagli stati dello Utah, del Kansas e del New England, e portata in tavola, pronta per essere consumata, nel centro della città più affollata d'America, a un costo che è ampiamente alla portata del più umile dei lavoratori.

Il costo includeva tutte le tasse federali, statali e urbane! (Qui c'è un fatto che i politici non menzionavano quando si rivolgevano a gran voce agli elettori per far buttar fuori i propri avversari perché la gente stava venendo tassata a morte).

[b] RIPARO. Questa famiglia vive in un appartamento confortevole, riscaldato a vapore, fornito di elettricità, con il gas per cucinare, tutto per 65 dollari al mese. In una città più piccola, o in una zona meno affollata della città di New York, lo stesso appartamento si potrebbe avere anche per 20 dollari al mese.

Il pane tostato che hanno incluso nel calcolo dei cibi della colazione è stato tostato con un tostapane elettrico, che costa solo qualche dollaro, e l'appartamento viene pulito con un aspirapolvere che funziona con la corrente elettrica. Sono disponibili l'acqua calda e fredda, sempre, in cucina e nel bagno. Il cibo viene mantenuto fresco in un frigo che funziona a corrente elettrica. La moglie si fa i ricci, si lava i vestiti e li stira con degli apparecchi elettrici di facile utilizzo, i quali vengono alimentati inserendo una presa nel muro. Il marito si rade con un rasoio elettrico, e ricevono intrattenimenti da ogni parte del mondo, ventiquattro ore al giorno, se lo vogliono, senza costi, girando semplicemente la manopola della loro radio.

Vi sono altre comodità in quest'appartamento, ma l'elenco di cui sopra dà un'idea abbastanza chiara di alcuni dei segni concreti della libertà di cui noi americani godiamo. (E questa non è né propaganda politica né economica).

[c] VESTITI. In qualunque parte degli Stati Uniti, una donna che abbia necessità nella media per quanto riguarda il vestire, può vestirsi per bene e comodamente per meno di 200 dollari all'anno, e l'uomo medio può vestirsi per la stessa cifra o meno.

Sono state citate solo le tre necessità primarie ovvero il cibo, i vestiti e un riparo. Il cittadino americano medio ha a disposizione altri privilegi e vantaggi in cambio di un impegno modesto, senza superare otto ore di lavoro al giorno. Tra questi vi è il privilegio del trasporto con l'automobile, con la quale una persona può andare e venire a piacimento, a un costo davvero esiguo.

L'americano medio ha una garanzia dei diritti di proprietà che non si trova in nessun altro paese al mondo. Può mettere il suo denaro in eccesso in banca con la sicurezza che il suo governo lo proteggerà, e lo risarcirà se la banca fallisce. Se un cittadino americano vuole viaggiare da uno stato all'altro non ha bisogno di alcun passaporto né di alcun permesso. Può partire quando desidera e ritornare a piacimento. Inoltre, può viaggiare in treno, con un'automobile privata, in autobus, in aereo o su una nave, in base al proprio portafoglio. In Germania, Russia, Italia e gran parte delle altre nazioni europee e orientali, le persone non possono viaggiare con altrettanta libertà, e a un costo così esiguo.

IL "MIRACOLO" CHE HA CREATO QUESTE BENEDIZIONI

Spesso sentiamo i politici esaltare la libertà dell'America, quando chiedono il voto, ma raramente essi dedicano del tempo o degli sforzi adeguati all'analisi della fonte o della natura di questa "libertà". Non avendo io secondi fini, né alcun rancore da esprimere, né altre motivazioni da soddisfare, ho il privilegio di addentrarmi in un'analisi sincera di quel "QUALCOSA" di misterioso, astratto, e assai frainteso che dà a ogni cittadino d'America più fortune, più opportunità di accumulare ricchezze, più libertà di ogni tipo, rispetto a quanto si possa

trovare in ogni altra nazione.

Io ho il diritto di analizzare la fonte e la natura di questo POTERE INVISIBILE, perché io conosco, e li conosco da più di un quarto di secolo, molti degli uomini che hanno organizzato quel potere, e molti che oggi sono responsabili del suo mantenimento.

Il nome di questo misterioso benefattore del genere umano è il CAPITALE!

Il CAPITALE non consiste solo di denaro, ma, più in particolare, di gruppi di uomini intelligenti e altamente organizzati che pianificano modi e mezzi per utilizzare il denaro efficientemente per il bene del pubblico e per il proprio profitto.

Questi gruppi sono composti da scienziati, docenti, chimici, inventori, analisti aziendali, pubblicitari, esperti dei trasporti, contabili, avvocati, dottori, e uomini e donne che hanno conoscenze altamente specialistiche in tutti i campi dell'industria e del commercio. Queste persone fanno da pionieri, sperimentano e aprono delle vie in nuovi campi d'impresa. Sostengono le università, gli ospedali, le scuole pubbliche, costruiscono buone strade, pubblicano giornali, pagano il grosso dei costi del governo e si prendono cura degli innumerevoli dettagli essenziali per il progresso umano. In breve, i capitalisti costituiscono l'intelletto della civiltà, poiché forniscono l'intero tessuto di cui sono composti tutta l'istruzione, tutto il lume e tutto il progresso umano.

Il denaro, senza l'intelletto, è sempre pericoloso. Utilizzato in modo appropriato è l'elemento essenziale più importante della civiltà. La semplice colazione qui descritta non potrebbe esser stata consegnata alla famiglia di New York per qualche centesimo al pezzo, o a qualunque altro prezzo, se il capitale organizzato non avesse fornito i macchinari, le navi, le ferrovie e gli immensi eserciti di

uomini preparati a farli funzionare.

Una certe lieve idea dell'importanza del CAPITALE ORGANIZZATO la si può avere provando a immaginare sé stessi gravati dalla responsabilità di mettere insieme, senza l'aiuto del capitale, e di consegnare alla famiglia di New York, la semplice colazione descritta.

Per fornire il tè, dovresti fare un viaggio in Cina o in India, ed entrambe distano parecchio dall'America. A meno che tu non sia un eccellente nuotatore, ti ritroveresti parecchio stanco prima di dover fare il viaggio di ritorno. E poi, un altro problema ti si parerebbe davanti. Che cosa useresti come denaro, anche se tu avessi la resistenza fisica necessaria per attraversare l'oceano a nuoto?

Per fornire lo zucchero, dovresti fare un'altra lunga nuotata fino a Cuba, o una lunga camminata fino alla regione della barbabietola da zucchero nello Utah. Ma anche se ci riuscissi, potresti tornare indietro senza lo zucchero, perché per produrre lo zucchero è necessario organizzare il lavoro e il denaro, per non parlare di quello che è necessario per raffinarlo, trasportarlo e consegnarlo sul tavolo della colazione in qualunque luogo degli Stati Uniti.

Le uova le puoi portare abbastanza agevolmente dai granai vicini alla città di New York, ma dovresti farti una lunga camminata fino in Florida e ritorno prima di poter servire due bicchieri di succo di pompelmo.

Dovresti fare un'altra lunga camminata fino al Kansas o fino a uno degli altri stati dove si coltiva il grano, per poter procurare quattro fette di pane di frumento.

Le fette biscottate dovrebbero essere omesse dal menu, poiché non possono essere disponibili se non attraverso il lavoro di un'apposita organizzazione di uomini e di macchinari appropriati, E TUTTO QUESTO RICHIEDE IL CAPITALE.

Mentre ti riposi, potresti partire per un'altra piccola nuotata verso l'America del Sud, dove raccoglieresti un paio di banane, e durante il viaggio di ritorno potresti andare a piedi fino alla fattoria più vicina che abbia un allevamento di mucche da latte, per prendere un po' di burro e di panna. Allora la tua famiglia di New York sarebbe pronta per sedersi e godersi la colazione, e tu potresti incassare i tuoi venti centesimi per il tuo lavoro!

Sembra assurdo, no? Ebbene, la procedura descritta sarebbe l'unico modo possibile in cui questi semplici prodotti alimentari potrebbero essere consegnati nel cuore di New York, se non avessimo un sistema capitalistico.

La somma di denaro necessaria per la costruzione e la manutenzione delle ferrovie e delle navi a vapore impiegate per la consegna di quella semplice colazione è così enorme da far vacillare l'immaginazione di un individuo. Ammonta a centinaia di milioni di dollari, per non parlare degli eserciti di dipendenti addestrati necessari per equipaggiare le navi e i treni. Ma i trasporti sono solo una parte delle esigenze della civiltà moderna nell'America capitalistica. Prima che ci possa essere qualcosa da trasportare, qualcosa deve essere fatto crescere dal terreno, o fabbricato e preparato per il mercato. Questo richiede altri milioni di dollari per le attrezzature, per i macchinari, per gli imballaggi, per la commercializzazione e per gli stipendi di milioni di uomini e donne.

La navi a vapore e le ferrovie non spuntano dal suolo e non funzionano in automatico. Esse nascono per rispondere alla chiamata della civiltà, attraverso il lavoro e l'ingegno e la capacità organizzativa di uomini che hanno IMMAGINAZIONE, FEDE, ENTUSIASMO, PERSISTENZA! Questi uomini

sono conosciuti come capitalisti. Sono motivati dal desiderio di edificare, costruire, realizzare, prestare un servizio utile, fare profitti e accumulare ricchezze. E, poiché essi FORNISCONO UN SERVIZIO SENZA IL QUALE NON VI SAREBBE CIVILTÀ, si mettono sulla strada verso delle grandi ricchezze.

Giusto per mantenere la storia semplice e comprensibile, aggiungo che questi capitalisti sono gli stessi uomini di cui buona parte di noi ha sentito parlare da parte di taluni oratori improvvisati. Sono gli stessi uomini che gli estremisti, i delinquenti, i politici disonesti e i sindacalisti corrotti chiamano “interessi predatori” o “Wall Street”.

Non sto cercando di presentare un breve per o contro un gruppo di uomini o un sistema economico. Non sto tentando di condannare la contrattazione collettiva quando parlo di “sindacalisti corrotti”, né intendo dare un certificato di sana costituzione a tutti gli individui conosciuti come capitalisti.

Il proposito di questo libro – un proposito al quale ho fedelmente dedicato più di un quarto di secolo – è di presentare, a tutti quelli che vogliono la conoscenza, la filosofia più affidabile attraverso cui gli individui possano accumulare ricchezze di qualunque entità essi desiderino.

Qui ho analizzato i vantaggi economici del sistema capitalistico per il duplice proposito di mostrare:

1 che tutti quelli che cercano la ricchezza devono rendersi conto di tale sistema e devono adattarsi al sistema che controlla tutti gli accessi alle fortune, grandi o piccole che siano

2 il lato dell’immagine opposto a quello che viene mostrato dai politici e dai demagoghi che offuscano deliberatamente i problemi che essi stessi sollevano, parlando del capitale organizzato come se fosse qualcosa di venefico.

Questa è una nazione capitalistica, è stata sviluppata attraverso l’uso del capitale, e noi che rivendichiamo il diritto di prendere una parte delle benedizioni della libertà e dell’opportunità, noi che cerchiamo di accumulare ricchezze qui, possiamo anche sapere che né la ricchezza né l’opportunità sarebbero a nostra disposizione se il CAPITALE ORGANIZZATO non ci avesse fornito questi benefici.

Per più di vent’anni è stato un passatempo crescente e alquanto popolare tra i politici egoisti, gli estremisti, i delinquenti, i sindacalisti corrotti, e occasionalmente i capi religiosi, lo sparare a casaccio contro “WALL STREET, i CAMBIAVALUTE, e le GRANDI SOCIETÀ”.

Tale pratica è diventata così comune che abbiamo testimoniato, durante la depressione economica, la vista incredibile di alti funzionari statali che si allineavano con politici meschini, con il proposito apertamente dichiarato di strangolare il sistema che ha reso l’America industriale il paese più ricco al mondo. Tale allineamento era così diffuso e così ben organizzato che prolungò la peggiore depressione che l’America abbia mai conosciuto. Costò il lavoro a milioni di uomini, perché quei lavori erano inseparabilmente una parte del sistema industriale e capitalistico che forma la vera e propria spina dorsale della nazione.

Durante quest’inconsueta alleanza di funzionari statali e individui egoisti che si stavano adoperando per trarre dei profitti dichiarando una “stagione di caccia” nei confronti del sistema industriale americano, un certo tipo di dirigente sindacale unì le proprie forze con quelle dei politici e propose di procurare degli elettori in cambio di una legislazione concepita per permettere agli uomini di TOGLIERE RICCHEZZA ALL’INDUSTRIA MEDIANTE LA FORZA DI

GRANDI NUMERI DI PERSONE INVECE DI DARE UNA GIORNATA ONESTA DI LAVORO PER UNA GIORNATA ONESTA DI PAGA, che sarebbe stato un metodo migliore.

Milioni di uomini e donne in tutta la nazione sono ancora impegnati con questo diffuso passatempo che consiste nel provare a OTTENERE senza DARE. Alcune di queste persone sono schierate con i sindacati, e insieme chiedono ORARI RIDOTTI E PAGA MAGGIORE! Altri non si preoccupano affatto di lavorare. CHIEDONO L'AIUTO DEL GOVERNO E LO STANNO OTTENENDO. La loro idea dei propri diritti di libertà è stata dimostrata a New York, dove un gruppo di "beneficiari dei sussidi" ha protestato violentemente contro il direttore dell'ufficio postale, perché i postini li avevano svegliati alle 7:30 di mattina per consegnare loro gli assegni di sussidio del Governo. Essi CHIEDEVANO che l'ora della consegna fosse spostata alle 10:00.

Se sei uno di quelli che crede che le ricchezze possano essere accumulate tramite la semplice azione di uomini che si organizzano in gruppi e chiedono una PAGA MAGGIORE per un SERVIZIO MINORE, se sei uno di quelli che CHIEDE di ricevere l'aiuto governativo senza essere disturbato al mattino presto quando ti devono consegnare il denaro, se sei uno di quelli che credono nel dare i propri voti ai politici in cambio all'approvazione di leggi che permettano di razziare l'erario pubblico, puoi fare tranquillamente affidamento sulla tua credenza, con una certa consapevolezza del fatto che nessuno ti disturberà, perché QUESTO È UN PAESE LIBERO DOVE OGNI UOMO PUÒ PENSARE COME GLI PIACE, dove quasi tutti possono vivere con poca fatica, dove molti potranno vivere bene senza fare proprio alcun lavoro.

Tuttavia, dovresti conoscere la piena verità riguardante questa LIBERTÀ di cui tantissime persone si vantano e che pochissime comprendono. Per quanto grande essa sia, e per quanto lontano possa arrivare, e per quanti privilegi possa offrire, ESSA NON PORTA E NON PUÒ PORTARE RICCHEZZE SENZA SFORZI.

Non vi è che un metodo affidabile per accumulare e conservare legalmente le ricchezze, e tale metodo consiste nel fornire un servizio utile. Non è mai stato creato nessun sistema con cui gli uomini possano acquisire legalmente delle ricchezze con la sola forza della massa, o senza dare in cambio un valore equivalente di qualche tipo.

C'è un principio conosciuto come "legge dell'ECONOMIA"! È più di una teoria. È una legge che nessun uomo può vincere.

Segna bene il nome del principio, e ricordalo, perché è molto più potente di tutti i politici e di tutte le macchinazioni politiche. È al di sopra e al di fuori del controllo di tutti i sindacati. Non può essere controllato, né influenzato, né corrotto dai delinquenti o da capi autoproclamati in nessun ambito. Inoltre, HA UN OCCHIO CHE VEDE TUTTO E UN PERFETTO SISTEMA CONTABILE con cui tiene un registro accurato delle transazioni di ogni essere umano coinvolto nell'attività del provare a ottenere senza dare. Presto o tardi i suoi revisori di conti si fanno vivi, esaminano i registri sia di individui grandi che piccoli, e gli chiedono la contabilità.

I nomi "Wall Street, Grandi Società, Interessi Predatori del Capitale" o qualunque nome tu decida di dare al sistema che ci ha dato la LIBERTÀ AMERICANA, rappresentano un gruppo di uomini che capiscono, rispettano e si adattano a questa potente LEGGE DELL'ECONOMIA! La loro continuazione finanziaria dipende dalla loro osservanza di tale legge.

A buona parte delle persone che vivono in America piace questa nazione, e gli piace il suo sistema capitalistico e tutto quanto. Confesso di non conoscere nessuna nazione migliore, dove uno possa trovare maggiori opportunità di accumulare ricchezze. A giudicare dai loro gesti e dalle loro azioni, vi sono alcuni in questo paese a cui questo paese non piace. Quello naturalmente è un loro privilegio; se non gli piace questa nazione, il suo sistema capitalistico, le sue opportunità sconfinate, HANNO IL PRIVILEGIO DI SLOGGIARE! Vi

sono sempre altre nazioni, come la Germania, la Russia e l'Italia, dove uno può cimentarsi a godere della libertà e ad accumulare delle ricchezze a patto che uno non sia troppo particolare.

L'America offre tutta la libertà e tutta l'opportunità di accumulare ricchezze di cui ogni persona onesta possa aver bisogno. Quando uno va a caccia di selvaggina sceglie delle zone di caccia dove la selvaggina è abbondante. Quando si cerca la ricchezza, si dovrebbe applicare naturalmente la stessa regola.

Se è la ricchezza che stai cercando, non sottovalutare le possibilità di una nazione i cui cittadini sono così ricchi che le donne da sole spendono più di due milioni di dollari all'anno in rossetti, belletti e cosmetici. Pensaci su due volte, tu che sei in cerca di ricchezze, prima di provare a distruggere il Sistema Capitalistico di una nazione i cui cittadini spendono più di cinquanta milioni di dollari all'anno in BIGLIETTI D'AUGURI, con cui esprimono il proprio apprezzamento per la loro LIBERTÀ!

Se è il denaro che stai cercando, considera attentamente una nazione che spende centinaia di milioni di dollari all'anno in sigarette, di cui il grosso dei profitti va a solo quattro grandi aziende impegnate a fornire questo prodotto che crea "nonchalance" e "nervi calmi" a livello nazionale.

Senz'altro dovrai dare un sacco di considerazione a una nazione la cui gente spende annualmente più di quindici milioni di dollari per il privilegio di vedere dei film, e aggiungi qualche altro milione per i liquori, i narcotici e per altre bevande meno potenti.

Non avere troppa fretta di andar via da una nazione la cui gente, di buon grado e anche entusiasticamente, cede ogni anno milioni di dollari per il football, per il baseball e per i voli premio.

E, senz’altro, RESTA ATTACCATO a una nazione i cui abitanti cedono più di un milione di dollari all’anno per la gomma da masticare, e un altro milione per i rasoi di sicurezza.

Ricorda anche che questo non è che l’inizio delle fonti disponibili per l’accumulazione della ricchezza. Sono stati menzionati solo alcuni dei lussi e alcune delle cose inessenziali. Ma ricorda che l’attività di produrre, trasportare e commercializzare questi pochi articoli commerciali dà regolarmente lavoro a MOLTI MILIONI DI UOMINI E DONNE, che per i loro servizi ricevono MOLTI MILIONI DI DOLLARI AL MESE, e li spendono liberamente sia per i lussi che per le necessità.

Ricorda in particolare che dietro a tutto questo scambio di merci e servizi personali si può trovare un’abbondanza di OPPORTUNITÀ di accumulare ricchezze. Qui viene in aiuto la nostra LIBERTÀ AMERICANA. Non c’è nulla che impedisca a te o chiunque altro di intraprendere una qualunque parte del lavoro necessario per portare avanti queste attività. Se uno ha più talento, preparazione, esperienza, potrà accumulare ricchezze in grandi quantità. Quelli che non sono così fortunati potranno accumularne quantità inferiori. Chiunque può guadagnarsi da vivere in cambio di una quantità di lavoro davvero simbolica.

Dunque – eccoci qua!

L’OPPORTUNITÀ ha sparso le sue merci davanti a te. Fatti avanti, scegli quello che vuoi, crea il tuo piano, metti in pratica il piano e portalo a compimento con PERSISTENZA. L’America “Capitalistica” farà il resto. Puoi fare molto affidamento su di questo – L’AMERICA CAPITALISTICA ASSICURA A OGNI PERSONA L’OPPORTUNITÀ DI FORNIRE UN SERVIZIO UTILE E DI RACCOGLIERE DELLE RICCHEZZE IN PROPORZIONE AL VALORE

DEL SERVIZIO FORNITO.

Il “Sistema” non nega a nessuno questo diritto, ma non promette e non può promettere QUALCOSA IN CAMBIO DI NULLA, perché il sistema stesso è irrevocabilmente controllato dalla LEGGE DELL’ECONOMIA che non riconosce né tollera a lungo l’OTTENERE SENZA DARE.

La LEGGE DELL’ECONOMIA è stata varata dalla Natura! Non c’è Corte Suprema a cui i trasgressori di questa legge possano appellarsi. Questa legge dispensa sia le penalità per la sua violazione che le opportune ricompense per la sua osservanza, senza interferenza o possibilità di interferenza da parte di nessun essere umano. Questa legge non può essere abrogata. È immutabile come le stelle nel cielo, ed è soggetta allo e parte dello stesso sistema che controlla le stelle.

Può uno rifiutarsi di adattarsi alla LEGGE DELL’ECONOMIA?

Certamente! Questa è una nazione libera, dove tutti gli uomini nascono con uguali diritti, incluso il privilegio di ignorare la LEGGE DELL’ECONOMIA.

Che cosa accade poi?

Beh, non accade nulla finché un grande numero di uomini non uniscono le forze con il fine dichiarato di ignorare quella legge e di prendere quello che vogliono con la forza. LÌ ARRIVA IL DITTATORE, CON MITRAGLIATRICI E PLOTONI D’ESECUZIONE BEN ORGANIZZATI!

In America non siamo ancora arrivati a quel punto! Ma abbiamo sentito tutto quello che vogliamo sapere su come funzioni quel sistema. Forse saremo abbastanza fortunati da non chiedere di fare la conoscenza personale di una realtà così orribile. Senza dubbio preferiremo continuare con la nostra LIBERTÀ DI PAROLA, LIBERTÀ D'AZIONE, e LIBERTÀ DI FORNIRE UN SERVIZIO UTILE IN CAMBIO DELLE RICCHEZZE.

La pratica esercitata da certi funzionari statali, consistente nell'estendere a uomini e donne il privilegio di razziare l'erario pubblico in cambio di voti, a volte porta a essere eletti, ma come al giorno segue la notte, così viene la resa dei conti finale; ed ogni centesimo usato ingiustamente deve essere ripagato con interessi composti su interessi composti. Se quelli che fanno il colpo non sono costretti a ripagarlo, il fardello ricade sui loro figli, e sui figli dei loro figli, "anche fino alla terza e quarta generazione". Non c'è modo di evitare il debito.

Gli uomini possono – e a volte lo fanno – organizzarsi in gruppi al fine di fare pressione per far alzare gli stipendi e far abbassare le ore lavorative. C'è un punto oltre il quale non possono andare. È il punto in cui interviene la LEGGE DELL'ECONOMIA, e lo sceriffo prende sia il datore di lavoro che i dipendenti.

Per sei anni, dal 1929 al 1935, la gente d'America, sia i ricchi che i poveri, è quasi arrivata a vedere la Vecchia Signora Economia consegnare allo sceriffo tutte le aziende e le industrie e le banche. Non era una vista graziosa! Non aumentò il nostro rispetto per la psicologia della massa attraverso cui gli uomini gettano al vento la ragione e iniziano a provare a OTTENERE senza DARE.

Noi che abbiamo attraversato quei sei anni scoraggianti, quando LA PAURA ERA A CAVALLO E LA FEDE ERA PER TERRA, non possiamo dimenticare quanto spietatamente la LEGGE DELL'ECONOMIA esigette il suo tributo sia dai ricchi che dai poveri, dai deboli e dai forti, dai vecchi e dai giovani. Non dovremmo desiderare di attraversare un'altra esperienza simile.

Queste osservazioni non sono basate su un’esperienza di breve durata. Sono il risultato di venticinque anni di attenta analisi dei metodi sia degli uomini di maggior successo che l’America abbia conosciuto, sia di quelli che hanno provato i maggiori insuccessi.

Capitolo 8. Decisione

IL CONTROLLO DELLA PROCRASTINAZIONE

Il Settimo Passo verso la Ricchezza

L’analisi ACCURATA di oltre 25.000 uomini e donne che hanno provato il fallimento ha rivelato il fatto che la MANCANZA DI DECISIONE fosse vicina alla cima dell’elenco delle 30 cause primarie di FALLIMENTO. Questa non è la semplice affermazione di una teoria: è un fatto.

La PROCRASTINAZIONE, ossia l’opposto della DECISIONE, è un nemico comune che quasi tutti gli uomini devono sconfiggere.

Avrai l’opportunità di mettere alla prova la tua capacità di prendere DECISIONI rapide e definite quando avrai finito di leggere questo libro e sarai pronto a iniziare a mettere in ATTO i principi che esso descrive.

L’analisi di diverse centinaia di persone che hanno accumulato delle fortune di molto superiori al milione di dollari ha rivelato che ognuna di queste persone aveva l’abitudine di GIUNGERE PRONTAMENTE A DELLE DECISIONI e di cambiare queste decisioni LENTAMENTE, quando e se fossero state cambiate. Le persone che non riescono ad accumulare denaro, senza eccezioni, hanno l’abitudine di giungere a delle decisioni, SE MAI CI ARRIVANO, molto lentamente, e di cambiare queste decisioni sovente e rapidamente.

Una delle qualità più eccezionali di Henry Ford è la sua abitudine di giungere a delle decisioni in modo rapido e definito, e di cambiarle lentamente. Questa qualità è così pronunciata nel signor Ford che gli ha fatto guadagnare la reputazione di uomo ostinato. È stata questa qualità a spingere il signor Ford a continuare a produrre il suo famoso Modello “T” (la macchina più brutta al mondo) quando tutti i suoi consulenti e molti degli acquirenti di quella macchina lo stavano esortando a cambiarla.

Forse il signor Ford temporeggiò troppo a lungo prima di fare il cambiamento, ma l'altro lato della storia ci dice che la fermezza del signor Ford nella propria decisione fruttò una fortuna immensa, prima che il cambiamento del modello divenisse necessario. Non c'è dubbio che l'abitudine del signor Ford di prendere decisioni definite assuma il carattere dell'ostinazione, ma questa qualità è preferibile rispetto al giungere a delle decisioni lentamente e cambiarle rapidamente.

La maggioranza delle persone che non riescono ad accumulare denaro a sufficienza per i propri bisogni sono, generalmente, facilmente influenzate dalle "opinioni" degli altri. Esse permettono ai giornali e ai vicini "pettegoli" di "pensare" per loro. Le "opinioni" sono le merci più economiche al mondo. Tutti hanno uno stuolo di opinioni pronte da inculcare a chiunque le accetti. Se sei influenzato dalle "opinioni" quando prendi delle DECISIONI, non avrai successo in alcuna impresa, e ancor meno in quella del tramutare IL TUO DESIDERIO in denaro.

Se sei influenzato dalle opinioni degli altri, non avrai un tuo DESIDERIO.

Tieni per te le tue opinioni, quando inizi a mettere in pratica i principi qui descritti, giungendo alle tue decisioni e attenendoti a esse. Non confidarti con nessuno, ECCETTO i membri del tuo gruppo della "Mente Superiore", e nel selezionare questo gruppo assicurati bene di scegliere SOLO quelli che saranno in COMPLETA SINTONIA E ARMONIA CON IL TUO PROPOSITO.

Amici intimi e parenti, anche se non lo fanno apposta, spesso pongono degli ostacoli attraverso le "opinioni" e a volte attraverso lo scherno, che vuole essere spiritoso. Migliaia di uomini e donne si portano addosso dei complessi di inferiorità per tutta la vita poiché qualche persona ben intenzionata ma ignorante ha distrutto la loro fiducia in sé stessi attraverso delle "opinioni" o con lo scherno.

Hai un tuo cervello e una tua mente. USALI, e giungi alle tue decisioni. Se hai bisogno di dati di fatto o di informazioni da altre persone per permetterti di giungere a delle decisioni, come probabilmente accadrà in molte circostanze, acquisisci questi dati di fatto o procurati le informazioni di cui hai bisogno in modo silenzioso, senza rivelare il tuo proposito.

È tipico delle persone che hanno una conoscenza superficiale o apparente provare a dare l'impressione di avere una grande conoscenza. Tali persone in genere parlano TROPPO e ascoltano TROPPO POCO. Tieni gli occhi e le orecchie ben aperti – e la bocca CHIUSA, se desideri acquisire l'inclinazione alla prontezza nella DECISIONE. Quelli che parlano troppo non fanno molto altro. Se parli più di quanto ascolti, non solo ti privi di molte opportunità di accumulare conoscenze utili, ma riveli anche i tuoi PIANI e PROPOSITI a persone che si divertiranno a sconfiggerti, perché ti invidiano.

Ricorda anche che ogni volta che apri la tua bocca in presenza di una persona che ha abbondanza di conoscenze, tu mostri a quella persona il tuo esatto patrimonio di conoscenza o la tua SCARSITÀ di conoscenza! La vera saggezza di solito si distingue per la modestia e il silenzio.

Tieni a mente il fatto che ogni persona con cui ti trovi ad aver a che fare sta cercando, come te, l'opportunità di accumulare denaro. Se parli dei tuoi piani troppo liberamente, potresti restare sorpreso quando scopri che qualcun altro ti ha battuto sul tempo METTENDO IN ATTO PRIMA DI TE i piani di cui tu avevi parlato incautamente.

Fai sì che una delle tue prime decisioni sia di TENERE LA BOCCA CHIUSA E APRIRE LE ORECCHIE E GLI OCCHI.

Come promemoria per te stesso per attenerti a questa raccomandazione, sarà utile copiare il seguente epigramma, scrivendolo a grandi lettere, e piazzarlo dove lo vedrai ogni giorno.

“DI’ AL MONDO COSA INTENDI FARE, MA PRIMA MOSTRAGLIELO.”

Questo è l’equivalente di dire “le azioni, e non le parole, sono ciò che conta di più”.

LIBERTÀ O MORTE IN BASE A UNA DECISIONE

Il valore delle decisioni dipende dal coraggio necessario per prenderle. Le grandi decisioni, che servirono come fondamenta per la civiltà, furono prese assumendosi grandi rischi che spesso implicavano la possibilità di morire.

La decisione di Lincoln di pubblicare il suo celebre “Proclama di emancipazione”, che diede la libertà alle persone di colore in America, fu presa comprendendo appieno che questo atto gli avrebbe fatto rivoltare contro migliaia di amici e di sostenitori politici. Egli sapeva anche che la realizzazione di quel proclama avrebbe voluto dire la morte di migliaia di uomini sul campo di battaglia. Alla fine, a Lincoln costò la vita. Quello richiese coraggio.

La decisione di Socrate di bere la coppa contenente il veleno, piuttosto che compromettere la sua credenza personale, fu una decisione coraggiosa. Portò il Tempo avanti di mille anni e diede a persone che allora non erano nate il diritto alla libertà di pensiero e di parola.

La decisione del generale Robert E. Lee, quando giunse al bivio con l'Unione e appoggiò la causa del Sud, fu una decisione coraggiosa, poiché sapeva bene che gli sarebbe potuta costare la vita, e che sarebbe certamente costata la vita ad altri.

Ma la più grande decisione di tutti i tempi, per quanto riguarda i cittadini americani, fu presa a Filadelfia, il 4 luglio del 1776, quando cinquantasei uomini apposero le proprie firme su un documento, sapendo bene che questo avrebbe dato la libertà a tutti gli americani, o avrebbe lasciato ognuno dei cinquantasei a penzolare dalla forca!

Avrai sentito parlare di questo celebre documento, ma forse non ne avrai tratto la grande lezione di realizzazione personale che esso insegna chiaramente.

Tutti ricordiamo la data di questa decisione importantissima, ma pochi di noi si rendono conto di quale coraggio richiedesse quella decisione. Ricordiamo la nostra storia come è stata insegnata; ricordiamo le date e i nomi degli uomini che hanno combattuto; ricordiamo Valley Forge e Yorktown; ricordiamo George Washington e Lord Cornwallis. Ma non sappiamo molto delle vere forze che stanno dietro a questi nomi, a queste date e questi luoghi. Sappiamo ancor meno di quel POTERE intangibile che ci garantì la libertà molto prima che gli eserciti di Washington raggiungessero Yorktown.

Leggiamo la storia della Rivoluzione e immaginiamo erroneamente che George Washington sia il Padre della nostra Nazione; pensiamo che fu lui a conquistare la nostra libertà, mentre la verità è che Washington fu solo un complice a fatto compiuto, perché la vittoria dei suoi eserciti era stata assicurata molto prima che Lord Cornwallis si arrendesse. Queste parole non vogliono privare in alcun modo Washington di tutta la gloria che si è largamente meritato. Il loro proposito è piuttosto quello di prestare maggiore attenzione allo strabiliante POTERE che fu la vera causa della sua vittoria.

Non è nient’altro che una tragedia il fatto che gli scrittori di storia abbiano del tutto tralasciato anche il più piccolo riferimento al POTERE irresistibile che diede vita e diede la libertà alla nazione destinata a stabilire nuovi criteri di indipendenza per tutta la gente del mondo. Dico che è una tragedia perché è lo stesso POTERE che deve essere usato da ogni individuo che voglia superare le difficoltà della Vita e costringere la Vita a pagargli il prezzo richiesto.

Andiamo a rivedere brevemente gli eventi che diedero alla luce questo POTERE. La storia comincia con un episodio verificatosi a Boston, il 5 marzo 1770. I soldati britannici stavano pattugliando le strade, minacciando apertamente i cittadini con la loro presenza. I coloni si risentirono per quegli uomini armati che marciavano in mezzo a loro. Iniziarono a esprimere il proprio risentimento apertamente, lanciando pietre così come epiteti verso i soldati in marcia, finché l’ufficiale comandante diede l’ordine “Baionette in canna... Caricare!”

La battaglia era iniziata. Portò alla morte e al ferimento di molti. Quell’episodio suscitò un tale risentimento che l’Assemblea Provinciale (composta da coloni di primo piano) indisse una riunione al fine di prendere un provvedimento definito. Due dei membri di quell’Assemblea erano John Hancock e Samuel Adams – LUNGA VITA AI LORO NOMI! Essi parlarono coraggiosamente e dichiararono che doveva essere compiuta un’azione per espellere tutti i soldati britannici da Boston.

Ricorda questo: una DECISIONE, nelle menti di due uomini, potrebbe propriamente essere considerata l’inizio della libertà di cui noi degli Stati Uniti oggi godiamo. Ricorda, inoltre, che la DECISIONE di questi due uomini richiedeva FEDE e CORAGGIO, perché era pericolosa.

Prima che l’Assemblea si aggiornasse, Samuel Adams fu nominato per rivolgersi al Governatore della Provincia, Hutchinson, e chiedere il ritiro delle truppe britanniche.

La richiesta fu accolta, le truppe vennero rimosse da Boston, ma l'incidente non era concluso. Aveva causato una situazione destinata a cambiare l'intero andamento della civiltà. Non è strano come i grandi cambiamenti, come la Rivoluzione Americana e la Guerra Mondiale, spesso abbiano i propri inizi in circostanze che sembrano prive di importanza? È anche interessante osservare che questi importanti cambiamenti di solito cominciano sotto forma di DECISIONE DEFINITA nelle menti di un numero di persone relativamente piccolo. Pochi di noi conoscono la storia della nostra nazione abbastanza bene da rendersi conto che John Hancock, Samuel Adams e Richard Henry Lee (della provincia del Virginia) furono i veri Padri della nostra Nazione.

Richard Henry Lee divenne un elemento importante in questa storia poiché lui e Samuel Adams comunicavano frequentemente (per corrispondenza), condividendo liberamente le proprie paure e speranze riguardo al benessere della gente delle Province. Da questa pratica, Adams concepì l'idea che uno scambio reciproco di lettere tra le tredici Colonie avrebbe potuto aiutare a creare la coordinazione degli sforzi che era fortemente necessaria in relazione alla risoluzione dei loro problemi. Due anni dopo lo scontro con i soldati a Boston (marzo '72), Adams presentò quest'idea all'Assemblea sotto forma di mozione affinché fosse costituito un Comitato di Corrispondenza tra le Colonie, con dei corrispondenti nominati per ciascuna Colonia, "allo scopo di cooperare amichevolmente per il miglioramento delle Colonie dell'America Britannica".

Evidenzia bene questo episodio! Fu l'inizio dell'organizzazione dell'ampio POTERE destinato a dare la libertà a te e a me. La Mente Superiore era già stata organizzata. Era composta da Adams, Lee e Hancock. "Vi dico inoltre, che se due di voi sulla terra sono d'accordo riguardo a qualunque cosa chiediate, essa verrà a voi da Mio Padre, che è nei Cieli".

Il Comitato di Corrispondenza fu organizzato. Nota che questa mossa preparò la strada per accrescere il potere della Mente Superiore aggiungendo a esso degli uomini provenienti da tutte le Colonie. Presta attenzione al fatto che questa

procedura costituì la prima PIANIFICAZIONE ORGANIZZATA dei Coloni scontenti.

Nell'unione vi è la forza! I cittadini delle Colonie avevano intrapreso una guerra disorganizzata contro i soldati britannici attraverso episodi simili alla rivolta di Boston, ma non era stato portato a termine nulla di proficuo. I loro risentimenti individuali non erano stati fusi insieme sotto un'unica Mente Superiore. Nessun gruppo di individui aveva messo insieme i propri cuori, le proprie menti, anime e i propri corpi con una DECISIONE definita per risolvere le loro difficoltà con i britannici una volta per tutte, finché Adams, Hancock e Lee non si misero insieme.

Nel frattempo, gli inglesi non erano inattivi. Anche loro stavano facendo un certo lavoro di PIANIFICAZIONE e di "Mente Superiore" per conto proprio, con il vantaggio di avere denaro e truppe organizzate dalla propria parte.

La Corona nominò Gage per soppiantare Hutchinson come Governatore del Massachusetts. Uno dei primi atti del nuovo Governatore fu quello di mandare un messaggero a parlare con Samuel Adams, al fine di provare a fermare la sua opposizione – per PAURA.

Possiamo capire al meglio lo spirito di ciò che accadde citando la conversazione tra il colonnello Fenton (il messaggero mandato da Gage) e Adams.

Colonnello Fenton: "Sono stato autorizzato dal Governatore Gage ad assicurarvi, signor Adams, che il Governatore ha ricevuto il potere di conferirvi quei benefici che saranno soddisfacenti [tentativo di persuadere Adams con la promessa delle mazzette], a condizione che vi impegniate a porre termine alla vostra opposizione alle misure del governo. Il consiglio del Governatore per voi, Signore, è quello di non incorrere ulteriormente nella disapprovazione di sua

maestà. La vostra condotta è stata tale da rendervi soggetto alle pene previste da un Atto di Enrico VIII, secondo il quale delle persone possono essere mandate in Inghilterra per essere processate per tradimento, a discrezione del governatore di una provincia. Ma, CAMBIANDO IL VOSTRO INDIRIZZO POLITICO, non solo riceverete grandi vantaggi personali, ma farete anche la vostra pace con il Re".

Samuel Adams poteva scegliere tra due DECISIONI. Poteva cessare la sua opposizione e ricevere delle mazzette, oppure poteva CONTINUARE E CORRERE IL RISCHIO DI ESSERE IMPICCATO!

Chiaramente era giunto il tempo in cui Adams veniva costretto a giungere istantaneamente a una DECISIONE che avrebbe potuto costargli la vita. La maggioranza degli uomini avrebbe trovato difficile prendere una tale decisione. La maggioranza avrebbe inviato una risposta evasiva, ma non Adams! Egli insistette sulla parola d'onore del colonnello Fenton, affinché il colonnello consegnasse al Governatore la risposta esattamente come Adams l'aveva comunicata a lui.

La risposta di Adams: "Dunque potete dire al Governatore Gage che che confido di aver fatto da un pezzo la mia pace con il Re dei Re. Nessun fattore personale mi indurrà ad abbandonare la giusta causa della mia Nazione. E DITE AL GOVERNATORE GAGE CHE IL CONSIGLIO DI SAMUEL ADAMS PER LUI è quello di non insultare più i sentimenti di un popolo esasperato".

I commenti sul carattere di quest'uomo non paiono necessari. Dev'essere ovvio per tutti quelli che leggono questo messaggio stupefacente che il suo mittente possedesse una lealtà di massimo livello. Questo è importante. (I delinquenti e i politici disonesti hanno prostituito l'onore per cui uomini come Adams morirono).

Quando il Governatore Gage ricevette la caustica risposta di Adams andò su tutte le furie, e rilasciò un proclama che diceva: “Con il presente, in nome di sua maestà, io offro e prometto il suo benevolissimo perdono a tutte le persone che deporranno immediatamente le armi e torneranno alle mansioni dei soggetti pacifici, escludendo dal beneficio di tale perdono solo SAMUEL ADAMS E JOHN HANCOCK, le cui offese sono di natura troppo infame per lasciare adito ad alcuna considerazione che non sia un’adeguata punizione.”

Come si potrebbe dire nel gergo moderno, Adams e Hancock erano “nei guai”! La minaccia del Governatore adirato costrinse i due uomini a giungere a un’altra DECISIONE, ugualmente pericolosa. Indissero in fretta una riunione segreta con i loro seguaci più fidati. (Qui la Mente Superiore iniziò a prendere slancio). Dopo che la riunione fu stata richiamata all’ordine, Adams serrò la porta, si mise in tasca la chiave, e informò tutti i presenti del fatto che fosse imperativo organizzare un Congresso dei Coloni, e che NESSUN UOMO AVREBBE DOVUTO LASCIARE LA STANZA FINCHÉ NON FOSSE STATA PRESA LA DECISIONE PER TALE CONGRESSO.

Ne seguì una grande eccitazione. Alcuni valutarono le possibili conseguenze di tale radicalismo. (Il Vecchio Signor Timore). Alcuni espressero seri dubbi riguardo al buon senso di una decisione tanto definita a dispetto della Corona. Chiusi in quella stanza vi erano DUE UOMINI immuni alla Paura, ciechi davanti alla possibilità del Fallimento: Hancock e Adams. Attraverso l’influenza delle loro menti, gli altri furono persuasi a concordare sul fatto che, attraverso il Comitato di Corrispondenza, si sarebbero dovuti fare i preparativi per il Primo Congresso Continentale, da tenersi a Filadelfia il 5 settembre 1774.

Ricorda questa data. È più importante del 4 luglio 1776. Se non ci fosse stata la DECISIONE di svolgere un Congresso Continentale, avrebbe potuto non esserci la firma della Dichiarazione d’Indipendenza.

Prima del primo incontro del nuovo Congresso, un altro uomo di spicco, in una

diversa parte del paese, era nel pieno delle doglie per la pubblicazione di una "Visione sommaria dei diritti dell'America Britannica". Si trattava di Thomas Jefferson, della provincia del Virginia, il cui rapporto con Lord Dunmore (rappresentante della Corona in Virginia) era tanto teso quanto quello di Hancock e Adams con il loro Governatore.

Poco dopo che il suo celebre "Sommario dei diritti" fu pubblicato, Jefferson fu informato del fatto di esser soggetto a processo per alto tradimento contro il governo di sua maestà. Ispirato da quella minaccia, uno dei colleghi di Jefferson, Patrick Henry, disse coraggiosamente quello che pensava, concludendo le sue osservazioni con una frase che rimarrà per sempre un classico: "Se questo è tradimento, allora facciamolo rendere al massimo".

Erano uomini come questi due che, senza potere, senza autorità, senza forza militare, senza denaro, si misero a valutare seriamente il destino delle colonie, iniziando con l'apertura del Primo Congresso Continentale e continuando a intervalli per due anni – finché il 7 giugno del 1776 Richard Henry Lee si alzò, si rivolse al Presidente, e davanti all'Assemblea sbigottita fece questa proposta:

"Signori, propongo che queste Colonie Unite siano e di diritto debbano essere stati liberi e indipendenti, che siano liberate da ogni fedeltà verso la Corona Inglese, e che tutti i legami politici tra esse e lo stato della Gran Bretagna siano e debbano essere totalmente sciolti."

La strabiliante proposta di Lee fu discussa fervidamente, e così a lungo che egli cominciò a perdere la pazienza. Alla fine, dopo giorni di discussione, egli si alzò di nuovo per prendere la parola, e dichiarò con voce ferma: "Signor Presidente, abbiamo discusso di questa questione per giorni. È l'unica strada che abbiamo da seguire. Dunque perché, Signore, continuiamo a indugiare? Perché discutere ancora? Facciamo sì che questo giorno lieto dia alla luce una Repubblica Americana. Lasciamo che essa sorga, non per devastare e conquistare, ma per ristabilire il regno della pace e della legge. Gli occhi dell'Europa sono fissi su di

noi. Essa ci chiede fermamente un esempio vivente di libertà, che possa esibire un contrasto, nella felicità del cittadino, rispetto alla tirannia in continuo aumento”.

Prima che la sua mozione fosse infine votata, Lee fu richiamato in Virginia a causa di un grave malanno capitato in famiglia, ma prima di partire mise la sua causa nelle mani del suo amico, Thomas Jefferson, che promise di combattere finché non fosse stata intrapresa un’azione favorevole. Poco dopo, il Presidente del Congresso (Hancock) nominò Jefferson come Presidente di una Commissione per stilare una Dichiarazione di Indipendenza.

La Commissione lavorò duramente e a lungo, su un documento che avrebbe significato, se il Congresso lo avesse accettato, che OGNI UOMO CHE LO AVESSE FIRMATO AVREBBE FIRMATO LA PROPRIA CONDANNA A MORTE, nel caso in cui le Colonie avessero perso la battaglia contro la Gran Bretagna che sicuramente sarebbe seguita.

Il documento fu redatto, e il 28 giugno la bozza originale fu letta davanti al Congresso. Per diversi giorni il documento fu discusso, modificato e approntato. Il 4 luglio del 1776 Thomas Jefferson si alzò in piedi davanti all’Assemblea, e lesse impavidamente la DECISIONE più grave che fosse mai stata messa su carta.

“Quando nel corso degli eventi umani è necessario che un popolo sciolga i legami politici che lo hanno legato a un altro, e che assuma, tra le potenze della terra, la posizione distinta e uguale a cui le leggi della Natura e del Dio della Natura gli danno diritto, un decoroso rispetto verso le opinioni del genere umano esige che si dichiarino le cause che lo spingono alla separazione..."

Quando Jefferson terminò, il documento fu votato, accettato e firmato dai

cinquantasei uomini, ognuno dei quali rischiava la propria vita con la DECISIONE di scrivere il proprio nome su quel documento. Con quella DECISIONE ebbe origine una nazione destinata a portare per sempre al genere umano il privilegio di prendere delle DECISIONI.

Mediante decisioni prese con un simile spirito di Fede, e solo tramite tali decisioni, gli uomini possono risolvere i propri problemi personali e acquisire grandi patrimoni di ricchezza materiale e spirituale. Non dimentichiamolo!

Analizza gli eventi che portarono alla Dichiarazione d'Indipendenza e persuaditi del fatto che questa nazione, che ora detiene una posizione di grande rispetto e potere tra tutte le nazioni del mondo, nacque da una DECISIONE creata da una Mente Superiore composta di cinquantasei uomini. Nota bene il fatto che fu la loro DECISIONE ad assicurare il successo degli eserciti di Washington, poiché lo spirito di quella decisione era nel cuore di ogni soldato che combattè con lui, e servì come un potere spirituale che non riconosce l'esistenza di qualcosa come il FALLIMENTO.

Nota, inoltre (traendone un grande beneficio personale), che il POTERE che diede a questa nazione la sua libertà è lo stesso potere che deve essere usato da ogni individuo che voglia diventare autodeterminante. Questo POTERE è composto dai principi descritti in questo libro. Non sarà difficile individuare, nella storia della Dichiarazione d'Indipendenza, almeno sei di questi principi: DESIDERIO, DECISIONE, FEDE, PERSISTENZA, la MENTE SUPERIORE e la PIANIFICAZIONE ORGANIZZATA.

In ogni parte di questa filosofia si troverà l'idea secondo cui il pensiero, sostenuto da un forte DESIDERIO, ha la tendenza a tramutare sé stesso nel proprio equivalente fisico. Prima di passare oltre desidero indicarti che si potrà trovare in questa storia, e nella storia dell'organizzazione della società di capitali United States Steel, una perfetta descrizione del metodo con cui il pensiero compie questa strabiliante trasformazione.

Nella tua ricerca del segreto di questo metodo non cercare un miracolo, perché non lo troverai. Troverai solo le eterne leggi della Natura. Queste leggi sono a disposizione di ogni persona che abbia la FEDE e il CORAGGIO per usarle. Le si potrà usare per portare la libertà a una nazione o per accumulare ricchezze. Non vi è un costo eccetto il tempo necessario per comprenderle e appropriarsene.

Quelli che giungono a delle DECISIONI in modo pronto e definito sanno cosa vogliono e in generale lo ottengono. I capi di ogni ambito DECIDONO rapidamente e con fermezza. Quello è il motivo principale per cui sono dei capi. Il mondo ha l'abitudine di fare spazio all'uomo le cui parole e azioni mostrano che sa dove sta andando.

L'INDECISIONE è un'abitudine che di solito comincia durante la giovinezza. Tale abitudine assume un carattere permanente quando i giovani passano attraverso la scuola primaria, la scuola superiore e anche attraverso l'università senza la DEFINITEZZA DEL PROPOSITO. La maggiore debolezza di tutti i sistemi formativi è che non insegnano né favoriscono l'abitudine alla DECISIONE DEFINITA.

Sarebbe benefico se nessuna università permettesse l'iscrizione di uno studente a meno che e finché lo studente non dichiari il proposito primario della sua immatricolazione. Sarebbe ancor più benefico se ogni studente che accede alle scuole primarie fosse costretto ad accettare una preparazione sull'ABITUDINE DI DECIDERE, e costretto a passare un esame esauriente su questa materia prima che gli sia permesso di avanzare di anno.

L'abitudine all'INDECISIONE acquisita a causa delle carenze nei nostri sistemi scolastici si trasporta con lo studente nell'occupazione che questo sceglie SE, per l'appunto, egli sceglie la propria occupazione.

In generale, i giovani che hanno appena terminato la scuola cercano qualunque lavoro che si riesca a trovare. Prendono il primo posto che trovano, perché sono caduti nella consuetudine dell'INDECISIONE.

Novantotto persone su cento persone stipendiate oggi sono nella posizione in cui sono perché gli è mancata la DEFINITEZZA DELLA DECISIONE per PIANIFICARE UNA POSIZIONE DEFINITA, e la conoscenza su come scegliere un datore di lavoro.

La DEFINITEZZA DELLA DECISIONE richiede sempre coraggio, a volte un coraggio davvero grande. I cinquantasei uomini che firmarono la Dichiarazione d'Indipendenza misero in gioco le proprie vite con la DECISIONE di apporre le proprie firme su quel documento.

La persona che giunge a una DECISIONE DEFINITA per ottenere un lavoro specifico, e che fa sì che la vita paghi il prezzo che le chiede, non sta rischiando la propria vita con quella decisione; sta rischiando la propria LIBERTÀ ECONOMICA.

L'indipendenza finanziaria, le ricchezze, gli affari e le posizioni lavorative desiderabili non sono alla portata di chi tralascia o rifiuta di ESIGERE, PIANIFICARE e RICHIEDERE queste cose. Chi desidera delle ricchezze con lo stesso spirito con cui Samuel Adams desiderava la libertà per le Colonie, di sicuro accumulerà ricchezza.

Nel capitolo sulla Pianificazione Organizzata trovi le istruzioni complete per commercializzare ogni tipo di servizio personale. Trovi anche le informazioni dettagliate su come scegliere il datore di lavoro che preferisci e il lavoro

specifico che desideri. Queste istruzioni non avranno alcun valore per te SE NON DECIDI IN MODO DEFINITO di organizzarle facendone un piano d’azione.

Capitolo 9. Persistenza

LO SFORZO PROLUNGATO NECESSARIO PER SUSCITARE LA FEDE

L'Ottavo Passo verso la Ricchezza

La PERSISTENZA è un fattore essenziale per la procedura della trasformazione del DESIDERIO nel suo equivalente monetario. La base della persistenza è la FORZA DI VOLONTÀ.

La forza di volontà e il desiderio, quando sono propriamente combinati, formano una coppia irresistibile. Gli uomini che accumulano grandi fortune in genere sono conosciuti come insensibili e a volte spietati. Spesso vengono fraintesi. Ciò che hanno è la forza di volontà, che essi miscelano con la persistenza e pongono a sostegno dei propri desideri per garantire il raggiungimento dei propri obiettivi.

Henry Ford generalmente è stato frainteso, visto come una persona a sangue freddo e spietata. Quest'idea sbagliata è nata dell'abitudine di Ford di portare a compimento tutti i suoi piani con PERSISTENZA.

La maggioranza delle persone è pronta a gettare a mare i propri obiettivi e propositi, e a lasciar perdere al primo segno di opposizione o di sfortuna. Pochi vanno avanti NONOSTANTE tutte le opposizioni finché non raggiungono il proprio obiettivo. Questi pochi sono i Ford, i Carnegie, i Rockfeller e gli Edison.

Magari la parola "persistenza" non ha una connotazione eroica, ma questa qualità sta al carattere dell'uomo come il carbone sta all'acciaio.

La creazione di una fortuna, in genere, implica l'applicazione di tutti i tredici fattori di questa filosofia. Questi principi devono essere compresi, devono essere applicati con PERSISTENZA da tutti coloro che vogliano accumulare denaro.

Se stai seguendo questo libro con l'intenzione di mettere in pratica la conoscenza che esso convoglia, la prima prova per quanto riguarda la tua PERSISTENZA arriverà quando comincerai a seguire i sei passaggi descritti nel secondo capitolo. A meno che tu non sia uno di quei due su cento che hanno già un OBIETTIVO DEFINITO, a cui stai puntando, e un PIANO DEFINITO per il suo conseguimento, magari leggerai le istruzioni e poi andrai avanti con la tua routine quotidiana senza mai attenerti a quelle istruzioni.

L'autore a questo punto ti sta controllando, perché la mancanza di persistenza è una delle cause primarie di fallimento. Inoltre, l'esperienza acquisita avendo a che fare con migliaia di persone ha dimostrato che la mancanza di persistenza è una debolezza comune alla maggior parte degli esseri umani. È una debolezza che può essere superata con l'impegno. La facilità con cui la mancanza di persistenza potrà essere sconfitta dipenderà interamente dall'INTENSITÀ DEL PROPRIO DESIDERIO.

Il punto di partenza di ogni conseguimento è il DESIDERIO. Tienilo costantemente a mente. I desideri deboli portano a risultati deboli, così come una piccola quantità di fuoco crea una piccola quantità di calore. Se riscontri di esser carente di persistenza, si potrà rimediare a questa debolezza creando un fuoco più intenso sotto i tuoi desideri.

Continua a leggere fino alla fine, poi torna al Capitolo numero due e inizia immediatamente a eseguire le istruzioni fornite in relazione ai sei passaggi indicati. L'entusiasmo con cui segui queste istruzioni indicherà chiaramente quanto – tanto o poco – tu DESIDERI davvero accumulare denaro. Se trovi che sei indifferente, potrai essere sicuro di non aver ancora acquisito la "consapevolezza del denaro" che devi possedere prima di poter esser sicuro di accumulare una fortuna.

Le fortune sono attratte dagli uomini le cui menti sono state preparate per "attrarle", e questo è tanto sicuro quanto è sicuro che l'acqua sia attratta

dall’oceano. In questo libro si possono trovare tutti gli stimoli necessari per “accordare” ogni mente normale con le vibrazioni che attrarranno l’oggetto dei propri desideri.

Se riscontri di essere debole per quanto riguarda la PERSISTENZA, concentra la tua attenzione sulle istruzioni contenute nel capitolo sul “Potere”; circondati di un gruppo della “MENTE SUPERIORE”, e attraverso gli sforzi collaborativi dei membri di questo gruppo potrai sviluppare la persistenza. Troverai ulteriori istruzioni per lo sviluppo della persistenza nei capitoli sull’autosuggestione e sulla mente subconscia. Segui le istruzioni descritte in questi capitoli finché la natura della tua abitudine non trasmetterà alla tua mente subconscia una chiara immagine dell’oggetto del tuo DESIDERIO. A partire da quel punto non sarai ostacolato dalla mancanza di persistenza.

La tua mente subconscia lavora continuamente, mentre sei sveglio e mentre sei addormentato.

Un impegno spasmodico o saltuario per applicare le regole non avrà nessun valore per te. Per ottenere i RISULTATI devi applicare tutte le regole finché la loro applicazione non diviene una tua abitudine fissa. In nessun altro modo puoi sviluppare la necessaria “consapevolezza del denaro”.

La POVERTÀ è attratta da colui la cui mente è favorevole a essa, così come il denaro è attratto da colui la cui mente è stata deliberatamente preparata per attrarlo, e mediante le stesse leggi. La CONSAPEVOLEZZA DELLA POVERTÀ SI IMPOSSESSERÀ SPONTANEAMENTE DELLA MENTE CHE NON È OCCUPATA CON LA CONSAPEVOLEZZA DEL DENARO. Una consapevolezza della povertà si sviluppa senza l’applicazione conscia di abitudini favorevoli a essa. La consapevolezza del denaro deve essere creata volutamente, a meno che uno non sia nato con una tale consapevolezza.

Afferra il pieno significato delle affermazioni del paragrafo precedente e capirai l'importanza della PERSISTENZA per accumulare una fortuna. Senza la PERSISTENZA sarai sconfitto ancor prima di cominciare. Con la PERSISTENZA vincerai.

Se hai mai provato l'esperienza di un incubo, ti renderai conto del valore della persistenza. Stai giacendo nel letto, mezzo addormentato, con la sensazione di stare per soffocare. Non sei in grado di girarti o di muovere un muscolo. Ti rendi conto che DEVI COMINCIARE a riprendere il controllo dei tuoi muscoli. Attraverso uno sforzo persistente con la forza di volontà alla fine riesci a muovere le dita di una mano. Continuando a muovere le dita estendi il tuo controllo ai muscoli di un braccio fino a che non riesci a sollevarlo. Poi acquisisci il controllo dell'altro braccio alla stessa maniera. Alla fine acquisisci il controllo dei muscoli di una gamba, e poi lo estendi all'altra gamba. POI – CON UN SUPREMO SFORZO DI VOLONTÀ – riprendi il completo controllo del tuo sistema muscolare e "balzi" fuori dal sogno. Il trucco è stato compiuto passo per passo.

Potrai trovare necessario "balzare" fuori dalla tua inerzia mentale attraverso una procedura simile, muovendoti lentamente all'inizio, poi aumentando la tua velocità, finché non acquisisci il pieno controllo della tua volontà. Sii PERSISTENTE, non importa quanto lentamente tu possa, all'inizio, doverti muovere. CON LA PERSISTENZA ARRIVERÀ IL SUCCESSO.

Se selezioni il tuo gruppo della "Mente Superiore" con cura, avrai in esso almeno una persona che ti aiuterà nello sviluppo della PERSISTENZA. Alcuni degli uomini che hanno accumulato grandi fortune lo hanno fatto per NECESSITÀ. Hanno sviluppato l'abitudine alla PERSISTENZA perché erano spinti dalle circostanze in modo tanto serrato che dovettero diventare persistenti.

NON VI È SURROGATO DELLA PERSISTENZA! Non può essere soppiantata da nessun'altra qualità! Ricorda questa cosa, e ti rincuorerà, all'inizio, quando il

percorso può sembrare difficile e lento.

Quelli che hanno coltivato l'ABITUDINE alla persistenza sembrano godere di un'assicurazione contro il fallimento. Non importa quante volte vengano sconfitti, alla fine arrivano in cima alla scala. A volte sembra che ci sia una Guida nascosta il cui compito è quello di mettere alla prova gli uomini attraverso ogni sorta di esperienza scoraggiante. Quelli che si tirano su dopo la sconfitta e continuano a provare, arrivano; e il mondo grida "Bravo! Sapevo che potevi farcela!" La Guida nascosta non lascia che nessuno goda grandi risultati senza aver passato la PROVA DELLA PERSISTENZA. Quelli che non riescono a farla, semplicemente non raggiungono il risultato.

Quelli che possono "farla" vengono abbondantemente ricompensati per la loro PERSISTENZA. Essi ricevono, come compenso, qualunque obiettivo stiano perseguendo. E non è tutto! Ricevono qualcosa di infinitamente più importante del compenso materiale – la conoscenza del fatto che "OGNI FALLIMENTO PORTA CON SÉ IL SEME DI UN VANTAGGIO EQUIVALENTE".

Ci sono delle eccezioni a questa regola; poche persone conoscono per esperienza la validità della persistenza. Sono quelle che non hanno accettato la sconfitta come un qualcosa che non fosse solo temporaneo. Sono quelle i cui DESIDERI sono APPLICATI con tale PERSISTENZA che la sconfitta alla fine viene tramutata in vittoria. Noi che stiamo sulle linee laterali della Vita vediamo il numero incontenibilmente grande di quelli che crollano sconfitti per non alzarsi mai più. Vediamo i pochi che prendono il castigo della sconfitta come uno stimolo per uno sforzo maggiore. Questi, fortunatamente, non imparano mai ad accettare la retromarcia della Vita. Ma quello che NON VEDIAMO, che buona parte di noi non sospetta mai che esista, è il POTERE silenzioso ma irresistibile che viene in soccorso di quelli che continuano a combattere a dispetto dello scoraggiamento. Se dobbiamo parlare di questo potere lo chiamiamo PERSISTENZA, e non aggiungiamo altro. Una cosa che tutti sappiamo è che se uno non possiede la PERSISTENZA non raggiunge alcun successo degno di nota in nessun ambito.

Mentre queste righe vengono scritte, alzo lo sguardo dal mio lavoro e vedo davanti a me, a meno di un isolato di distanza, la grande e misteriosa "Broadway", il "Cimitero delle Speranze Morte", e il "Portico Frontale dell'Opportunità". Da tutto il mondo sono venute persone a Broadway, cercando fama, fortuna, potere, amore, o qualunque cosa che gli esseri umani considerino successo. Di tanto in tanto qualcuno esce dalla lunga processione di cercatori, e il mondo viene a sapere che un'altra persona ha domato Broadway. Ma Broadway non si conquista né facilmente né rapidamente. Essa riconosce il talento, riconosce il genio, e paga in denaro, solo dopo che uno ha rifiutato di LASCIAR PERDERE.

A quel punto sappiamo che tale individuo ha scoperto il segreto di come conquistare Broadway. Il segreto è sempre legato inseparabilmente a una parola: PERSISTENZA!

Il segreto è svelato nella lotta di Fannie Hurst, la cui PERSISTENZA conquistò la Grande Via Bianca. Ella venne a New York nel 1915 per convertire degli scritti in ricchezza. La conversione non arrivò velocemente, MA ARRIVÒ. Per quattro anni la signorina Hurst conobbe "I marciapiedi di New York" facendone esperienza in prima persona. Passava i suoi giorni a lavorare e le sue notti a SPERARE. Quando la speranza si affievolì, lei non disse: "Bene Broadway, hai vinto!" Lei disse: "Molto bene, Broadway, puoi battere qualcuno ma non me. Io ti costringerò ad arrenderti".

Un editore (The Saturday Evening Post) le mandò trentasei risposte negative prima che lei "rompesse il ghiaccio" e ottenesse di avere una storia pubblicata. Lo scrittore medio, come il "medio" di altri ambiti, avrebbe rinunciato a quel lavoro al giungere della prima risposta negativa. Lei calpestò i marciapiedi per quattro anni per la bellezza dei "NO" dell'editore, poiché era determinata a vincere.

Poi venne il “premio”. L’incantesimo era stato spezzato, la Guida invisibile aveva messo alla prova Fannie Hurst, e lei ce l’aveva fatta. Da quel momento in poi gli editori batterono un sentiero verso la sua porta. Il denaro arrivò tanto velocemente che lei aveva a malapena il tempo di contarlo. Poi gli uomini del cinema la scoprirono, e il denaro non arrivò in spiccioli, ma a fiumi. I diritti cinematografici per il suo ultimo romanzo, “Grande Risata”, hanno fruttato 100.000 dollari, che sono ritenuti il più alto prezzo mai pagato per una storia prima della sua pubblicazione. I suoi diritti d’autore sulla vendita del libro probabilmente frutteranno molto di più.

In breve, hai una descrizione di ciò che la PERSISTENZA è in grado di conseguire. Fannie Hurst non è un’eccezione. Ovunque uomini e donne accumulino grandi ricchezze, puoi aver la certezza che prima abbiano acquisito la PERSISTENZA. Broadway darà a ogni mendicante una tazza di caffè e un panino, ma esige la PERSISTENZA di quelli che danno la caccia alle grandi poste in gioco.

Kate Smith dirà “amen” quando leggerà queste righe. Per anni lei cantò, senza soldi e senza prezzo, davanti a qualunque microfono a cui potesse arrivare. Broadway le disse: “Vieni a prendere quello che vuoi, se riesci a resistere”. Lei resistette finché un bel giorno Broadway si stancò e disse: “Ah, a che pro? Non accetti mai di esser vinta, perciò di’ la tua cifra e vai a lavorare sul serio”. La signorina Smith disse il suo prezzo! Fu abbondante. E via verso l’alto con cifre così elevate che la paga di una settimana divenne molto di più di quello che la maggior parte della gente guadagna in un anno intero.

In verità, essere PERSISTENTI paga!

Ed ecco un’affermazione incoraggiante che porta con sé un suggerimento di grande importanza: MIGLIAIA DI CANTANTI CHE SURCLASSANO KATE SMITH STANNO CAMMINANDO SU E GIÙ PER BROADWAY CERCANDO UN “VARCO” – SENZA SUCCESSO. Innumerevoli altri sono

venuti e andati, molti dei quali cantavano più che bene, ma non riuscirono a raggiungere il risultato perché gli mancava il coraggio di continuare a continuare finché Broadway non si fosse stancata di respingerli.

La persistenza è una condizione mentale, quindi può essere coltivata. Come tutti gli stati mentali, la persistenza si basa su cause definite, tra cui vi sono:

[a] DEFINITEZZA DEL PROPOSITO. Sapere cosa si vuole è il primo e forse il più importante passo verso lo sviluppo della persistenza. Una forte motivazione spinge a superare molte difficoltà.

[b] DESIDERIO. È relativamente facile acquisire e mantenere la persistenza quando si persegue l'oggetto di un desiderio intenso.

[c] FIDUCIA IN SÉ. La fiducia nella propria capacità di realizzare un piano incoraggia a portare a termine il piano con persistenza. (La fiducia in sé può essere sviluppata attraverso il principio descritto nel capitolo sull'autosuggestione).

[d] DEFINITEZZA DEI PIANI. I piani organizzati, anche se possono essere deboli e del tutto inattuabili, incoraggiano la persistenza.

[e] CONOSCENZA ACCURATA. Sapere che i propri piani sono validi, sulla base dell'esperienza o dell'osservazione, incoraggia la persistenza; "andare a caso" anziché "sapere" distrugge la persistenza.

[f] COOPERAZIONE. La sintonia, la comprensione e la cooperazione armoniosa con gli altri tendono a far sviluppare la persistenza.

[g] FORZA DI VOLONTÀ. L'abitudine di concentrare i propri pensieri sulla creazione di dei piani per il raggiungimento di uno scopo definito porta alla persistenza.

[h] ABITUDINE. La persistenza è il diretto risultato dell'abitudine. La mente assorbe le esperienze quotidiane di cui si nutre, e ne diventa parte. La paura, che è il peggiore di tutti i nemici, può essere efficacemente curata con la ripetizione forzata di atti di coraggio. Tutti quelli che hanno visto svolgere il servizio militare in una zona di combattimento lo sanno.

Prima di lasciare l'argomento della PERSISTENZA fai l'inventario di te stesso e determina in quale modo in particolare, se ve ne sono, ti manchi questa qualità essenziale. Misurati coraggiosamente, punto per punto, e vedi quanti degli otto fattori della persistenza ti manchino. L'analisi potrà condurre a delle scoperte che ti forniranno una nuova comprensione di te stesso.

SINTOMI DELLA MANCANZA DI PERSISTENZA

Qui troverai i veri nemici che stanno tra te e i risultati degni di nota. Qui troverai non solo i "sintomi" che indicano la debolezza della PERSISTENZA ma anche le cause di questa debolezza, che sono radicate in profondità nel subconscio. Esamina attentamente l'elenco e affrontati onestamente SE DAVVERO DESIDERI SAPERE CHI SEI E CHE COSA SEI CAPACE DI FARE. Queste sono le debolezze che devono essere dominate da tutti coloro che vogliano accumulare ricchezze:

1 Non riuscire a riconoscere e a definire chiaramente ciò che si vuole esattamente.

2 Procrastinazione, con o senza una causa. (Di solito sostenuta da una schiera formidabile di alibi e di scuse).

3 Mancanza di interesse verso l'acquisizione di conoscenze specialistiche.

4 Indecisione, l'abitudine di "fare lo scaricabarile" in ogni occasione invece di affrontare i problemi onestamente. (Anche sostenuta da un alibi).

5 L'abitudine di fare affidamento su un alibi invece di creare dei piani definiti per la soluzione dei problemi.

6 Autocompiacimento. C'è poco da fare per quest'afflizione e non c'è nessuna speranza per quelli che ne soffrono.

7 Indifferenza, che di solito si riflette nella disponibilità e scendere a compromessi in ogni occasione piuttosto che affrontare l'opposizione e combatterla.

8 L'abitudine di accusare gli altri per i propri errori e accettare circostanze sfavorevoli come inevitabili.

9 La DEBOLEZZA DEL DESIDERIO, dovuta alla noncuranza nella scelta dei

MOTIVI che spingono all’azione.

10 La propensione a e anche il desiderio di lasciar perdere al primo segno di sconfitta. (Derivanti da una o più delle 6 paure primarie).

11 Mancanza di PIANI ORGANIZZATI, messi per iscritto in modo che possano essere analizzati.

12 L’abitudine di tralasciare di far circolare le idee, o di tralasciare di afferrare l’opportunità quando si presenta.

13 Avere delle VOGLIE anziché VOLERE fortemente.

14 L’abitudine di venire a compromessi con la POVERTÀ invece di puntare alla ricchezza. Assenza generale dell’ambizione di essere, di fare e di possedere.

15 Cercare tutte le scorciatoie per la ricchezza, provando a OTTENERE senza DARE un giusto corrispettivo, e questo di solito si riflette nell’abitudine a giocare d’azzardo, tentando di fare affari “vantaggiosi”.

16 PAURA DELLE CRITICHE, non riuscire a creare dei piani e a metterli in pratica, a causa di quello che altre persone pensano, fanno o dicono. Questo nemico va messo in cima all’elenco, dato che in genere esiste nella mente subconscia, dove la sua presenza non viene riconosciuta. (Vedi le Sei Paure Primarie in un capitolo successivo).

Andiamo a esaminare alcuni dei sintomi della Paura delle Critiche. La maggioranza delle persone permettono a parenti, amici e al pubblico in generale di influenzarle così tanto da non poter vivere le proprie vite, poiché hanno paura delle critiche.

Numerosissime persone commettono degli errori con i loro matrimoni, tengono fede ai patti e passano la vita in modo misero e infelice, perché hanno paura delle critiche che potrebbero seguire se correggessero lo sbaglio. (Chiunque sia stato soggetto a questo tipo di paura conosce i danni irreparabili che questa fa, distruggendo l'ambizione, la fiducia in sé e il desiderio di realizzare dei risultati).

Milioni di persone tralasciano di acquisire un'istruzione tardiva dopo aver lasciato la scuola, perché temono le critiche.

Innumerevoli uomini e donne, sia giovani che vecchi, permettono ai parenti di rovinare le loro vite nel nome del DOVERE, perché temono le critiche. (Il dovere non richiede a nessuno di sottomettersi alla distruzione delle proprie ambizioni personali e del diritto a vivere la propria vita a proprio modo).

La gente rifiuta di correre dei rischi negli affari perché teme le critiche che seguirebbero se fallisse. La paura delle critiche in casi simili è più forte del DESIDERIO di successo.

Troppe persone rifiutano di stabilire degli obiettivi elevati per sé stesse, o addirittura tralasciano di scegliere una carriera, perché temono le critiche dei parenti e degli "amici" che potrebbero dire "Non puntare così in alto, la gente penserà che tu sia pazzo".

Quando Andrew Carnegie suggerì che io dedicassi vent'anni all'organizzazione di una filosofia per la realizzazione individuale, il mio primo impulso di pensiero fu il timore di quello che la gente avrebbe potuto dire. Quel suggerimento stabilì un obiettivo per me, assai sproporzionato rispetto a qualunque altro obiettivo io avessi mai concepito. Veloce come un lampo, la mia mente cominciò a creare alibi e scuse, tutte riconducibili all'innata PAURA DELLE CRITICHE. Qualcosa dentro di me disse "Non puoi farlo – È un lavoro troppo grande, e richiede troppo tempo – Cosa penseranno di te i tuoi parenti? – Come ti guadagnerai da vivere? – Nessuno ha mai messo insieme una filosofia del successo, che diritto hai tu di credere di poterlo fare? – Chi sei tu, in ogni caso, per puntare così in alto? – Ricorda la tua origine umile – Che cosa sai della filosofia? – La gente penserà che tu sia matto (e lo fecero) – Perché non lo ha fatto nessun altro prima d'ora?"

Queste e molte altre domande balenarono nella mia mente e domandarono la mia attenzione. Sembrava come se all'improvviso il mondo intero avesse rivolto la sua attenzione verso di me con il proposito di ridicolizzarmi per farmi rinunciare a ogni desiderio di portare a compimento il suggerimento del signor Carnegie.

Avevo una bella opportunità, su due piedi, di uccidere l'ambizione prima che essa prendesse il controllo di me. Più avanti nella vita, dopo aver analizzato migliaia di persone, ho scoperto che GRAN PARTE DELLE IDEE NASCONO MORTE, E HANNO BISOGNO DI UN'INIEZIONE DI ALITO VITALE ATTRAVERSO DEI PIANI DEFINITI PER L'AZIONE IMMEDIATA. Il momento di nutrire un'idea è al momento della sua nascita. Ogni minuto che essa vive le dà una maggiore possibilità di sopravvivenza. La PAURA DELLE CRITICHE è all'origine della distruzione di buona parte delle idee che non raggiungono mai lo stadio di PIANIFICAZIONE e di AZIONE.

Molte persone credono che il successo materiale sia il risultato di "occasioni" favorevoli. C'è un elemento di verità in questa credenza, ma quelli che fanno affidamento interamente sulla fortuna restano quasi sempre delusi, perché non tengono conto di un altro fattore importante che deve essere presente prima che

uno possa essere sicuro del successo. È la conoscenza con cui le “occasioni” favorevoli possono essere prodotte su misura.

Durante la depressione, W. C. Fields, il comico, perse tutti i suoi soldi e si trovò senza reddito, senza lavoro, e i suoi mezzi per guadagnarsi da vivere (spettacoli di varietà) non esistevano più. Inoltre, era oltre i sessant’anni di età, un’età alla quale molti uomini possono considerarsi “vecchi”. Era così desideroso di tornare in scena che si offrì di lavorare senza paga in un nuovo campo (cinema). In aggiunta ai suoi altri guai, cadde e si fece male al collo. Per molti quello sarebbe stato il punto in cui rinunciare e LASCIAR PERDERE. Ma Fields era PERSISTENTE. Sapeva che se fosse andato avanti avrebbe avuto le “occasioni”, presto o tardi, e le ottenne, ma non per caso.

Marie Dressler si ritrovò fuori combattimento, senza soldi, senza lavoro, quando era intorno ai sessant’anni. Anche lei andò a caccia delle “occasioni” e le ottenne. La sua PERSISTENZA le portò un trionfo strabiliante in età avanzata, molto oltre l’età in cui la maggior parte degli uomini e delle donne hanno finito di ambire a dei risultati.

Eddie Cantor perse i suoi soldi nel crollo del mercato azionario del 1929, ma aveva ancora la sua PERSISTENZA e il suo coraggio. Con questi, più due occhi sporgenti, sfruttò sé stesso fino ad arrivare a un reddito di 10.000 dollari a settimana! In verità, se uno ha la PERSISTENZA può cavarsela molto bene senza molte altre qualità.

L’unica “occasione” su cui ognuno può permettersi di fare affidamento è una “occasione” autocreata. Queste arrivano attraverso l’applicazione della PERSISTENZA. Il punto di partenza è la DEFINITEZZA DEL PROPOSITO.

Esamina le prime cento persone che incontri, chiedi loro che cosa vogliano di

più dalla loro vita, e novantotto di esse non saranno in grado di dirtelo. Se le incalzi per avere una risposta, alcune diranno SICUREZZA, molte diranno DENARO, poche diranno FELICITÀ, altre diranno FAMA E POTERE, e altre ancora diranno ACCETTAZIONE SOCIALE, VIVERE AGIATAMENTE, CAPACITÀ DI CANTARE, DANZARE o SCRIVERE, ma nessuna di loro sarà in grado di definire questi termini o di dare una minima indicazione su un PIANO con cui sperano di realizzare questi desideri espressi vagamente. Le ricchezze non rispondono alle voglie. Rispondono solo a piani definiti, sostenuti da desideri definiti con una PERSISTENZA costante.

Come SVILUPPARE LA PERSISTENZA

Ci sono quattro semplici passaggi che portano all'abitudine alla PERSISTENZA. Non richiedono una quantità superiore di intelligenza, nessuna quantità particolare di istruzione, e non richiedono che un poco di tempo o di impegno. I passaggi necessari sono:

1 UN PROPOSITO DEFINITO SOSTENUTO DA UN ARDENTE DESIDERIO DI REALIZZARLO.

2 UN PIANO DEFINITO ESPRESSO CON UN'AZIONE CONTINUA.

3 UNA MENTE CHIUSA IN MODO IMPENETRABILE CONTRO TUTTE LE INFLUENZE NEGATIVE E SCORAGGIANTI, inclusi i suggerimenti negativi dei parenti, degli amici e dei conoscenti.

4 UN'ALLEANZA AMICHEVOLE CON UNA O PIÙ PERSONE CHE TI INCORAGGINO A PORTARE A COMPIMENTO SIA IL PIANO CHE IL

PROPOSITO.

Questi quattro passaggi sono essenziali per il successo in tutti gli ambiti. L'intero proposito dei tredici principi di questa filosofia è di far sì che uno acquisisca questi quattro passaggi come un'abitudine.

Questi sono i passaggi con cui si può controllare il proprio destino economico.

Sono i passaggi che conducono alla libertà e all'indipendenza del pensiero.

Sono i passaggi che portano alla ricchezza, in piccole o grandi quantità.

Aprono la strada verso il potere, la fama e i riconoscimenti terreni.

Sono i quattro passaggi che garantiscono delle "occasioni" favorevoli.

Sono i passaggi che convertono i sogni in realtà fisiche.

Conducono anche al controllo della PAURA, dello SCORAGGIAMENTO e dell'INDIFFERENZA.

Vi è una ricompensa magnifica per tutti quelli che imparano a compiere questi quattro passaggi. È il privilegio di compilare il proprio cartellino e far sì che la

Vita renda qualunque cifra venga chiesta.

Non ho modo di conoscere i fatti, ma mi arrischio a ipotizzare che il grande amore della signora Wallis Simpson per un certo uomo non fu accidentale, né solo il risultato di “occasioni” favorevoli. Per tutto il tempo ci furono un desiderio ardente e una ricerca attenta. Il suo primo dovere era quello di amare. Qual è la cosa più grande al mondo? Il Maestro la chiamò amore – non le leggi fatte dagli uomini, le critiche, i rancori, le calunnie o i “matrimoni” politici, ma l’amore.

Lei sapeva quello che voleva, non dopo che ebbe incontrato il Principe di Galles bensì molto prima di quel momento. Quando per due volte non era riuscita a trovarlo, aveva avuto il coraggio di continuare la sua ricerca. “Sii sincero con te stesso, e ne seguirà, come la notte al giorno, che non potrai essere falso con nessuno”.

La sua ascesa dall’oscurità fu di tipo lento, progressivo, PERSISTENTE, ma fu SICURA! Lei trionfò su avversità incredibilmente lunghe; e non importa chi tu sia o che cosa tu possa pensare di Wallis Simpson o del re che rinunciò alla sua Corona per amore di lei: lei è un esempio stupefacente di PERSISTENZA applicata, un’istruttrice delle regole dell’autodeterminazione, da cui il mondo intero potrebbe prendere lezioni con profitto.

Quando pensi a Wallis Simpson, pensa a una persona che sapeva cosa voleva e che scosse il più grande impero al mondo per ottenerlo. Le donne che lamentano il fatto che questo sia un mondo degli uomini, e che le donne non abbiano pari opportunità di vincere, devono a sé stesse di studiare attentamente la vita di questa donna insolita che, a un’età che gran parte delle donne considera “avanzata”, conquistò gli affetti del più desiderabile scapolo del mondo intero.

E cosa dire di Re Edoardo? Quale lezione possiamo apprendere dal suo ruolo nel più grande dramma mondiale degli ultimi tempi? Forse egli pagò un prezzo troppo alto per gli affetti della donna che scelse?

Di certo nessuno al di fuori di lui può dare la risposta corretta.

Il resto di noi può solo fare ipotesi. Ciò che sappiamo è che il re venne al mondo senza il proprio consenso. Nacque con grandi ricchezze senza averle richieste. Fu persistentemente chiesto in matrimonio; i politici e gli uomini di stato di ogni parte d'Europa gettarono vedove nobili e principesse ai suoi piedi. Dato che egli era il primogenito dei suoi genitori, ereditò una corona, che non aveva chiesto e che magari non desiderava. Per più di quarant'anni non fu una persona libera di agire, non poteva vivere la vita a proprio modo, non aveva che un poco di vita privata, e alla fine, quando ascese al trono, assunse delle funzioni che gli furono imposte.

Alcuni diranno: "Con tutte queste benedizioni, il Re Edoardo avrebbe dovuto trovare la serenità, l'appagamento e la gioia di vivere".

La verità è che dietro a tutti i privilegi di una corona, tutto il denaro, la fama e il potere ereditato da Re Edoardo, c'era un vuoto che poteva essere riempito solo con l'amore.

Il suo più grande DESIDERIO era d'amore. Molto prima di incontrare Wallis Simpson, senza dubbio egli sentì questa grande emozione universale intenerire il suo cuore, battere alla porta della sua anima e chiedere a gran voce di potersi esprimere.

E quando incontrò un’anima gemella, che chiedeva fortemente lo stesso Sacro privilegio di espressione, egli la riconobbe e, senza paura o scuse, aprì il suo cuore e la invitò a entrare. Tutti gli scandalisti del mondo non possono distruggere la bellezza di questo dramma internazionale, attraverso cui due persone trovarono l’amore ed ebbero il coraggio di affrontare le critiche apertamente, rinunciando a TUTTO IL RESTO per dargli una sacra espressione.

La DECISIONE di Re Edoardo di rinunciare alla corona del più potente impero del mondo per il privilegio di trascorrere il resto del suo percorso di vita con la donna che aveva scelto, fu una decisione che richiese coraggio. La decisione aveva anche un prezzo, ma chi ha il diritto di dire se il prezzo fosse troppo grande? Certamente non Colui che disse: “Chi tra voi è senza peccato, lasciate che scagli la prima pietra”.

Come consiglio per ogni persona maligna che scelga di trovare da ridire sul Duca di Windsor perché il suo DESIDERIO era d’AMORE e per aver apertamente dichiarato il suo amore per Wallis Simpson e aver rinunciato al suo trono per lei, si ricordi che la DICHIARAZIONE APERTA non era fondamentale. Avrebbe potuto seguire l’usanza della relazione clandestina che ha prevalso in Europa per secoli, senza rinunciare né al suo trono né alla donna che aveva scelto, e non ci sarebbe stata ALCUNA LAMENTELA NÉ DA PARTE DELLA CHIESA NÉ DA PARTE DEI LAICI. Ma quest’uomo insolito era fatto di una sostanza più dura. Il suo amore era pulito. Era profondo e sincero. Rappresentava la cosa che, sopra OGNI ALTRA COSA, egli DESIDERAVA davvero, e quindi prese ciò che voleva e pagò il prezzo richiesto.

Se l’Europa avesse avuto la fortuna di avere più reggenti dal cuore umano e con le caratteristiche d’integrità dell’ex re Edoardo durante il secolo scorso, quello sventurato emisfero che ora bolle di avidità, odio, cupidigia, connivenza politica e minacce di guerra avrebbe UNA STORIA DIVERSA E MIGLIORE DA RACCONTARE. Una storia in cui governerebbe l’Amore e non l’Odio.

Con le parole di Stuart Austin Wier alziamo la nostra coppa e facciamo un brindisi all’ex re Edoardo e a Wallis Simpson:

“Benedetto è l’uomo che è arrivato a conoscere che i nostri pensieri sopiti sono i nostri pensieri più dolci.

“Benedetto è l’uomo che, dalle profondità più oscure, può vedere la fulgida figura dell’AMORE, e vedendola, canta; e cantando, dice: 'Molto più dolci dei canti sono i pensieri che ho di te.'"

Con queste parole vogliamo rendere omaggio alle due persone che, più di tutte le altre dei tempi moderni, sono state vittime delle critiche e destinatarie di ingiurie, poiché hanno trovato il più grande tesoro della Vita e lo hanno reclamato.

Gran parte del mondo applaudirà il Duca di Windsor e Wallis Simpson per la loro PERSISTENZA nel cercare finché non sono arrivati a trovare la più grande ricompensa della vita. Seguendo il loro esempio TUTTI NOI POSSIAMO TRARRE PROFITTO per la nostra ricerca di quello che esigiamo dalla vita.

Quale potere mistico dà agli uomini PERSISTENTI la capacità di dominare le difficoltà? La qualità della PERSISTENZA stabilisce nella mente di un individuo una qualche forma di attività spirituale, mentale o chimica che permette di accedere a forze soprannaturali? L’Intelligenza Infinita si scaglia dalla parte della persona che continua ancora a combattere dopo che la battaglia è stata persa, con il mondo intero dalla parte opposta?

Queste e molte altre domande simili sono sorte nella mia mente osservando uomini come Henry Ford, che partì da zero e costruì un Impero Industriale di dimensioni immense, con poc’altro con cui iniziare al di fuori della

PERSISTENZA. Oppure Thomas A. Edison, che pur avendo ricevuto meno di tre mesi di istruzione divenne il principale inventore al mondo e convertì la PERSISTENZA nel fonografo, nella macchina da presa e nella luce incandescente, per non parlare di un mezzo centinaio di altre invenzioni utili.

Ebbi il fortunato privilegio di analizzare sia il signor Edison che il signor Ford, anno per anno nel corso di molti anni, e quindi l'opportunità di studiarli a distanza ravvicinata, perciò parlo per conoscenza reale quando dico che in entrambi non ho trovato altre qualità, a eccezione della PERSISTENZA, che potessero anche lontanamente suggerire la fonte primaria dei loro mirabili conseguimenti.

Quando si studiano in modo imparziale i profeti, i filosofi, gli uomini dei "miracoli" e i capi religiosi del passato, si viene portati all'inevitabile conclusione secondo cui la PERSISTENZA, la concentrazione degli sforzi e la DEFINITEZZA DEL PROPOSITO furono le fonti primarie dei loro conseguimenti.

Considera, per esempio, la strana e affascinante storia di Maometto; analizza la sua vita, confrontalo con uomini di successo di questa moderna epoca d'industria e finanza, e osserva come abbiano una caratteristica eccezionale in comune: la PERSISTENZA!

Se sei vivamente interessato a studiare lo strano potere che dà forza alla PERSISTENZA, leggi una biografia di Maometto, specialmente quella a cura di Essad Bey. Questa breve recensione di quel libro, a cura di Thomas Sugrue, pubblicata sullo Herald-Tribune, offrirà un'anteprima della rara sorpresa che è in serbo per quelli che si prenderanno il tempo di leggere l'intera storia di uno degli esempi più stupefacenti del potere della PERSISTENZA conosciuti dalla civiltà.

L’ULTIMO GRANDE PROFETA

Recensito da Thomas Sugrue

. . . . .

“Maometto era un profeta, ma non fece mai miracoli. Non era un mistico; non aveva ricevuto un’istruzione formale; non iniziò la sua missione finché non ebbe quarant’anni. Quando annunciò di essere il Messaggero di Dio, che portava il verbo della vera religione, fu ridicolizzato ed etichettato come un folle. I bambini gli facevano lo sgambetto e le donne gli gettavano addosso la sporcizia. Fu bandito dalla sua città natale, La Mecca, e i suoi seguaci furono spogliati dei loro beni terreni e mandati nel deserto con lui. Dopo aver predicato per dieci anni non aveva nulla da mostrare se non esilio, povertà e ridicolo. Eppure, prima che passassero altri dieci anni, egli divenne dittatore di tutta l’Arabia, sovrano di La Mecca e capo di una religione di un Nuovo Mondo che si sarebbe diffusa fino al Danubio e ai Pirenei prima di esaurire l’impulso che egli le diede.
Quell’impulso era triplice: il potere delle parole, l’efficacia della preghiera e l’affinità tra l’uomo e Dio.

“La sua carriera non ebbe mai senso. Maometto era nato da membri impoveriti di una delle famiglie preminenti di La Mecca. Dato che La Mecca, crocevia del mondo, dimora della pietra magica detta Pietra Nera, grande città di commerci e centro di percorsi commerciali, era insalubre, i bambini venivano mandati nel deserto per essere cresciuti dai Beduini. Maometto fu allevato in questo modo, traendo forza e salute dal latte di madri nomadi e delegate. Sorvegliava le pecore e presto trovò lavoro presso una ricca vedova come capo delle sue carovane. Viaggiò in ogni parte del Mondo Orientale, parlò con molti uomini di diverse fedi e osservò la cristianità degenerare dando luogo a delle sette belligeranti. Quando egli aveva ventott’anni, Khadija, la vedova, guardava a lui con favore e lo sposò. Il padre di lei si sarebbe opposto a un simile matrimonio, perciò lei lo fece ubriacare e lo sorresse mentre egli le dava la benedizione paterna. Per i

dodici anni successivi Maometto visse come un commerciante ricco e rispettato e molto scaltro. Poi si mise a vagare nel deserto, e un giorno ritornò con il primo verso del Corano e disse a Khadija che l'arcangelo Gabriele gli era apparso e gli aveva detto che egli doveva essere il Messaggero di Dio.

"Il Corano, la parola di Dio rivelata, fu la cosa che si avvicinò di più a un miracolo nella vita di Maometto. Egli non era stato un poeta; non aveva il dono delle parole. Eppure i versi del Corano, come egli li ricevette e li recitò ai fedeli, erano migliori di qualunque verso che i poeti professionisti delle tribù potessero produrre. Questo, per gli Arabi, fu un miracolo. Per loro il dono delle parole era il dono più grande, il poeta era onnipotente. Inoltre il Corano diceva che tutti gli uomini erano uguali davanti a Dio, e che il mondo sarebbe dovuto essere uno stato democratico islamico. Fu quest'eresia politica, più il desiderio di Maometto di distruggere tutti i 360 idoli presenti nel cortile della Pietra Nera, a causare il suo esilio. Gli idoli portavano le tribù del deserto a La Mecca, e questo significa commercio. Pertanto, gli uomini d'affari di La Mecca, i capitalisti, di cui lui aveva fatto parte, attaccarono Maometto. Allora egli si ritirò nel deserto e rivendicò la sovranità sul mondo.

"L'ascesa dell'Islam ebbe inizio. Dal deserto venne una fiamma che non si sarebbe spenta – un esercito democratico che combatteva unito e pronto a morire senza un sussulto. Maometto aveva invitato gli ebrei e i cristiani a unirsi a lui, poiché non stava creando una nuova religione. Stava invitando tutti quelli che credevano in un solo Dio a unirsi in una sola fede. Se gli ebrei e i cristiani avessero accettato il suo invito l'Islam avrebbe conquistato il mondo. Non lo accettarono. Non accettarono nemmeno l'innovazione della guerra compassionevole di Maometto. Quando gli eserciti del profeta entrarono a Gerusalemme non una sola persona fu uccisa per la sua fede. Quando i crociati entrarono in quella città, secoli più tardi, non fu risparmiato un solo musulmano, uomo, donna o bambino che fosse. Ma i cristiani accettarono un'idea musulmana: il luogo dell'apprendimento, ossia l'università."

Capitolo 10. Il potere della Mente Superiore

LA FORZA MOTRICE

Il Nono Passo verso la Ricchezza

Il POTERE è essenziale per avere successo nell'accumulazione del denaro.

I PIANI sono inerti e inutili senza il POTERE sufficiente per tradurli in AZIONE. Questo capitolo descriverà il metodo con cui un individuo può ottenere e applicare il POTERE.

Il POTERE può essere definito come "CONOSCENZA organizzata e indirizzata in modo intelligente". Il termine Potere che qui viene usato fa riferimento all'impegno ORGANIZZATO sufficiente per permettere a un individuo di tramutare il DESIDERIO nel suo equivalente monetario. L'impegno ORGANIZZATO viene prodotto attraverso la coordinazione degli sforzi di due o più persone che lavorano per un fine DEFINITO con uno spirito di armonia.

IL POTERE È NECESSARIO PER ACCUMULARE DENARO! IL POTERE È NECESSARIO PER CONSERVARE IL DENARO DOPO CHE È STATO ACCUMULATO!

Andiamo a constatare come si possa acquisire il potere. Se il potere è "conoscenza organizzata", andiamo a esaminare le fonti della conoscenza:

[a] INTELLIGENZA INFINITA. Questa fonte di conoscenza può essere contattata attraverso la procedura descritta in un altro capitolo, con l'aiuto dell'Immaginazione Creativa.

[b] ESPERIENZA ACCUMULATA. L'esperienza accumulata dall'uomo (o quella parte di essa che è stata organizzata e registrata) la si può trovare in ogni

biblioteca pubblica ben fornita. Una parte importante di questa esperienza accumulata viene insegnata nelle scuole e nelle università pubbliche, dove è stata classificata e organizzata.

[c] SPERIMENTAZIONE E RICERCA. Nel campo della scienza e in quasi ogni altro ambito gli uomini raccolgono, classificano e organizzano nuovi fatti ogni giorno. Questa è la fonte a cui bisogna rivolgersi quando la conoscenza non è disponibile attraverso la "esperienza accumulata". Anche qui l'Immaginazione Creativa deve essere utilizzata sovente.

La conoscenza può essere acquisita da una qualunque delle fonti succitate. Può essere convertita in POTERE organizzandola con dei PIANI definiti ed esprimendo quei piani con l'AZIONE.

L'analisi delle tre fonti primarie di conoscenza rivela prontamente la difficoltà che un individuo avrebbe, se facesse affidamento solo sui propri sforzi, a mettere insieme la conoscenza ed esprimerla nell'AZIONE attraverso dei piani definiti. Se i suoi piani sono completi e se contemplano proporzioni ampie, egli deve, in genere, indurre altri a cooperare con lui prima di poter immettere in tali piani il necessario elemento del POTERE.

ACQUISIRE POTERE ATTRAVERSO LA "MENTE SUPERIORE"

La "Mente Superiore" può essere definita come: "Coordinazione della conoscenza e degli sforzi, con uno spirito di armonia, tra due o più persone, per l'attuazione di un proposito definito".

Nessun individuo potrà avere grande potere senza valersi della "Mente

Superiore". In un capitolo precedente sono state date le istruzioni per la creazione di PIANI per il proposito di tradurre il DESIDERIO nel suo equivalente monetario. Se metti in atto queste istruzioni con PERSISTENZA e intelligenza e fai prova di discernimento nel selezionare il tuo gruppo della "Mente Superiore", il tuo obiettivo sarà già stato raggiunto per metà, ancor prima che tu inizi a rendertene conto.

Affinché tu possa meglio comprendere le potenzialità "intangibili" del potere che è a tua disposizione attraverso un gruppo della "Mente Superiore" opportunamente selezionato, andiamo a spiegare le due caratteristiche del principio della Mente Superiore, una delle quali è di natura economica, mentre l'altra è psichica. La caratteristica economica è ovvia. I vantaggi economici possono essere creati da qualunque persona che si circondi con il consiglio, il parere e la cooperazione personale di un gruppo di uomini che sono disposti a prestargli un aiuto generoso con uno spirito di PERFETTA ARMONIA. Questa forma di alleanza cooperativa è stata la base di quasi tutte le grandi fortune. La tua comprensione di questa grande verità potrà certamente determinare la tua condizione finanziaria.

La fase psichica del principio della Mente Superiore è molto più astratta e molto più difficile da comprendere perché fa riferimento alle forze spirituali su cui la razza umana, nell'insieme, non è ben edotta. Potrai cogliere un suggerimento significativo da quest'affermazione: "Non vi sono mai due menti che si uniscono senza, con ciò, creare una terza, invisibile, intangibile forza che può essere paragonata a una terza mente".

Tieni a mente il fatto che ci sono solo due elementi conosciuti nell'intero universo: l'energia e la materia. È un fatto ben conosciuto che la materia possa essere scomposta in unità quali molecole, atomi ed elettroni. Vi sono unità di materia che possono essere isolate, separate e analizzate.

Parimenti vi sono unità di energia.

La mente umana è una forma di energia di cui una parte è di natura spirituale. Quando le menti di due persone vengono coordinate con uno SPIRITO DI ARMONIA, le unità spirituali di energia di ciascuna mente formano un'affinità che costituisce la fase "psichica" della Mente Superiore.

Il principio della Mente Superiore, o piuttosto la sua caratteristica economica, fu portato alla mia attenzione per la prima volta da Andrew Carnegie più di venticinque anni fa. La scoperta di questo principio fu responsabile della scelta del lavoro della mia vita.

Il gruppo della Mente Superiore del signor Carnegie era composto da un organico di circa cinquanta uomini, di cui egli si attorniava per il PROPOSITO DEFINITO di produrre e commercializzare acciaio. Egli attribuiva la sua intera fortuna al POTERE che aveva accumulato attraverso questa "Mente Superiore".

Analizza la storia di ogni uomo che abbia accumulato una grande fortuna e di molti di quelli che hanno accumulato fortune modeste, e scoprirai che hanno, consciamente o inconsciamente, impiegato il principio della "Mente Superiore".

UN GRANDE POTERE PUÒ ESSERE ACCUMULATO SOLO ATTRAVERSO QUESTO PRINCIPIO!

L'ENERGIA è l'insieme universale dei mattoncini della Natura, partendo da cui essa costruisce ogni cosa materiale dell'universo, inclusi l'uomo e ogni forma di vita animale e vegetale. Attraverso un processo che solo la Natura comprende appieno, essa traduce l'energia in materia.

I mattoncini della Natura sono a disposizione dell'uomo, nell'energia coinvolta nel PENSIERO! Il cervello dell'uomo può essere paragonato a una batteria elettrica. Esso assorbe energia dall'etere, che permea ogni atomo di materia e riempie l'intero universo.

È un fatto ben conosciuto che un gruppo di batterie elettriche fornirà più energia di una singola batteria. È un fatto risaputo anche che una batteria singola fornirà energia in rapporto al numero e alla capacità delle celle che contiene.

Il cervello funziona in modo simile. Questo spiega il fatto che alcuni cervelli siano più efficienti di altri, e conduce a quest'importante affermazione: un gruppo di cervelli coordinati (o connessi) con uno spirito di armonia fornirà più energia di pensiero di un singolo cervello, proprio come un gruppo di batterie elettriche fornirà più energia di una singola batteria.

Con questa metafora diviene immediatamente ovvio che il principio della Mente Superiore detiene il segreto del POTERE esercitato dagli uomini che si circondano di altri uomini intelligenti.

Da qui segue un'altra affermazione che ti porterà ancora più vicino alla comprensione della fase psichica del principio della Mente Superiore: quando un gruppo di cervelli singoli sono coordinati e funzionano in Armonia, la maggiore energia creata tramite quell'alleanza diventa a disposizione di ogni singolo cervello del gruppo.

È un fatto risaputo che Henry Ford cominciò la sua carriera lavorativa ostacolato dalla povertà, dalla mancanza d'istruzione e dall'ignoranza. È un fatto ugualmente risaputo che, in un periodo inconcepibilmente breve, pari a dieci anni, il signor Ford dominò questi tre svantaggi e nel giro di venticinque anni si rese uno degli uomini più ricchi d'America. Collega a questo fatto l'ulteriore

consapevolezza che le rapidissime falcate del signor Ford divennero evidenti dal momento in cui egli divenne amico di Thomas A. Edison, e comincerai a capire cosa possa compiere l'influsso di una mente su un'altra. Fai un ulteriore passo avanti e considera il fatto che i più eccezionali conseguimenti del signor Ford cominciarono dal momento in cui fece la conoscenza di Harvey Firestone, John Burroughs e Luther Burbank (tutti uomini dotati di grandi capacità intellettive), e avrai un'ulteriore prova del fatto che il POTERE possa essere prodotto attraverso un'amichevole alleanza di menti.

Non vi sono molti dubbi, se proprio ve ne sono, sul fatto che Henry Ford sia uno degli uomini meglio informati nel mondo commerciale e industriale. La questione della sua ricchezza non ha bisogno di essere discussa. Analizza gli amici intimi del signor Ford, alcuni dei quali sono già stati menzionati, e sarai preparato per capire la seguente affermazione:

"Gli uomini assumono la natura e le abitudini e il POTERE DEL PENSIERO di quelli con cui si associano con uno spirito di sintonia e armonia."

Henry Ford battè la povertà, la mancanza d'istruzione e l'ignoranza alleandosi con grandi menti, le cui vibrazioni di pensiero egli assorbì nella propria mente. Tramite il suo rapporto con Edison, Burbank, Burroughs e Firestone, il signor Ford aggiunse al proprio potere intellettivo il succo dell'intelligenza, dell'esperienza, della conoscenza e delle forze spirituali di questi quattro uomini. Inoltre, egli si impossessò e fece uso del principio della Mente Superiore attraverso i metodi procedurali descritti in questo libro.

Questo principio è a tua disposizione!

Abbiamo già citato Mahatma Gandhi. Magari la maggioranza di quelli che hanno sentito parlare di Gandhi lo considerano solo come un ometto eccentrico

che va in giro senza degli abiti formali e dà fastidio al Governo Britannico.

In realtà, Gandhi non è un uomo eccentrico, bensì L'UOMO OGGI VIVENTE PIÙ POTENTE. (In base al numero dei suoi seguaci e alla fede che questi hanno nella loro guida). Inoltre, egli è probabilmente l'uomo più potente che sia mai vissuto. Il suo potere è passivo, ma è reale.

Andiamo a esaminare il metodo con cui egli ha ottenuto il suo immenso POTERE. Lo si può spiegare con poche parole. Egli ottenne il POTERE persuadendo più di due milioni di persone a coordinarsi, con la mente e con il corpo, con uno spirito di ARMONIA, per un PROPOSITO DEFINITO.

In breve, Gandhi ha compiuto un MIRACOLO, perché di un miracolo si tratta quando due milioni di persone possono essere persuase – non costrette – a cooperare con uno spirito di ARMONIA per un tempo illimitato. Se dubiti che questo sia un miracolo prova a persuadere DUE PERSONE QUALUNQUE a cooperare con uno spirito di armonia per un periodo di tempo qualunque.

Ogni uomo che gestisca un'attività lavorativa sa che materia difficile sia far lavorare insieme i dipendenti con uno spirito che assomigli anche solo lontanamente all'ARMONIA.

L'elenco delle sorgenti principali da cui il POTERE può essere ottenuto è, come hai visto, capeggiato dall'INTELLIGENZA INFINITA. Quando due o più persone si coordinano con uno spirito di ARMONIA e lavorano per un obiettivo definito, si mettono in condizione, attraverso tale alleanza, di assorbire potere direttamente dal grande magazzino universale dell'Intelligenza Infinita. Questa è la più grande di tutte le fonti di POTERE. È la fonte a cui si rivolge il genio. È la fonte a cui si rivolge ogni grande capo (sia egli conscio di questo fatto o meno).

La altre due fonti primarie da cui la conoscenza necessaria per l'accumulazione del POTERE può essere ottenuta non sono più affidabili dei cinque sensi dell'uomo. I sensi non sono sempre affidabili. L'Intelligenza Infinita NON ERRA.

In dei capitoli successivi, i metodi con cui l'Intelligenza Infinita può essere facilmente contattata saranno adeguatamente descritti.

Questo non è un corso di religione. Nessuno dei principi fondamentali descritti in questo libro dev'essere interpretato come se si intendesse interferire direttamente o indirettamente con le usanze religiose di ognuno. Questo libro è stato relegato esclusivamente a istruire il lettore su come tramutare il PROPOSITO DEFINITO DEL DESIDERIO DI DENARO nel suo equivalente monetario.

Leggi, PENSA e medita mentre leggi. Presto l'intera materia si rivelerà e tu la vedrai in prospettiva. Ora stai vedendo i dettagli dei singoli capitoli.

Il denaro è guardingo e sfuggente come le pulzelle "di una volta". Deve essere corteggiato e vinto con metodi non diversi da quelli usati da un innamorato determinato, alla ricerca della sua ragazza prescelta. E, per quanto sia una somiglianza fortuita, il POTERE usato per "corteggiare" il denaro non è molto diverso da quello usato per corteggiare una pulzella. Quel potere, quando viene usato con successo per la ricerca del denaro, deve essere miscelato con la FEDE. Deve essere miscelato con il DESIDERIO. Deve essere miscelato con la PERSISTENZA. Deve essere applicato attraverso un piano, e quel piano deve essere messo in ATTO.

Quando i soldi arrivano in quantità conosciute come “soldi a palate”, fluiscono verso colui che li accumula con la stessa facilità con cui l’acqua corre giù da un pendio. Esiste un grande flusso invisibile di POTERE che può essere paragonato a un fiume, se non per il fatto che un lato scorre in una direzione, trasportando tutti quelli che passano da quella parte del fiume avanti e verso l’alto, verso la RICCHEZZA, mentre l’altro lato scorre in direzione opposta, trasportando tutti quelli che sono abbastanza sfortunati da finirci dentro (e non in grado di uscirne) verso il basso, verso la miseria e la POVERTÀ.

Ogni uomo che abbia accumulato una grande fortuna ha riconosciuto l’esistenza di questo fiume di vita. È composto dal SISTEMA DI PENSIERO di ognuno. Le emozioni positive del pensiero formano il lato del fiume che porta verso la fortuna. Le emozioni negative formano il lato che porta giù verso la povertà.

Questa descrizione trasmette un pensiero che ha un’importanza immensa per l’individuo che sta seguendo questo libro con l’obiettivo di accumulare una fortuna.

Se tu sei dal lato del fiume del POTERE che porta alla povertà, questo libro può servirti come un remo con cui potrai spingerti in là fino all’altro lato del fiume. Può servirti SOLO se lo metti in pratica e lo usi. Limitarsi a leggerlo e a dare il dare il proprio giudizio, a prescindere da quale esso sia, non ti gioverà in alcun modo.

Alcune persone provano l’esperienza dell’alternanza tra il lato positivo e quello negativo del fiume, trovandosi a volte dal lato positivo e a volte dal lato negativo. Il crollo di Wall Street del ’29 spinse milioni di persone dal lato positivo a quello negativo del fiume. Questi milioni stanno lottando, alcuni nella disperazione e nella paura, per tornare al lato positivo del fiume. Questo libro fu scritto specialmente per quei milioni.

La povertà e la ricchezza spesso si scambiano di posto. Il Crollo ha insegnato al mondo questa verità, anche se il mondo non ricorderà a lungo questa lezione. La povertà può, e in genere lo fa, prendere spontaneamente il posto della ricchezza. Quando la ricchezza prende il posto della povertà, lo scambio di solito viene provocato mediante PIANI ben concepiti e attentamente eseguiti. La povertà non ha bisogno di piani. Non ha bisogno che nessuno l'aiuti, perché è sfrontata e spietata. La ricchezza è schiva ed esitante. Deve essere "attratta".

Capitolo 11. Il mistero della trasmutazione sessuale

CHIUNQUE può DESIDERARE la ricchezza, e i più lo fanno, ma solo pochi sanno che un piano definito, più un DESIDERIO ARDENTE di ricchezza, sono gli unici mezzi affidabili per accumulare ricchezza.

Il Decimo Passo verso la Ricchezza

IL significato della parola “trasmutare” è, in parole semplici, “il cambiamento o il trasferimento di un elemento o di una forma di energia verso un altro elemento o un’altra forma di energia”.

L’emozione del sesso crea una condizione mentale.

A causa dell’ignoranza su questa materia, questa condizione mentale viene generalmente associata a quella fisica, e a causa di influenze improprie, a cui la maggior parte delle persone sono state soggette nell’acquisizione della conoscenza del sesso, le cose essenzialmente fisiche hanno condizionato di molto il modo di pensare.

L’emozione del sesso porta con sé la possibilità di tre potenzialità costruttive, che sono:

1 La perpetuazione del genere umano.

2 Il mantenimento della salute (come azione terapeutica non ha eguali).

3 La trasformazione della mediocrità in genio attraverso la trasmutazione.

La trasmutazione sessuale è semplice e si spiega facilmente. Significa il far volgere la mente da pensieri di espressione fisica a pensieri di qualche altra natura.

Il desiderio sessuale è il più potente tra i desideri umani. Quando sono spinti da questo desiderio gli uomini sviluppano intensità nell'immaginazione, coraggio, forza di volontà, persistenza e capacità creativa a loro sconosciute in altri momenti. Così forte e impellente è il desiderio del contatto sessuale che gli uomini mettono liberamente a rischio la vita e la reputazione per appagarlo. Quando viene controllata e reindirizzata lungo altre linee, questa forza motivante mantiene tutti i suoi attributi di intensità dell'immaginazione, del coraggio ecc., che possono essere usati come potenti forze creative nella letteratura, nell'arte o per qualunque altra professione o mestiere, inclusa, certamente, l'accumulazione delle ricchezze.

La trasmutazione dell'energia sessuale richiede l'esercizio della forza di volontà, questo è vero, ma la ricompensa vale lo sforzo. Il desiderio dell'espressione sessuale è innato e naturale. Questo desiderio non può e non deve essere represso o eliminato. Ma bisognerebbe dargli uno sbocco tramite forme di espressione che arricchiscano il corpo, la mente e lo spirito dell'uomo. Se non gli vengono date queste forme di sbocco attraverso la trasmutazione, esso cercherà degli sbocchi attraverso dei canali puramente fisici.

Un fiume può essere arginato e la sua acqua può essere controllata per un certo tempo, ma alla fine dovrà forzatamente trovare una via di sfogo. Lo stesso vale per l'emozione del sesso. Può essere repressa e controllata per un certo tempo, ma la sua autentica natura fa sì che sia sempre in cerca di mezzi per esprimersi. Se non viene tramutata in un qualche lavoro creativo troverà uno sbocco meno degno.

Invero è fortunata la persona che ha scoperto come dare uno sbocco all'emozione del sesso attraverso una qualche forma di lavoro creativo, poiché questa, con quella scoperta, si è innalzata alla condizione di genio.

La ricerca scientifica ha rivelato questi fatti significativi:

1 Gli uomini che hanno raggiunto i risultati più grandi sono uomini le cui nature sessuali erano altamente sviluppate; uomini che hanno appreso l'arte della trasmutazione sessuale.

2 Gli uomini che hanno accumulato grandi fortune e ottenuto riconoscimenti eccezionali nella letteratura, nell'arte, nell'industria, nell'architettura e nei mestieri, erano motivati dall'influsso di una donna.

La ricerca attraverso cui queste scoperte stupefacenti furono fatte ripercorse le pagine di biografie e di storia di oltre duemila anni. Ovunque vi fosse a disposizione una prova in relazione alle vite di uomini e donne di grande successo, questa indicava in modo assai convincente che essi possedevano delle indoli sessuali altamente sviluppate.

L'emozione del sesso è una "forza irresistibile" contro cui non può esserci alcuna opposizione come quella di un "corpo immobile". Quando sono spinti da quest'emozione gli uomini diventano dotati di un superpotere per l'azione. Comprendi questa verità e afferrerai il significato dell'affermazione secondo cui la trasmutazione sessuale innalzerà un individuo alla condizione di genio.

L'emozione del sesso contiene il segreto dell'abilità creativa.

Distruggi le ghiandole sessuali, sia nell'uomo che nella bestia, e avrai rimosso la maggior fonte d'azione. A riprova di questo, osserva quello che accade a un animale dopo che è stato castrato. Un toro diventa docile come una mucca dopo esser stato modificato sessualmente. La modificazione sessuale toglie al

maschio, sia esso uomo o bestia, tutta la COMBATTIVITÀ che era in lui. La modificazione sessuale della femmina ha lo stesso effetto.

I DIECI STIMOLI MENTALI

La mente umana reagisce a degli stimoli attraverso cui può essere “accordata” in su verso alte frequenze vibrazionali, conosciute come entusiasmo, immaginazione creativa, desiderio intenso ecc. Gli stimoli a cui la mente risponde più liberamente sono:

1 Il desiderio di espressione sessuale

2 L’amore

3 Un desiderio ardente di fama, potere o guadagno finanziario, DENARO

4 La musica

5 L’amicizia sia tra persone dello stesso sesso che tra sessi opposti

6 Un’alleanza della Mente Superiore basata sull’armonia di due o più persone che si alleano per un avanzamento spirituale o temporale

7 La sofferenza comune, come quella provata dalle persone che vengono perseguitate

8 L’autosuggestione

9 La paura

10 I narcotici e l’alcol.

Il desiderio dell’espressione sessuale compare in cima all’elenco degli stimoli poiché con maggiore efficacia fa “crescere” le vibrazioni della mente e mette in moto gli “ingranaggi” dell’azione fisica. Otto di questi stimoli sono naturali e costruttivi. Due sono distruttivi. L’elenco viene qui presentato al fine di permetterti di fare uno studio comparativo delle fonti primarie di stimolazione mentale. Da questo studio sarà facile vedere che l’emozione del sesso è, con grande probabilità, il più intenso e potente di tutti gli stimoli mentali.

Questa comparazione è necessaria come fondamento per provare l’affermazione secondo cui la trasmutazione dell’energia sessuale potrà innalzare un individuo alla condizione di genio. Andiamo a vedere che cosa costituisca un genio.

Qualche sapientone ha detto che un genio è un uomo che “porta i capelli lunghi, mangia cibi strani, vive solo e serve come bersaglio per i burloni”. Una definizione migliore di genio è “un uomo che ha scoperto come aumentare le vibrazioni del pensiero al punto da poter comunicare liberamente con fonti di conoscenza non disponibili attraverso la normale frequenza vibrazionale del pensiero”.

L’individuo pensante vorrà porre alcune domande riguardo a questa definizione di genio. La prima domanda sarà: “Come si può comunicare con fonti di conoscenza che non sono disponibili attraverso la NORMALE frequenza vibrazionale del pensiero?”

La domanda successiva sarà: “Ci sono delle fonti di conoscenza che sono disponibili solo per i geni, e in tal caso, QUALI SONO QUESTE FONTI e come possono essere raggiunte esattamente?”

Offriremo una dimostrazione della validità di alcune delle affermazioni più importanti fatte in questo libro – o perlomeno offriremo una prova attraverso cui tu possa riuscire a ottenere una dimostrazione per conto tuo attraverso la sperimentazione, e nel farlo risponderemo a entrambe le domande di cui sopra.

IL “GENIO” SI SVILUPPA ATTRAVERSO IL SESTO SENSO

Il fatto che il “sesto senso” sia reale è abbastanza ben consolidato. Il sesto senso è “Immaginazione Creativa”. La facoltà dell’immaginazione creativa è una facoltà che la maggioranza delle persone non usa mai nel corso della propria vita e, se viene usata, di solito accade soltanto per sbaglio. Un numero relativamente piccolo di persone usa, CON COGNIZIONE E CON UN PROPOSITO PREMEDITATO, la facoltà dell’immaginazione creativa. Quelli che usano questa facoltà volontariamente e comprendendone le sue funzioni sono dei GENI.

La facoltà dell’immaginazione creativa costituisce il collegamento diretto tra la mente finita dell’uomo e l’Intelligenza Infinita. Tutte le cosiddette rivelazioni a cui si fa riferimento nell’ambito religioso e tutte le scoperte di principi nuovi o

fondamentali nel campo delle invenzioni, hanno luogo attraverso la facoltà dell'immaginazione creativa.

Quando delle idee o dei concetti guizzano nella mente attraverso quella che viene volgarmente chiamata "intuizione", arrivano da una o più delle fonti seguenti:

1 Intelligenza Infinita

2 La propria mente subconscia, in cui viene conservata ogni impressione sensoriale e ogni impulso di pensiero che abbiano mai raggiunto il cervello attraverso uno qualunque dei cinque sensi

3 La mente di qualche altra persona che abbia appena sprigionato un pensiero o l'immagine di un'idea o di un concetto attraverso un pensiero conscio

4 Il magazzino del subconscio di un'altra persona.

Non ci sono altre fonti CONOSCIUTE da cui si possano ricevere idee "ispirate" o "intuizioni".

L'immaginazione creativa funziona al meglio quando la mente sta vibrando (a causa di una qualche forma di stimolazione mentale) a una velocità straordinariamente alta. Vale a dire, quando la mente sta funzionando a una frequenza vibrazionale più alta di quella del pensiero normale, ordinario.

Quando l’azione cerebrale è stata stimolata mediante uno o più dei dieci stimolanti mentali, l’effetto è quello di elevare l’individuo molto al di sopra dell’orizzonte del pensiero ordinario, e questo gli permette di concepire la distanza, la portata e la qualità di PENSIERI non disponibili sul piano inferiore, come quello che si occupa quando si è impegnati a risolvere i problemi della routine lavorativa e professionale.

Quando viene elevato a questo livello di pensiero superiore, attraverso una qualunque forma di stimolazione mentale, un individuo occupa, relativamente, la stessa posizione di uno che in aeroplano è salito a un’altezza da cui può vedere al di sopra e al di là della linea dell’orizzonte che limita la sua visione quando si trova a terra. Inoltre, mentre si trova su questo livello superiore di pensiero, l’individuo non è intralciato o vincolato da nessuno degli stimoli che circoscrivono e limitano la sua visione quando si trova a lottare con il problema del soddisfare le tre necessità primarie ossia il cibo, i vestiti e un riparo. Si trova in un mondo di pensiero in cui i pensieri ORDINARI, di tutti i giorni, sono stati efficacemente rimossi così come avviene per le alture e le vallate e le altre limitazioni della visione fisica quando ci si alza in aeroplano.

Quando si è su questo piano elevato del PENSIERO, alla facoltà creativa della mente viene data la libertà di agire. È stata sgombrata la via che permette al sesto senso di funzionare, e così si diventa ricettivi verso idee che non potrebbero raggiungere l’individuo in nessun’altra circostanza. Il “sesto senso” è la facoltà che segna la differenza tra un genio e un individuo ordinario.

Più la facoltà creativa viene usata e più l’individuo fa affidamento su di essa e richiede il suo impiego per gli impulsi di pensiero, più essa diventa vigile e più ricettiva alle vibrazioni che provengono dall’esterno della mente subconscia dell’individuo. Questa facoltà può essere coltivata e sviluppata solo con l’uso.

Ciò che è conosciuto come la propria “coscienza” opera interamente attraverso la facoltà del sesto senso.

I grandi artisti, scrittori, musicisti e poeti diventano grandi poiché acquisiscono l'abitudine di fare affidamento sulla "vocina silenziosa" che parla da dentro, attraverso la facoltà dell'immaginazione creativa. È un fatto risaputo da coloro che hanno un'immaginazione "viva" che le loro idee migliori giungono attraverso delle cosiddette "intuizioni".

C'è un grande oratore che non raggiunge la grandezza finché non chiude gli occhi e comincia a fare totalmente affidamento sulla facoltà dell'Immaginazione Creativa. Quando gli fu chiesto perché avesse chiuso gli occhi appena prima dei momenti salienti di una sua orazione, egli rispose: "Lo faccio perché così parlo attraverso idee che mi arrivano da dentro".

Uno dei finanzieri più conosciuti e di maggior successo d'America seguiva l'abitudine di chiudere gli occhi per due o tre minuti prima di prendere una decisione. Quando gli fu chiesto perché lo facesse, egli rispose "Con gli occhi chiusi sono in grado di attingere a una fonte di intelligenza superiore".

Il fu dottor Elmer R. Gates, di Chevy Chase, nel Maryland, creò più di 200 brevetti utili, molti dei quali primari, attraverso la procedura del coltivare e usare la facoltà creativa. Il suo metodo è sia significativo che interessante per chi è interessato a raggiungere la condizione di genio, alla cui categoria il dottor Gates apparteneva incontestabilmente. Il dottor Gates fu uno degli scienziati davvero grandi, anche se meno pubblicizzati, nel mondo.

Nel suo laboratorio aveva quella che chiamava la sua "stanza per la comunicazione personale". Era pressoché insonorizzata e fatta in modo tale da non fare entrare nessuna luce. Era fornita di un tavolino su cui egli teneva un blocchetto di carta da lettera. Davanti al tavolo, sul muro, c'era un pulsante elettrico che controllava le luci. Quando il dottor Gates desiderava attingere alle forze che erano a sua disposizione attraverso l'Immaginazione Creativa, andava

in quella stanza, si sedeva al tavolo, spegneva le luci e si CONCENTRAVA sui fattori CONOSCIUTI dell'invenzione su cui stava lavorando, restando in quella posizione finché le idee non cominciavano a "guizzare" nella sua mente in relazione ai fattori SCONOSCIUTI dell'invenzione.

In un'occasione le idee arrivarono così velocemente che fu costretto a scrivere per quasi tre ore. Quando i pensieri smisero di fluire ed egli esaminò i suoi appunti, trovò che contenevano una descrizione minuziosa di principi che non avevano un analogo tra i dati conosciuti dal mondo scientifico. Inoltre, la risposta al suo problema veniva intelligentemente presentata in quegli appunti. In questo modo il dottor Gates completò più di 200 brevetti che erano stati cominciati, ma non completati, da cervelli "immaturi". La prova della verità di quest'affermazione è nell'Ufficio Brevetti degli Stati Uniti.

Il dottor Gates si guadagnò da vivere "stando in posa per delle idee" per individui e società di capitali. Alcune delle più grandi società d'America gli pagarono delle parcelle considerevoli, a ore, per "stare seduto a ricevere delle idee".

La facoltà del raziocinio è spesso difettosa perché è prevalentemente guidata dall'esperienza che uno ha accumulato. Non tutta la conoscenza che uno accumula attraverso la "esperienza" è accurata. Le idee ricevute attraverso la facoltà creativa sono molto più affidabili perché provengono da fonti che sono più affidabili di tutte quelle che sono a disposizione della facoltà mentale del raziocinio.

La differenza primaria tra il genio e il comune inventore "strambo" può essere trovata nel fatto che il genio lavora attraverso la sua facoltà dell'immaginazione creativa mentre lo "strambo" non sa nulla di questa facoltà. L'inventore scientifico (come il signor Edison e il dottor Gates) si avvale sia della facoltà sintetica che di quella creativa dell'immaginazione.

Per esempio, l'inventore scientifico, o "genio", comincia un'invenzione organizzando e combinando le idee conosciute o i principi accumulati attraverso l'esperienza, attraverso la facoltà sintetica (la facoltà del raziocinio). Se trova che questa conoscenza accumulata sia insufficiente per il completamento della sua invenzione, allora attinge alle fonti di conoscenza che sono a sua disposizione attraverso la sua facoltà creativa. Il metodo con cui fa questo varia a seconda dell'individuo, ma questo è il succo della procedura:

1 STIMOLA LA SUA MENTE COSÌ CHE ESSA VIBRI SU UN PIANO PIÙ ALTO DELLA MEDIA, usando uno o più dei dieci stimolanti della mente o qualche altro stimolante a sua scelta.

2 SI CONCENTRA sui fattori conosciuti (la parte finita) della sua invenzione, e crea nella sua mente un'immagine perfetta dei fattori sconosciuti (la parte incompleta) della sua invenzione. Mantiene quest'immagine nella sua mente finché non viene assorbita dalla mente subconscia, quindi si rilassa liberando la sua mente da TUTTI i pensieri e attende che la risposta "guizzi" nella sua mente.

A volte i risultati sono sia definiti che immediati. Altre volte i risultati sono negativi, a seconda dello stato di sviluppo del "sesto senso" o della facoltà creativa.

Il signor Edison provò più di 10.000 combinazioni diverse di idee attraverso la facoltà sintetica della sua immaginazione prima di "intonarsi" attraverso la facoltà creativa e ottenere la risposta che perfezionò la luce incandescente. La sua esperienza fu simile quando produsse il fonografo.

Vi è abbondanza di prove attendibili sul fatto che la facoltà dell'immaginazione

creativa esista. Queste prove sono disponibili attraverso un'analisi accurata degli uomini che sono diventati degli uomini di punta nelle rispettive professioni, senza aver avuto un'istruzione notevole. Lincoln fu un esempio degno di nota di un grande capo che conseguì la grandezza attraverso la scoperta e l'uso della sua facoltà dell'immaginazione creativa. Egli scoprì e iniziò a usare questa facoltà a seguito dello stimolo dell'amore che egli provò dopo aver incontrato Ann Rutledge – un'affermazione di massima importanza in relazione allo studio dell'origine del genio.

Le pagine di storia sono piene di testimonianze di grandi capi i cui conseguimenti possono essere ricondotti direttamente all'influsso di donne che suscitarono le facoltà creative delle loro menti attraverso la stimolazione del desiderio sessuale. Napoleone Bonaparte fu uno di questi. Quando era ispirato dalla sua prima moglie, Josephine, egli era irresistibile e invincibile. Quando il suo "miglior giudizio", o la sua facoltà del raziocinio, lo spinse a mettere da parte Josephine, egli cominciò a declinare. La sua sconfitta e Sant'Elena non erano molto distanti.

Se il buongusto lo permettesse, potremmo facilmente menzionare un mucchio di uomini, ben conosciuti dal popolo americano, che salirono a grandi altezze di successo sotto l'influsso stimolante delle loro mogli, solo per poi ridiscendere verso la distruzione DOPO che il denaro e il potere gli ebbero dato alla testa, portandoli a mettere da parte la moglie vecchia per una nuova. Napoleone non fu l'unico uomo a scoprire che l'influsso sessuale, dalla giusta fonte, è più potente di ogni sostituto di convenienza che possa essere creato con la sola ragione.

La mente umana reagisce alla stimolazione!

Tra i più grandi e più potenti stimoli vi è la pulsione sessuale. Quando viene controllata e trasmutata, questa forza motrice è capace di elevare gli uomini a quella sfera di pensiero più alta che permette loro di padroneggiare le fonti delle preoccupazioni e delle seccature meschine che assediano il loro percorso sul

piano inferiore.

Sfortunatamente, solo i geni hanno fatto questa scoperta. Altri hanno accettato l’esperienza dell’impulso sessuale senza scoprire una delle sue maggiori potenzialità – un fatto che spiega il grande numero di “altri” paragonato al limitato numero dei geni.

Al fine di rinfrescare la memoria in relazione ai fatti disponibili nelle biografie di certi uomini, andiamo a presentare i nomi di alcuni uomini di grande successo di cui è noto che avessero forti impulsi sessuali. Il loro genio senza dubbio trovò la sua fonte di potere nell’energia sessuale trasmutata:

GEORGE WASHINGTON

NAPOLEONE BONAPARTE

WILLIAM SHAKESPEARE

ABRAMO LINCOLN

RALPH WALDO EMERSON

ROBERT BURNS

THOMAS JEFFERSON

ELBERT HUBBARD

ELBERT H. GARY

OSCAR WILDE

WOODROW WILSON

JOHN H. PATTERSON

ANDREW JACKSON

ENRICO CARUSO

Le tue conoscenze biografiche ti permetteranno di estendere questo elenco. Trova, se riesci, un solo uomo, in tutta la storia della civiltà, che abbia raggiunto un successo eccezionale in un qualunque mestiere, che non fosse mosso da una natura sessuale ben sviluppata.

Se non desideri fare affidamento sulle biografie di uomini che oggi non sono vivi, fai l’inventario di quelli che sai che sono uomini di grande successo, e vedi

se riesci a trovarne uno che non abbia forti impulsi sessuali.

L’energia sessuale è l’energia creativa di tutti i geni. Non c’è mai stato e non ci sarà mai un grando capo, costruttore o artista a cui manchi questa forza motrice sessuale.

Sicuramente nessuno fraintenderà queste affermazioni come se esse volessero dire che TUTTI quelli che hanno forti impulsi sessuali sono dei geni! L’uomo raggiunge la condizione di genio SOLO quando, e SE, stimola la propria mente in modo che essa attinga alla forze disponibili attraverso la facoltà creativa dell’immaginazione. Il più importante tra gli stimoli con cui questo “aumento” vibrazionale può essere prodotto è l’energia sessuale. Il mero possesso di quest’energia non è sufficiente per produrre un genio. L’energia deve essere tramutata dal desiderio di contatto fisico in una qualche altra forma di desiderio e di azione prima che possa elevare l’individuo alla condizione di genio.

Lungi dal diventare dei geni, a causa di grandi desideri sessuali la maggioranza degli uomini si abbassa alla condizione degli animali più abietti, non capendo e facendo cattivo uso di questa grande forza.

PERCHÉ GLI UOMINI RARAMENTE HANNO SUCCESSO PRIMA DEI QUARANT’ANNI

Scoprii, dall’analisi di oltre 25.000 persone, che gli uomini che hanno successo in modo eccezionale, raramente ci riescono prima dei quarant’anni di età, e più sovente non raggiungono la propria vera andatura finché non sono ben oltre i cinquant’anni. Questo fatto fu così sorprendente che mi spinse a studiarne la causa molto attentamente, portando avanti quest’indagine per un periodo di più di dodici anni.

Questo studio rivelò il fatto che il motivo primario per cui la maggioranza degli uomini che hanno successo non iniziano ad averlo prima dei quaranta o cinquant'anni sta nella loro tendenza a DISSIPARE le proprie energie con un eccessivo appagamento dell'espressione fisica dell'emozione sessuale. La maggioranza degli uomini non impara mai che la pulsione sessuale abbia altre possibilità di espressione, che superano di molto per importanza quella della mera espressione fisica. La maggioranza di quelli che fanno questa scoperta la fanno dopo aver sprecato molti anni in un periodo in cui l'energia sessuale è al suo culmine, prima dell'età che va dai quarantacinque ai cinquanta. Questo fatto di solito è seguito da un successo notevole.

Le vite di molti uomini fino ai e a volte ben oltre i quarant'anni, rispecchiano una continuata dissipazione di energie che avrebbero potuto essere indirizzate in canali migliori, in modo più proficuo. Le loro emozioni più belle e più potenti vengono sparse violentemente ai quattro venti. Da quest'abitudine del maschio nacque l'espressione "correre la cavallina".

Il desiderio di esprimersi sessualmente è di gran lunga la più forte e la più impellente di tutte le emozioni umane, e proprio per questa ragione questo desiderio, quando viene controllato e tramutato in un'azione diversa da quella dell'espressione fisica, può elevare un individuo alla condizione di genio.

Uno degli uomini d'affari più abili d'America ha ammesso francamente che la sua attraente segretaria fu responsabile di buona parte dei piani che egli creò. Ha ammesso che la sua presenza lo elevava a tali altezze di immaginazione creativa come non avrebbe potuto provare con nessun altro stimolo.

Uno degli uomini di maggior successo d'America deve gran parte del suo successo all'influsso di una giovane donna molto affascinante, che gli è servita da fonte d'ispirazione per più di dodici anni. Tutti conoscono l'uomo a cui si sta

facendo riferimento, ma non tutti conoscono la VERA FONTE dei suoi successi.

La storia non è priva di esempi di uomini che raggiunsero la condizione di genio a seguito dell'uso di stimolanti mentali artificiali sotto forma di alcolici e narcotici. Edgar Allan Poe scrisse "Il corvo" sotto l'effetto del liquore, "sognando sogni che i mortali mai osarono sognare prima d'ora". James Whitcomb Riley creò i suoi migliori scritti sotto l'effetto dell'alcol. Forse fu così che egli vide "il mescolarsi ordinato del reale e del sogno, il mulino sopra il fiume e la nebbia sopra il flusso". Robert Burns scrisse al meglio quando era ebbro, "Per i bei tempi andati, mia cara, berremo ancora una coppa di gentilezza, per i bei tempi andati".

Ma bisogna ricordare che molti uomini di questo tipo alla fine si sono distrutti. La natura ha preparato le sue pozioni con cui gli uomini possono stimolare senza pericolo le proprie menti in modo da farle vibrare su un piano che permetta loro di intonarsi con pensieri rari e pregiati che provengono da – nessuno sa dove! Non è mai stato trovato nessun surrogato soddisfacente degli stimolanti della Natura.

È un fatto risaputo dagli psicologi che vi sia una relazione molto stretta tra i desideri sessuali e gli impulsi spirituali – un fatto che spiega il comportamento peculiare delle persone che partecipano alle orge conosciute come "rinascite" religiose, comuni tra i tipi primitivi.

Il mondo è governato, e il destino della civiltà è stabilito, dalle emozioni umane. Le persone, nelle loro azioni, non sono influenzate dalla ragione tanto quanto dai "sentimenti". La facoltà creativa della mente viene messa in moto interamente dalle emozioni, e non dal freddo raziocinio. La più potente di tutte le emozioni umane è quella del sesso. Ci sono altri stimolanti mentali, alcuni dei quali sono stati elencati, ma nessuno di questi, né tutti quanti combinati, possono eguagliare la forza motrice sessuale.

Uno stimolante mentale è un qualsiasi influsso che, in modo temporaneo o permanente, faccia aumentare le vibrazioni del pensiero. I dieci stimolanti primari, che sono stati descritti, sono quelli a cui si ricorre più comunemente. Attraverso queste fonti uno può comunicare con l'Intelligenza Infinita, o accedere, a piacimento, al magazzino della mente subconscia, sia il proprio, sia quello di un'altra persona, e questa procedura è tutto ciò che fa un genio.

Un insegnante che ha formato e indirizzato il lavoro di più di 30.000 venditori fece una scoperta sorprendente, in base alla quale gli uomini dalla forte carica sessuale sono i venditori più efficienti. La spiegazione è che il fattore della personalità conosciuto come "magnetismo personale" non è né più né meno che energia sessuale. Le persone dalla forte carica sessuale hanno sempre un'abbondante riserva di magnetismo. Coltivandola e comprendendola è possibile attingere a questa forza vitale e usarla con grande profitto nelle relazioni tra le persone. Quest'energia può essere trasmessa ad altri attraverso i seguenti mezzi:

1 La stretta di mano. Il tocco della mano indica, istantaneamente, la presenza di magnetismo o la sua mancanza.

2 Il tono della voce. Il magnetismo, o l'energia sessuale, è il fattore con cui la voce può essere colorata o resa musicale e affascinante.

3 La postura e il portamento del corpo. Le persone dalla forte carica sessuale si muovono speditamente, e con garbo e disinvoltura.

4 Le vibrazioni del pensiero. Le persone dalla forte carica sessuale miscelano l'emozione del sesso con i propri pensieri, o possono farlo a piacimento, e in

quel modo possono influenzare chi gli sta intorno.

5 L’ornamento del corpo. Le persone dalla forte carica sessuale di solito sono molto attente al proprio aspetto personale. Di solito scelgono un abbigliamento di uno stile che si addica alla propria personalità, al proprio fisico, alla propria carnagione ecc.

Quando assume dei venditori, il responsabile delle vendite più abile cerca la qualità del magnetismo personale come primo requisito di un venditore. Le persone a cui manca l’energia sessuale non diventeranno mai entusiastiche né ispireranno l’entusiasmo in altri, e l’entusiasmo è uno dei requisiti più importanti per l’abilità nel vendere, a prescindere da cosa si stia vendendo.

L’oratore, il predicatore, l’avvocato o il venditore a cui manchi l’energia sessuale è un “fiasco” per quanto riguarda la capacità di influenzare gli altri. Abbina a questo il fatto che gran parte delle persone può essere influenzata solo facendo appello alle loro emozioni e capirai l’importanza dell’energia sessuale come parte dell’abilità innata di un venditore. I grandi venditori raggiungono una condizione di padronanza nel vendere perché consciamente o inconsciamente tramutano l’energia sessuale in ENTUSIASMO NEL VENDERE! In quest’affermazione si può trovare un suggerimento assai pratico riguardo al reale significato della trasmutazione sessuale.

Il venditore che sa come staccare la propria mente dal tema sessuale e indirizzarla verso il lavoro di vendita con tanto entusiasmo e determinazione quanto ne applicherebbe per lo scopo originale, ha acquisito l’arte della trasmutazione sessuale, che lo sappia o no. La maggioranza dei venditori che tramutano la loro energia sessuale lo fanno senza essere minimamente consapevoli di ciò che stanno facendo o di come lo stanno facendo.

La trasmutazione dell'energia sessuale richiede più forza di volontà di quanta l'individuo medio si preoccupi di usarne per questo scopo. Coloro che trovano difficile richiamare una forza di volontà sufficiente alla trasmutazione potranno acquisire quest'abilità gradualmente. Anche se questo richiede forza di volontà, la ricompensa per questa pratica vale assolutamente lo sforzo necessario.

L'intera materia sessuale è una materia su cui la maggioranza della gente appare imperdonabilmente ignorante. L'impulso sessuale è stato grossolanamente frainteso, calunniato e messo in ridicolo dagli ignoranti e dai maligni, così a lungo che la stessa parola sesso viene raramente utilizzata nella buona società. Uomini e donne di cui si sa che hanno la fortuna – sì, la FORTUNA – di avere una forte carica sessuale, di solito vengono considerate persone da sorvegliare. Invece di essere considerate persone benedette, di solito sono considerate maledette.

Milioni di persone, anche in quest'epoca illuministica, hanno dei complessi di inferiorità che hanno sviluppato a causa di questa falsa credenza secondo cui una forte carica sessuale è una maledizione. Queste affermazioni sulla virtù dell'energia sessuale non devono essere intese come delle giustificazioni per i libertini. L'emozione sessuale è una virtù SOLO quando viene usata in modo intelligente e con discernimento. Se ne può fare cattivo uso, e spesso così avviene, a tal punto che essa svilirà, invece di arricchire, sia il corpo che la mente. Il miglior utilizzo di questo potere è l'onere di questo capitolo.

All'autore parve piuttosto significativo scoprire che quasi ogni grande uomo di spicco che egli ebbe il privilegio di analizzare era un uomo i cui grandi risultati furono largamente ispirati da una donna. In molti casi la "donna in questione" era una moglie modesta, piena di abnegazione, di cui il pubblico aveva sentito dire poco o nulla. In alcuni casi la fonte di ispirazione è stata rintracciata in una "altra donna". Forse casi simili non saranno del tutto sconosciuti per te.

La sregolatezza nelle abitudini sessuali è tanto deleteria quanto la sregolatezza

nelle abitudini del bere e del mangiare. In quest'epoca in cui viviamo, un'epoca che cominciò con la guerra mondiale, la sregolatezza nelle abitudini sessuali è comune. Quest'orgia di appagamento può spiegare la mancanza di grandi uomini al comando. Nessun uomo può avvalersi delle forze della sua immaginazione creativa se le dissipa. L'uomo è la sola creatura al mondo che viola il proposito della Natura in questo caso. Ogni altro animale asseconda la propria natura sessuale con moderazione e con uno scopo che è in armonia con le leggi della natura. Ogni altro animale risponde alla chiamata del sesso solo quando è la "stagione". L'inclinazione dell'uomo è quella di dichiarare "stagione della caccia aperta" sempre.

Ogni persona intelligente sa che l'eccesso di stimolazione, mediante bevande alcoliche o narcotici, è una forma di sregolatezza che distrugge gli organi vitali del corpo, incluso il cervello. Non tutti sanno, però, che assecondare eccessivamente l'espressione sessuale può diventare un'abitudine altrettanto distruttiva e deleteria per l'impegno creativo, tanto quanto i narcotici o i liquori.

Un uomo pazzo per il sesso in sostanza non è diverso da un uomo pazzo per la droga! Entrambi hanno perso il controllo delle proprie facoltà del raziocinio e della forza di volontà. Il lasciarsi andare eccessivamente ai rapporti sessuali non solo può distruggere la ragione e la forza di volontà, ma può anche condurre a una pazzia temporanea o permanente. Molti casi di ipocondria (infermità immaginaria) nascono da abitudini sviluppate ignorando la vera funzione del sesso.

Da questi brevi riferimenti al tema si può vedere facilmente che l'ignoranza in materia di trasmutazione sessuale da un lato impone enormi punizioni a chi è ignorante e dall'altro gli nasconde dei benefici altrettanto enormi.

L'ignoranza diffusa in materia sessuale è dovuta al fatto che l'argomento è stato circondato dal mistero e offuscato da un silenzio oscuro. La cospirazione del mistero e del silenzio ha avuto, sulle menti dei giovani, lo stesso effetto che ha

avuto la psicologia della proibizione. Il risultato è stato l'accrescimento della curiosità, e il desiderio di acquisire più conoscenza su questo argomento "proibito"; e con grande vergogna di tutti i legislatori e di gran parte dei medici – che sono i meglio qualificati per istruire i giovani su questa materia – le informazioni non sono state facilmente disponibili.

Raramente un individuo intraprende un lavoro altamente creativo in un qualunque campo d'impresa prima dei quarant'anni di età. L'uomo medio raggiunge il periodo della sua massima capacità di creare tra i quaranta e i sessant'anni. Queste affermazioni sono basate sull'analisi di migliaia di uomini e donne che sono stati attentamente osservati. Dovrebbero essere d'incoraggiamento per quelli che non riescono ad avere successo prima dei quarant'anni e per quelli che diventano impauriti all'avvicinarsi della "vecchia età", intorno ai quarant'anni. Gli anni tra i quaranta e i cinquanta sono, di norma, i più fruttuosi. L'uomo dovrebbe avvicinarsi a quest'età non con timore e trepidazione, ma con speranza e grandi aspettative.

Se vuoi una prova del fatto che la maggior parte degli uomini non comincino a compiere i propri lavori migliori prima dei quarant'anni di età, esamina le storie degli uomini di maggior successo conosciuti dalla gente d'America, e la troverai. Henry Ford non "prese la sua andatura" nel fare dei risultati finché non ebbe superato i quarant'anni. Andrew Carnegie era ben oltre i quaranta prima che iniziasse a raccogliere la ricompensa per i suoi sforzi. James J. Hill stava ancora pigiando un tasto del telegrafo a quarant'anni. I suoi enormi risultati ebbero luogo dopo quell'età. Le biografie degli industriali e dei finanzieri americani sono piene di prove del fatto che il periodo dai quaranta ai sessanta costituisca l'età più produttiva per l'uomo.

Tra i trenta e i quarant'anni d'età l'uomo inizia ad apprendere (se mai la apprende) l'arte della trasmutazione sessuale. Questa scoperta di solito è fortuita e, nella maggior parte dei casi, l'uomo che la fa è totalmente inconsapevole della propria scoperta. Egli potrà osservare che il suo potere di affermarsi è aumentato intorno agli anni che vanno dai trentacinque ai quaranta, ma in gran parte dei

casi non conosce la causa di questo cambiamento; la causa sta nel fatto che la Natura inizia ad armonizzare le emozioni dell'amore e del sesso nell'individuo tra i trenta e i quarant'anni di età, così che egli possa attingere a queste grandi forze e applicarle congiuntamente come stimoli per l'azione.

Quello sessuale, da solo, è un potente impulso ad agire, ma le sue forze sono come un ciclone – sono spesso incontrollabili. Quando l'emozione dell'amore inizia a miscelarsi con quella del sesso il risultato è la calma nel proposito, la padronanza di sé, l'accuratezza nel giudizio, e l'equilibrio. Quale persona che abbia raggiunto i quarant'anni di età è così sventurata da non essere in grado di analizzare queste affermazioni e di corroborarle con la propria esperienza?

Quando è spinto dal desiderio di compiacere una donna, basato solamente sull'emozione del sesso, un uomo può essere, e di solito è, capace di grandi risultati, ma le sue azioni possono essere disorganizzate, distorte e totalmente distruttive. Quando è spinto dal desiderio di compiacere una donna basandosi solamente sul movente sessuale, un uomo può rubare, ingannare e anche commettere un omicidio. Ma quando l'emozione dell'AMORE viene miscelata con quella sessuale, quello stesso uomo guiderà le proprie azioni con più discernimento, equilibrio e intelletto.

I criminologi hanno scoperto che i criminali più incalliti possono essere riabilitati mediante l'influsso dell'amore di una donna. Non vi è testimonianza di un criminale che sia stato riabilitato solamente tramite l'influsso sessuale. Questi sono fatti ben conosciuti, ma la loro causa non lo è. La riabilitazione giunge, se giunge, attraverso il cuore, ovvero il lato emotivo dell'uomo, e non attraverso la sua testa, ovvero il lato raziocinante. Riabilitazione significa "cambiare cuore". Non significa "cambiare testa". Un uomo può, a causa del raziocinio, compiere certi cambiamenti nella sua condotta personale per evitare le conseguenze di effetti indesiderati, ma l'AUTENTICA RIABILITAZIONE arriva solo attraverso un cambio di cuore – attraverso il DESIDERIO di cambiare.

L’Amore, il Romanticismo e il Sesso sono tutte emozioni capaci di condurre gli uomini in alto, verso risultati eccezionali. L’amore è l’emozione che serve come valvola di sicurezza e assicura equilibrio, padronanza di sé e un impegno costruttivo. Quando sono combinate, queste tre emozioni possono elevare un individuo all’altezza del genio. Vi sono geni, tuttavia, che non sanno molto dell’emozione dell’amore. Gran parte di questi si possono trovare coinvolti in qualche forma di azione che è distruttiva, o perlomeno non basata sulla giustizia e sulla correttezza verso gli altri. Se il buongusto lo permettesse, si potrebbero nominare una decina di geni in campo industriale e finanziario che avanzano spietatamente calpestando i diritti dei loro simili. Sembra che gli manchi del tutto una coscienza. Il lettore può facilmente fare il proprio elenco di tali uomini.

Le emozioni sono condizioni mentali. La natura ha fornito l’uomo di una “chimica della mente” che agisce in modo simile ai principi di chimica della materia. È un fatto risaputo che, attraverso l’aiuto della chimica della materia, un chimico può creare un veleno mortale miscelando certi elementi, nessuno dei quali è, di per sé, dannoso se impiegato nelle giuste dosi. Le emozioni possono, allo stesso modo, essere combinate per creare un veleno mortale. Le emozioni del sesso e della gelosia, quando sono mischiate, possono trasformare una persona in una bestia folle.

La presenza, all’interno della mente umana, di una o più delle emozioni distruttive, mediante la chimica della mente prepara un veleno che può distruggere il proprio senso di giustizia e correttezza. In casi estremi, la presenza di una qualunque combinazione di queste emozioni all’interno della mente può distruggere la ragione.

La via che porta al genio consiste nello sviluppo, nel controllo e nell’uso del sesso, dell’amore e del romanticismo. In breve, il processo può essere esposto come segue:

Bisogna favorire la presenza di queste emozioni come pensieri predominanti

nella propria mente e scoraggiare la presenza di tutte le emozioni distruttive. La mente è una creatura abitudinaria. Essa prospera con i pensieri predominanti che la nutrono. Tramite la facoltà della forza di volontà, uno può scoraggiare la presenza di una determinata emozione e incoraggiare la presenza di un'altra. Il controllo della mente, attraverso la forza di volontà, non è difficile. Il controllo si ottiene con la persistenza e l'abitudine. Il segreto del controllo sta nella comprensione del processo di trasmutazione. Quando un'emozione negativa si presenta nella mente può essere trasmutata in un'emozione positiva o costruttiva semplicemente cambiando i propri pensieri.

NON VI È ALTRA VIA CHE PORTI AL GENIO SE NON QUELLA DELL'IMPEGNO PERSONALE VOLONTARIO! Un uomo può raggiungere grandi vette di risultati finanziari o lavorativi soltanto con la forza motrice dell'energia sessuale, ma la storia è piena di prove del fatto che egli possa, e di solito lo fa, portare con sé certi tratti caratteriali che lo privano della capacità di conservare la sua fortuna o di goderne. Questo fatto merita attenzione, analisi e riflessione, poiché afferma una verità la cui conoscenza potrà essere utile tanto alle donne quanto agli uomini. L'ignoranza di questo fatto è costata a migliaia di persone il proprio privilegio della FELICITÀ anche se possedevano la ricchezza.

Le emozioni del sesso e dell'amore lasciano i loro segni inconfondibili sulle fattezze. Inoltre, questi segni sono così visibili che tutti quelli che lo desiderano possono leggerli. L'uomo che è spinto da una tempesta di passione basata solo sui desideri sessuali lo rivela chiaramente al mondo intero con l'espressione dei suoi occhi e i lineamenti del suo volto. L'emozione dell'amore, quando è miscelata con l'emozione sessuale, raddolcisce, modifica e abbellisce l'espressione del volto. Non è necessario un analista del carattere per dirti questo – puoi osservarlo da te.

L'emozione dell'amore tira fuori e sviluppa la natura artistica ed estetica dell'uomo. Lascia la sua impronta sull'anima anche dopo che l'ardore è stato mitigato dal tempo e dalle circostanze.

I ricordi d’amore non passano mai. Perdurano, guidano e influenzano a lungo dopo che la fonte della stimolazione è svanita. Non c’è nulla di nuovo in questo. Ogni persona che sia stata mossa da un AMORE AUTENTICO sa che questo lascia tracce durevoli sul cuore umano. L’effetto dell’amore resiste perché l’amore è di natura spirituale. L’uomo che non può essere stimolato a raggiungere grandi vette di successo dall’amore è senza speranza – è morto, anche se può sembrare che viva.

Anche i ricordi d’amore sono sufficienti a elevare un individuo a un piano superiore di lavoro creativo. La forza primaria dell’amore può consumarsi e finire, come un fuoco che brucia fino a estinguersi, ma lascia dietro di sé dei segni indelebili come prove che mostrano il suo passaggio in quel luogo. La sua dipartita spesso prepara il cuore umano per un amore ancor più grande.

Ogni tanto, torna ai tuoi giorni passati, e immergi la tua mente nei bei ricordi dell’amore passato. Questo raddolcirà l’influsso delle preoccupazioni e delle scocciature del presente. Ti offrirà una via di fuga dalle spiacevoli realtà della vita, e forse – chi lo sa – la tua mente ti darà, durante questo temporaneo ritiro nel mondo della fantasia, delle idee o dei piani che potranno cambiare l’intera condizione finanziaria o spirituale della tua vita.

Se ti ritieni sfortunato perché hai “amato e perduto”... Neanche per sogno. Uno che ha amato davvero non può mai perdere tutto. L’amore è bizzarro e capriccioso. La sua natura è effimera e transitoria. Viene quando gli piace e va via senza avvisare. Accettalo e godilo finché resta, ma non dedicare del tempo a preoccuparti per la sua dipartita. La preoccupazione non lo farà mai tornare indietro.

Rigetta anche il pensiero che l’amore non arrivi che una volta sola. L’amore può andare e venire innumerevoli volte, ma non ci sono due esperienze d’amore che influenzino un individuo allo stesso modo. Potrà esserci, e di solito c’è, un’esperienza d’amore che lascia un’impronta più profonda sul cuore rispetto a

tutte le altre, ma tutte le esperienze d'amore sono benefiche, eccetto per chi diventa pieno di risentimento e cinico quando l'amore fa la sua dipartita.

Non dovrebbe esserci alcuna delusione con l'amore, e non ve ne sarebbe alcuna se le persone comprendessero la differenza tra le emozioni dell'amore e del sesso. La differenza primaria è che l'amore è spirituale mentre il sesso è biologico. Nessuna esperienza che tocchi il cuore umano con una forza spirituale può essere dannosa, se non a causa dell'ignoranza o della gelosia.

L'amore è, certamente, la più grande esperienza della vita. Mette in comunione una persona con l'Intelligenza Infinita. Quando è miscelato con le emozioni del romanticismo e del sesso può condurre una persona molto in alto lungo la scala del lavoro creativo. Le emozioni dell'amore, del sesso e del romanticismo sono lati dell'eterno triangolo del genio che crea il successo. La natura non crea i geni tramite nessun'altra forza.

L'amore è un'emozione che ha molti aspetti, tonalità e colori. L'amore che uno prova per i genitori o per i figli è piuttosto diverso da quello che si prova per la propria dolce metà. Uno è miscelato con l'emozione sessuale, l'altro non lo è.

L'amore che si prova nella vera amicizia non è lo stesso che si prova per la propria dolce metà, per i genitori o per i figli, ma anch'esso è una forma di amore.

Poi vi è l'emozione dell'amore per le cose inanimate, come l'amore per le opere della Natura. Ma il più intenso e ardente di tutti questi vari tipi di amore è quello che si prova con la fusione delle emozioni dell'amore e del sesso. I matrimoni che non godono dell'eterna affinità dell'amore ben bilanciata e proporzionata con il sesso non possono essere matrimoni felici – e raramente durano. L'amore, da solo, non porterà la felicità nel matrimonio, né potrà farlo il sesso da solo.

Quando queste due stupende emozioni vengono miscelate, il matrimonio può portare a una condizione mentale vicinissima a quella spirituale che non si potrà mai conoscere su questo piano terreno.

Quando l'emozione del romanticismo viene aggiunta a quelle dell'amore e del sesso, gli ostacoli tra la mente finita dell'uomo e l'Intelligenza Infinita vengono rimossi. A quel punto è nato un genio!

Quanto è diversa questa storia da quelle che di solito vengono associate all'emozione sessuale. Qui c'è una spiegazione di quest'emozione che la eleva fuori dal comune e la rende argilla nelle mani di Dio, da cui Egli foggia tutto ciò che è bello e ispirante. È una spiegazione che, quando viene correttamente compresa, può portare armonia al posto del caos che esiste in troppi matrimoni. Le disarmonie che spesso si esprimono sotto forma di brontolamenti possono essere ricondotte alla mancanza di conoscenza sul tema sessuale. Dove dimorano l'amore, il romanticismo e la corretta comprensione dell'emozione e della funzione del sesso non vi è disarmonia tra persone sposate.

Fortunato è il marito la cui moglie capisce la vera relazione tra le emozioni dell'amore, del sesso e del romanticismo. Quando si è motivati da questo sacro triumvirato nessun tipo di lavoro è opprimente, perché anche la più umile forma di fatica assume il carattere di un lavoro d'amore.

Vi è un detto assai vecchio che recita "una moglie può fare la fortuna di un uomo oppure può causarne la rovina", ma il motivo non viene sempre compreso. Il "fare la fortuna" e il "causare la rovina" sono il risultato della comprensione o della mancanza di comprensione, da parte della moglie, delle emozioni dell'amore, del sesso e del romanticismo.

Nonostante il fatto che gli uomini siano poligami per la natura del loro retaggio

biologico, è vero che nessuna donna ha un'influenza tanto grande su un uomo quanto sua moglie, a meno che uno non sia sposato con una donna totalmente inadeguata al suo carattere. Se una donna permette a suo marito di perdere interesse in lei, e di diventare più interessato ad altre donne, di solito questo accade a causa dell'ignoranza o indifferenza di lei verso il tema del sesso, dell'amore e del romanticismo. Quest'affermazione presuppone, di certo, che un tempo vi sia stato un amore autentico tra quell'uomo e sua moglie. Tali fatti sono ugualmente applicabili a un uomo che permette a sua moglie di perdere interesse in lui.

Le persone sposate spesso battibeccano su una moltitudine di banalità. Se queste vengono analizzate accuratamente, si scoprirà che spesso la vera causa del guaio è l'indifferenza o l'ignoranza su questi temi.

La più grande forza motivante dell'uomo è il suo desiderio di compiacere la donna! Il cacciatore che primeggiava nell'epoca preistorica, prima dell'alba della civiltà, lo faceva per il suo desiderio di apparire grande agli occhi della donna. La natura dell'uomo non è cambiata a questo riguardo. Il "cacciatore" di oggi non porta a casa le pelli di animali selvatici, ma indica il suo desiderio di essere nelle grazie di lei procurando abiti pregiati, autovetture e ricchezza. L'uomo ha lo stesso desiderio di compiacere la donna che egli aveva prima dell'alba della civiltà. L'unica cosa che è cambiata è il suo metodo per compiacerla. Gli uomini che accumulano grandi fortune e raggiungono grandi vette di potere e fama, lo fanno, principalmente, per soddisfare il loro desiderio di compiacere le donne. Togli le donne dalle loro vite e la ricchezza diventa inutile per la maggior parte degli uomini. È questo innato desiderio dell'uomo di compiacere la donna che dà alla donna il potere di fare la fortuna di un uomo o di causarne la rovina.

La donna che comprende la natura dell'uomo e la soddisfa premurosamente non deve aver paura della competizione con altre donne. Gli uomini possono essere dei "giganti" con una forza di volontà indomabile quando hanno a che fare con altri uomini, ma si fanno gestire facilmente dalle loro donne prescelte.

Gran parte degli uomini non ammetteranno di essere facilmente influenzati dalle donne che preferiscono, perché è nella natura dell'uomo voler essere riconosciuto come il più forte della specie. Inoltre, la donna intelligente riconosce questo "tratto virile" e molto saggiamente non ne fa un problema.

Alcuni uomini sanno di essere influenzati dalle donne che preferiscono – le loro mogli, innamorate, madri o sorelle – ma accortamente si astengono dal ribellarsi contro il loro influsso perché sono abbastanza intelligenti da sapere che NESSUN UOMO È FELICE O COMPLETO SENZA L'INFLUSSO MODIFICANTE DELLA DONNA GIUSTA. L'uomo che non riconosce questa importante verità si priva di quel potere che ha fatto di più per aiutare gli uomini a raggiungere il successo rispetto a tutte le altre forze messe insieme.

Capitolo 12. La mente subconscia

L'ANELLO DI COLLEGAMENTO

L'Undicesimo Passo verso la Ricchezza

LA MENTE SUBCONSCIA consiste di un campo di consapevolezza in cui ogni impulso di pensiero che raggiunga la mente destinataria attraverso uno dei cinque sensi viene classificato e registrato, e da cui i pensieri possono essere richiamati o allontanati così come delle lettere possono essere prese da uno schedario.

Essa riceve e archivia le impressioni sensoriali o i pensieri a prescindere dalla loro natura. Puoi VOLONTARIAMENTE impiantare nella tua mente subconscia qualunque piano, pensiero o proposito che tu desideri tradurre nel suo equivalente fisico o monetario. Il subconscio agisce per prima cosa in base ai desideri predominanti che sono stati miscelati con un sentire emotivo, come la fede.

Considera questo fatto in relazione alle istruzioni fornite nel capitolo sul DESIDERIO per compiere i sei passaggi colà delineati e in relazione alle istruzioni fornite nel capitolo sulla creazione e sull'esecuzione dei piani, e capirai l'importanza del pensiero che viene trasmesso.

LA MENTE SUBCONSCIA LAVORA GIORNO E NOTTE. Attraverso un metodo procedurale sconosciuto all'uomo, la mente subconscia attinge alle forze dell'Intelligenza Infinita per avere il potere con cui tramuta volontariamente i desideri di un individuo nel loro equivalente fisico, facendo sempre uso dei mezzi più pratici con cui questo fine possa essere realizzato.

Non puoi controllare interamente la tua mente subconscia, ma puoi volontariamente trasmetterle ogni piano, desiderio o proposito che desideri sia trasformato in forma concreta. Leggi di nuovo le istruzioni per usare la mente subconscia fornite nel capitolo sull'autosuggestione.

Vi sono un sacco di prove a sostegno della credenza secondo cui la mente subconscia è l'anello di connessione tra la mente finita dell'uomo e l'Intelligenza Infinita. È l'intermediario attraverso cui si può attingere a piacimento alle forze dell'Intelligenza Infinita. Solo la mente subconscia contiene il processo segreto con cui gli impulsi mentali vengono modificati e trasformati nel loro equivalente spirituale. Essa è il solo mezzo attraverso cui la preghiera possa essere trasmessa alla fonte che è in grado di dare una risposta alla preghiera stessa.

Le possibilità creative connesse alla mente subconscia sono immense e imponderabili. Infondono soggezione.

Non mi avvicino mai alla trattazione della mente subconscia senza una sensazione di piccolezza e di inferiorità dovute, forse, al fatto che l'intero bagaglio di conoscenza dell'uomo su questa materia è miseramente limitato. Il fatto stesso che la mente subconscia sia il mezzo di comunicazione tra la mente pensante dell'uomo e l'Intelligenza Infinita è, di per sé, un pensiero che quasi paralizza la ragione.

Dopo aver accettato come una realtà l'esistenza della mente subconscia e dopo averne compreso le possibilità come uno strumento per tramutare i tuoi DESIDERI nel loro equivalente fisico o monetario, comprenderai il pieno significato delle istruzioni fornite nel capitolo sul DESIDERIO. Capirai anche perché tu sia stato ripetutamente esortato a RENDERE CHIARI I TUOI DESIDERI E A METTERLI PER ISCRITTO. Capirai anche la necessità della PERSISTENZA nel mettere in atto le istruzioni.

I tredici principi sono gli stimoli con cui tu acquisisci la capacità di raggiungere e di influenzare la tua mente subconscia. Non scoraggiarti se non ci riesci al primo tentativo. Ricorda che la mente subconscia può essere guidata volontariamente solo con l'abitudine, seguendo le indicazioni fornite nel capitolo sulla FEDE. Non hai ancora avuto tempo di padroneggiare la fede. Sii paziente.

Sii persistente.

Molte affermazioni contenute nel capitolo sulla fede e sull'autosuggestione verranno ripetute qui, a beneficio della TUA mente subconscia. Ricorda che la tua mente subconscia funziona spontaneamente, sia che tu provi a influenzarla sia che tu non ci provi. Questo, naturalmente, ti indica che i pensieri di paura e di povertà e tutti i pensieri negativi faranno da stimoli per la tua mente subconscia, a meno che tu non domini questi impulsi e che tu non le dia un pasto più desiderabile con cui possa nutrirsi.

La mente subconscia non resta inattiva! Se manchi di impiantare dei DESIDERI nella tua mente subconscia, essa si nutrirà dei pensieri che la raggiungono a seguito della tua noncuranza. Abbiamo già spiegato che gli impulsi di pensiero, sia negativi che positivi, arrivano alla mente subconscia ininterrottamente dalle quattro sorgenti che sono state menzionate nel capitolo sulla Trasmutazione Sessuale.

Per il momento è sufficiente che tu ti ricordi che stai vivendo quotidianamente in mezzo a ogni sorta di impulsi di pensiero che raggiungono la tua mente subconscia senza che tu ne sia consapevole. Alcuni di questi impulsi sono negativi, alcuni sono positivi. Il tuo compito ora è quello di provare a tagliar fuori il flusso di impulsi negativi e provare a influenzare spontaneamente la tua mente subconscia attraverso gli impulsi positivi del DESIDERIO.

Quando ci riuscirai possiederai la chiave che apre la porta della tua mente subconscia. Inoltre, controllerai quella porta in modo così completo che nessun pensiero indesiderabile potrà influenzare la tua mente subconscia.

Tutto ciò che l'uomo crea COMINCIA sotto forma di impulso di pensiero. L'uomo non può creare nulla che prima non sia concepito nel PENSIERO.

Attraverso l’aiuto dell’immaginazione, gli impulsi di pensiero possono essere messi insieme formando dei piani. L’immaginazione, quando è sotto controllo, può essere usata per la creazione di piani o di propositi che portino al successo nell’occupazione che è stata scelta.

Tutti gli impulsi di pensiero volti alla trasmutazione nel loro equivalente fisico e spontaneamente impiantati nella mente subconscia devono passare attraverso l’immaginazione ed essere miscelati con la fede. La “miscelazione” della fede con un piano o con un proposito al fine di trasmetterli alla mente subconscia può essere fatta SOLO tramite l’immaginazione.

Da queste affermazioni noterai facilmente che l’uso volontario della mente subconscia richiede la coordinazione e l’applicazione di tutti i principi.

Ella Wheeler Wilcox diede dimostrazione della sua comprensione del potere della mente subconscia quando scrisse:

“Non puoi mai dire cosa farà un pensiero

Portandoti odio o amore –

Poiché i pensieri sono cose, e le loro ali eteree

Sono più leste dei piccioni viaggiatori.

Seguono la legge dell’universo –

Ogni cosa crea il suo simile,

E si affrettano lungo il percorso per riportarti

Qualunque cosa fosse uscita dalla tua mente."

La signora Wilcox capì la verità, ossia che i pensieri che escono dalla mente si conficcano in profondità nella mente subconscia, dove fanno da magnete, schema o modello con cui la mente subconscia viene influenzata mentre li traduce nel loro equivalente fisico. I pensieri sono davvero cose, perché ogni cosa materiale inizia sotto forma di energia del pensiero.

La mente subconscia è più soggetta all'influenza degli impulsi di pensiero che sono miscelati con il "sentimento" o l'emozione rispetto a quelli che derivano solamente dalla porzione raziocinante della mente. Infatti ci sono molte prove a sostegno delle teoria secondo cui SOLO i pensieri resi emotivi influenzano l'AZIONE della mente subconscia. È un fatto risaputo che l'emozione o il sentimento dominano la maggioranza delle persone. Se è vero che la mente subconscia risponde più velocemente a ed è influenzata più facilmente da impulsi di pensiero che sono ben miscelati con l'emozione, è essenziale familiarizzare con le emozioni più importanti. Ci sono sette emozioni positive primarie e sette emozioni negative primarie. Le negative si introducono spontaneamente negli impulsi di pensiero, che gli assicurano il passaggio all'interno della mente subconscia. Le positive devono essere introdotte, mediante il principio dell'autosuggestione, negli impulsi di pensiero che un individuo desidera trasmettere alla propria mente subconscia. (Le istruzioni sono state fornite nel capitolo sull'autosuggestione).

Queste emozioni, o impulsi emotivi, possono essere paragonate al lievito in una pagnotta, poiché costituiscono l'elemento d'AZIONE, che trasforma gli impulsi di pensiero dallo stato passivo a quello attivo. In questo modo si può capire perché gli impulsi di pensiero che sono stati ben miscelati con l'emozione facciano più facilmente da base per l'azione rispetto agli impulsi di pensiero derivanti dal "freddo raziocinio".

Ti stai preparando a influenzare e controllare il "pubblico interiore" della tua mente subconscia al fine di consegnargli il DESIDERIO di denaro che desideri sia tramutato nel suo equivalente monetario. È quindi essenziale che tu capisca il

metodo con cui bisogna approcciarsi a questo “pubblico interiore”. Devi parlare la sua lingua, altrimenti non baderà alla tua chiamata. Capisce meglio la lingua dell’emozione o del sentimento. Andiamo quindi a descrivere le sette emozioni positive primarie e le sette emozioni negative primarie, così che tu possa attingere alle positive ed evitare le negative, quando impartisci le istruzioni alla tua mente subconscia.

LE SETTE EMOZIONI POSITIVE PRIMARIE

L’emozione del DESIDERIO

L’emozione della FEDE

L’emozione dell’AMORE

L’emozione del SESSO

L’emozione dell’ENTUSIASMO

L’emozione del ROMANTICISMO

L’emozione della SPERANZA

Ci sono altre emozioni positive, ma queste sono le sette più potenti e quelle più comunemente usate per il lavoro creativo. Padroneggia queste sette emozioni (le si può padroneggiare solo con l’USO) e le altre emozioni positive saranno a tua disposizione quando ne avrai bisogno. Ricorda, a questo proposito, che stai studiando un libro che è volto ad aiutarti a sviluppare una “consapevolezza del denaro”, a cui puoi giungere riempiendo la tua mente di emozioni positive. Una persona non diventa consapevole del denaro riempiendosi la mente di emozioni negative.

LE SETTE EMOZIONI NEGATIVE PRIMARIE

(Da evitare)

L’emozione della PAURA

L’emozione della GELOSIA

L’emozione dell’ODIO

L’emozione della VENDETTA

L’emozione dell’AVIDITÀ

L’emozione della SUPERSTIZIONE

L’emozione della RABBIA

Le emozioni positive e quelle negative non possono occupare la mente contemporaneamente. Le une o le altre devono dominare. È tua responsabilità assicurarti che le emozioni positive costituiscano l’influenza predominante nella tua mente. Qui la legge dell’ABITUDINE ti verrà in aiuto. Sviluppa l’abitudine di applicare e usare le emozioni positive! Alla fine esse domineranno la tua mente in modo così completo che quelle negative non potranno entrarvi.

Solo seguendo queste istruzioni alla lettera e ininterrottamente puoi ottenere il controllo della tua mente subconscia. La presenza di un solo elemento negativo nella tua mente conscia è sufficiente per distruggere tutte le occasioni di aiuto costruttivo da parte della tua mente subconscia.

Se sei una persona che osserva, dovresti aver notato che gran parte delle persone ricorre alla preghiera SOLO dopo che tutto il resto NON HA FUNZIONATO! Oppure pregano mediante un rituale di parole insignificanti. E, poiché è un dato

di fatto che gran parte delle persone che pregano lo fanno SOLO DOPO CHE TUTTO IL RESTO NON HA FUNZIONATO, esse si mettono a pregare con le loro menti riempite dalla PAURA e dal DUBBIO, che sono emozioni in base alle quali la mente subconscia agisce, e la mente subconscia trasmette queste emozioni all'Intelligenza Infinita. Allo stesso modo, quelle sono le emozioni che l'Intelligenza Infinita riceve e IN BASE ALLE QUALI AGISCE.

Se preghi per una cosa, ma mentre preghi hai paura che non la riceverai o che l'Intelligenza Infinita non agirà in base alla tua preghiera, la tua preghiera sarà stata vana.

La preghiera, a volte, ha come risultato la realizzazione di ciò per cui si prega. Se hai mai provato l'esperienza di ricevere ciò per cui avevi pregato, torna indietro con la memoria e rievoca l'effettivo STATO MENTALE che avevi mentre pregavi, e vedrai, di sicuro, che la teoria qui descritta è più di una teoria.

Verrà il tempo in cui le scuole e gli istituti formativi della nazione insegneranno la "scienza della preghiera". Inoltre, a quel punto la preghiera potrà essere e sarà considerata una scienza. Quando quel tempo verrà (e verrà non appena il genere umano sarà pronto per esso, e ne farà richiesta), nessuno si approccerà alla Mente Universale in uno stato di paura, proprio perché non esisterà un'emozione come la paura. L'ignoranza, la superstizione e i falsi insegnamenti saranno scomparsi, e l'uomo avrà ottenuto la sua vera condizione di figlio dell'Intelligenza Infinita. Alcuni hanno già ottenuto questa benedizione.

Se credi che questa predizione sia inverosimile, dai un'occhiata alla razza umana in retrospettiva. Meno di cent'anni fa gli uomini credevano che il fulmine fosse una prova della collera di Dio e lo temevano. Ora, grazie al potere della FEDE, gli uomini hanno imbrigliato il fulmine e gli hanno fatto far girare gli ingranaggi dell'industria. Molto meno di cent'anni fa, gli uomini credevano che lo spazio tra i pianeti non fosse altro che un grande vuoto, una distesa di nulla inanimato. Ora, grazie allo stesso potere della FEDE, gli uomini sanno che lungi dall'esser

inanimato o un vuoto, lo spazio tra i pianeti è assai vivo, e che è la più alta forma di vibrazione conosciuta, a eccezione, forse, della vibrazione del PENSIERO. Inoltre, gli uomini sanno che questa energia vivente, pulsante, vibrante, che permea ogni atomo di materia e riempie ogni recesso dello spazio, collega ogni cervello umano con ogni altro cervello umano.

Quale motivo hanno gli uomini per credere che questa stessa energia non colleghi ogni cervello umano con l'Intelligenza Infinita?

Non ci sono caselli di pagamento tra la mente finita dell'uomo e l'Intelligenza Infinita. La comunicazione non costa nulla eccetto Pazienza, Fede, Persistenza, Comprensione e un SINCERO DESIDERIO di comunicare. Inoltre, l'approccio può essere compiuto solo dall'individuo stesso. Le preghiere a pagamento sono prive di valore. L'Intelligenza Infinita non fa affari per procura. O lo fai direttamente, oppure non comunichi.

Potrai comprare dei libri di preghiere e ripeterle fino al tuo giorno del giudizio, inutilmente. I pensieri che desideri comunicare all'Intelligenza Infinita devono subire un tipo di trasformazione che può avvenire solo attraverso la tua mente subconscia.

Il metodo con cui potrai comunicare con l'Intelligenza Infinita è molto simile a quello attraverso cui la vibrazione del suono viene comunicata tramite la radio. Se comprendi il principio di funzionamento della radio, di certo saprai che il suono non può essere comunicato attraverso l'etere finché non è stato "elevato" ovvero portato a una frequenza vibrazionale che l'orecchio umano non può rilevare. L'emittente radiofonica raccoglie il suono della voce umana e lo "scombina" o modifica elevandone la vibrazione milioni di volte. Solo in questo modo la vibrazione sonora può essere comunicata attraverso l'etere. Dopo che questa trasformazione è avvenuta, l'etere "raccoglie" l'energia (che in origine era sotto forma di vibrazioni sonore) e la trasporta alle stazioni radiofoniche riceventi, e gli apparecchi riceventi "abbassano" quell'energia riportandola alla

sua frequenza vibrazionale originale così che sia riconosciuta come un suono.

La mente subconscia è l'intermediario che traduce le preghiere di un individuo in termini che l'Intelligenza Infinita possa riconoscere, presenta il messaggio e porta indietro la risposta sotto forma di un piano o di un'idea definita per ottenere l'oggetto della preghiera. Comprendi questo principio e saprai perché le mere parole lette su un libro di preghiere non possono e non faranno mai da mezzo di comunicazione tra la mente dell'uomo e l'Intelligenza Infinita.

Prima che la tua preghiera raggiunga l'Intelligenza Infinita, probabilmente la sua vibrazione di pensiero originale sarà trasformata in vibrazione spirituale. La fede è l'unico mezzo conosciuto che potrà dare ai tuoi pensieri una natura spirituale. La FEDE e la PAURA sono pessime compagne. Dove si trova l'una, l'altra non può esistere.

Capitolo 13. Il cervello

UNA STAZIONE EMITTENTE E RICEVENTE PER IL PENSIERO

Il Dodicesimo Passo verso la Ricchezza

PIÙ di vent’anni fa, l’autore, lavorando insieme al fu dottor Alexander Graham Bell e al dottor Elmer R. Gates, osservò che ogni cervello umano è sia una stazione emittente che ricevente per la vibrazione del pensiero.

Attraverso l’etere, in un modo simile a quello impiegato dal principio di trasmissione radiofonica, ogni cervello umano è capace di cogliere vibrazioni di pensiero che vengono emesse da altri cervelli.

In relazione all’affermazione contenuta nel paragrafo precedente, confronta e considera la descrizione dell’Immaginazione Creativa come è stata delineata nel capitolo sull’Immaginazione. L’immaginazione Creativa è “l’apparecchio ricevente” del cervello, che riceve i pensieri sprigionati dai cervelli di altre persone. È l’azione di comunicazione tra il conscio, ovvero la mente raziocinante di un individuo, e le quattro fonti da cui uno può ricevere gli stimoli di pensiero.

Quando viene stimolata o “elevata” a un’alta frequenza vibrazionale, la mente diventa più ricettiva alla vibrazione di pensiero che la raggiunge attraverso l’etere da sorgenti esterne. Questo processo di “elevazione” avviene mediante le emozioni positive o mediante quelle negative. Attraverso le emozioni, le vibrazioni del pensiero possono essere accresciute.

Le vibrazioni con una frequenza estremamente alta sono le uniche vibrazioni che vengono raccolte e trasportate, per mezzo dell’etere, da un cervello a un altro. Il pensiero è energia che viaggia a una frequenza vibrazionale estremamente alta. Il pensiero che è stato modificato o “elevato” da una della emozioni primarie, vibra a una frequenza molto più alta rispetto al pensiero ordinario, ed è questo tipo di pensiero che passa da un cervello a un altro mediante i meccanismi di trasmissione del cervello umano.

L’emozione sessuale sta in cima all’elenco delle emozioni umane per quanto riguarda l’intensità e la forza motrice. Il cervello che è stato stimolato dall’emozione sessuale vibra a una frequenza molto più veloce rispetto a quanto fa quando quell’emozione è quiescente o assente.

Il risultato della trasmutazione sessuale è l’aumento della frequenza vibrazionale dei pensieri fino a un’altezza tale che l’Immaginazione Creativa diventa altamente ricettiva alle idee che raccoglie dall’etere. D’altra parte, quando il cervello vibra a una frequenza veloce, non solo attrae pensieri e idee sprigionati da altri cervelli attraverso l’etere, ma dà ai propri pensieri quel “sentimento” che è essenziale prima che quei pensieri siano raccolti e usati come base per l’azione da parte della mente subconscia.

Pertanto puoi vedere che il principio della trasmissione è il fattore attraverso cui tu mescoli il sentimento o l’emozione con i tuoi pensieri e li trasmetti alla tua mente subconscia.

La mente subconscia è la “stazione emittente” del cervello, attraverso cui le vibrazioni di pensiero vengono trasmesse. L’Immaginazione Creativa è “l’apparecchio ricevente”, attraverso cui le vibrazioni di pensiero vengono raccolte dall’etere.

Insieme ai fattori importanti della mente subconscia, e alla facoltà dell’Immaginazione Creativa, che costituiscono gli apparecchi emittenti e riceventi dei tuoi macchinari di trasmissione mentale, considera ora il principio dell’autosuggestione, che è il mezzo con cui puoi mettere in moto la tua stazione “emittente”.

Mediante le istruzioni descritte nel capitolo sull’autosuggestione sei stato chiaramente informato sul metodo con cui il DESIDERIO può essere tramutato nel suo equivalente monetario.

Il funzionamento della tua stazione mentale “emittente” consiste di una procedura relativamente semplice. Non hai che tre principi da tenere presenti, e da applicare, quando desideri usare la tua stazione emittente: la MENTE SUBCONSCIA, l’IMMAGINAZIONE CREATIVA e l’AUTOSUGGESTIONE. Gli stimoli attraverso cui metti in azione questi tre principi sono stati descritti: la procedura comincia con il DESIDERIO.

LE FORZE PIÙ GRANDI SONO “INTANGIBILI”

La depressione ha portato il mondo proprio sulla linea di confine della comprensione delle forze che sono intangibili e invisibili. Attraverso le epoche che sono trascorse l’uomo è dipeso troppo dai suoi sensi fisici e ha limitato la sua conoscenza alle cose fisiche, che poteva vedere, toccare, pesare e misurare.

Ora stiamo entrando nella più meravigliosa di tutte le epoche – un’epoca che ci insegnerà qualcosa sulle forze intangibili del mondo che ci circonda. Forse apprenderemo, attraversando quest’epoca, che 'l’altro io" è più potente dell’io fisico che vediamo quando guardiamo uno specchio.

A volte gli uomini parlano con leggerezza delle cose intangibili – le cose che non possono essere percepite attraverso nessuno dei loro cinque sensi – e, quando li sentiamo, questo deve farci ricordare che tutti noi siamo controllati da forze che sono invisibili e intangibili.

Tutto il genere umano non ha il potere di far fronte a né di controllare la forza intangibile nascosta nella onde tumultuose degli oceani. L'uomo non ha la capacità di comprendere l'intangibile forza di gravità che tiene questo piccolo pianeta sospeso a mezz'aria e che impedisce che l'uomo caschi giù, e ancor meno ha il potere di controllare quella forza. L'uomo è del tutto arrendevole alla forza intangibile che arriva con un temporale, ed è altrettanto inerme in presenza dell'intangibile forza dell'elettricità – no, non sa neanche cosa sia l'elettricità, da dove arrivi, o quale sia il suo scopo!

Né è questa in alcun modo la fine dell'ignoranza dell'uomo in relazione alle cose invisibili e intangibili. Egli non comprende la forza (e l'intelligenza) intangibile nascosta nel suolo della terra – la forza che gli fornisce ogni boccone di cibo che mangia, ogni articolo d'abbigliamento che indossa, ogni dollaro che tiene in tasca.

LA DRAMMATICA STORIA DEL CERVELLO

Per ultima cosa ma non meno importante, l'uomo, con tutta la sua cultura e istruzione di cui si fa vanto, capisce poco o nulla della forza intangibile del pensiero (la più grande di tutte le forze intangibili). Sa ben poco riguardo al cervello fisico e alla sua vasta rete di congegni intricati attraverso cui il potere del pensiero viene tradotto nel suo equivalente materiale, ma ora sta entrando in un'epoca che dovrà produrre un'illuminazione su questa materia. Gli uomini di scienza hanno già iniziato a volgere la loro attenzione verso lo studio di questa cosa immensa chiamata cervello e, mentre sono ancora alla fase dell'asilo dei propri studi, hanno scoperto abbastanza conoscenza da sapere che il quadro di comando centrale, cioè il numero di linee che collegano la cellule cerebrali l'una all'altra, è pari alla cifra uno seguita da quindici milioni di cifre.

"La cifra è tanto sbalorditiva", disse il dottor C. Judson Herrick, dell'Università di Chicago, "che le cifre astronomiche, che hanno a che fare con centinaia di milioni di anni luce, divengono insignificanti al confronto... È stato determinato

che ci sono dai 10 miliardi ai 14 miliardi di cellule nervose nella corteccia cerebrale umana, e sappiamo che queste sono disposte secondo schemi definiti. Queste disposizioni non sono casuali. Seguono un ordine. I metodi elettrofisiologici di recente sviluppo tirano fuori delle correnti d'azione da cellule localizzate con grande precisione o da delle fibre tramite dei microelettrodi, le amplificano con valvole termoioniche e registrano delle differenze di potenziale di un milione di volt".

È inconcepibile che una tale rete di congegni intricati esista solo per il fine di portare avanti le funzioni fisiche connesse allo sviluppo e al mantenimento del corpo fisico. Non è probabile che lo stesso sistema, che dà a miliardi di cellule cerebrali i mezzi per comunicare l'una con l'altra, fornisca anche i mezzi per comunicare con altre forze intangibili?

Dopo che ebbi scritto questo libro, appena prima che il manoscritto arrivasse all'editore, comparve sul New York Times un editoriale che mostrava che almeno una grande Università, e un investigatore intelligente nel campo dei fenomeni mentali, stavano portando avanti una ricerca organizzata attraverso cui si è arrivati a delle conclusioni che sono parallele a molte di quelle descritte in questo capitolo e nel successivo. L'editoriale analizzava, in breve, il lavoro portato avanti dal dottor Rhine e dai suoi colleghi presso la Duke University, vale a dire:

"Che cos'è la 'Telepatia'?

"Un mese fa abbiamo menzionato su questa pagina alcuni dei notevoli risultati raggiunti dal professor Rhine e dai suoi colleghi presso la Duke University attraverso più di centomila esperimenti condotti per determinare l'esistenza della 'telepatia' e della 'chiaroveggenza'. Questi risultati sono stati riassunti in due articoli sullo Harper's Magazine. Nel secondo, che è ora comparso, l'autore, E. H. Wright, prova a riassumere che cosa sia stato appreso, o che cosa paia ragionevole dedurre riguardo all'esatta natura di queste modalità di percezione

'extrasensoriali'.

“L’effettiva esistenza della telepatia e della chiaroveggenza per alcuni scienziati ora sembra enormemente probabile a seguito del risultato degli esperimenti di Rhine. A vari soggetti percipienti è stato chiesto di identificare tante carte di un mazzo speciale quante potessero identificarne senza guardarle e senza avere altri accessi sensoriali a esse. Si è scoperto che circa una ventina di uomini e donne potevano regolarmente identificare così tante carte correttamente che 'non c’era neanche una possibilità su molti milioni di milioni che avessero compiuto quelle imprese per fortuna o per caso'.

“Ma come fecero? Questi poteri, supponendo che esistano, non sembrano essere sensoriali. Non esiste un organo conosciuto per essi. Gli esperimenti diedero gli stessi risultati positivi con di mezzo delle distanze di diverse centinaia di miglia così come stando nella stessa stanza. Questi fatti eliminano anche, secondo il signor Wright, il tentativo di spiegare la telepatia o la chiaroveggenza attraverso una teoria fisica dell’irradiamento. Tutte le forme conosciute di energia radiante diminuiscono inversamente al quadrato della distanza attraversata. Con la telepatia e la chiaroveggenza questo non accade. Ma variano attraverso cause fisiche così come avviene per i nostri altri poteri mentali. Contrariamente all’opinione più diffusa, non migliorano quando il soggetto percipiente è addormentato o mezzo addormentato, ma, al contrario, quando questo è del tutto sveglio e vigile. Rhine ha scoperto che un narcotico farà abbassare invariabilmente il punteggio di un soggetto percipiente, mentre uno stimolante lo farà sempre aumentare. A quanto pare, l’esecutore più affidabile non può fare un buon punteggio a meno che non provi a dare il meglio di sé.

“Una conclusione che Wright trae con una certa sicurezza è che la telepatia e la chiaroveggenza sono davvero lo stesso dono. Vale a dire, la facoltà che 'vede' la faccia di una carta messa giù su un tavolo sembra essere esattamente la stessa che 'legge' un pensiero che risiede solo in un’altra mente. Vi sono parecchi motivi per credere a questo. Per esempio, finora l’uno o l’altro dono sono stati trovati in persone che godono di entrambi. E in tutte queste persone, fino a oggi,

i due doni sono stati di uguale intensità, in modo quasi esatto. Schermi, muri e distanze non hanno alcun effetto su nessuno dei due. Wright muove da questa conclusione per spiegare la propria pura 'intuizione' secondo cui altre esperienze extrasensoriali, i sogni profetici, le premonizioni di disastri e cose simili, possono anche rivelarsi parte della stessa facoltà. Al lettore non viene chiesto di accettare nessuna di queste conclusioni a meno che non lo trovi necessario, ma le prove che Rhine ha accumulato restano comunque impressionanti".

In considerazione dell'annuncio del dottor Rhine in relazione alle condizioni in cui la mente risponde a ciò che lui definisce modalità di percezione "extrasensoriali", ora sento il privilegio di ampliare la sua testimonianza affermando che io e i miei colleghi abbiamo scoperto quelle che riteniamo le condizioni ideali in cui la mente possa essere stimolata in modo che il sesto senso descritto nel prossimo capitolo possa esser fatto funzionare in modo pratico.

Le condizioni a cui faccio riferimento consistono di una stretta alleanza lavorativa tra di me e due membri del mio personale. Attraverso la sperimentazione e la pratica abbiamo scoperto come stimolare le nostre menti (applicando il principio usato in relazione ai "Consiglieri Invisibili" descritti nel prossimo capitolo) così da poter, per mezzo di un processo di fusione delle nostre tre menti in una, trovare la soluzione a una grande varietà di problemi personali che mi vengono sottoposti dai miei clienti.

La procedura è molto semplice. Ci sediamo a un tavolo per riunioni, affermiamo chiaramente la natura del problema che abbiamo in esame, quindi iniziamo a discuterne. Ciascuno contribuisce con qualunque pensiero che gli venga in mente. La cosa strana riguardo a questo metodo di stimolazione mentale è che mette ogni partecipante in comunicazione con fonti di conoscenza sconosciute che sono decisamente al di fuori della sua esperienza.

Se capisci il principio descritto nel capitolo sulla Mente Superiore, certamente

riconoscerai che la procedura da tavola rotonda qui descritta è un’applicazione pratica della Mente Superiore.

Questo metodo di stimolazione mentale, per mezzo di una discussione armoniosa su argomenti definiti, tra tre persone, illustra il più semplice e pratico utilizzo della Mente Superiore.

Adottando e seguendo un piano simile, ogni studente di questa filosofia potrà entrare in possesso della celebre formula di Carnegie brevemente descritta nell’introduzione. Se questo per te ora non significa nulla, segna questa pagina e leggila di nuovo dopo aver finito l’ultimo capitolo.

Capitolo 14. Il sesto senso

LA "depressione" era un bene travestito da male. Ha portato tutto il mondo a un nuovo punto di partenza che dà a tutti una nuova opportunità.

LA PORTA CHE CONDUCE AL TEMPIO DELLA SAGGEZZA

Il Tredicesimo Passo verso la Ricchezza

IL “tredicesimo” principio è conosciuto come il SESTO SENSO, attraverso cui l’Intelligenza Infinita potrà spontaneamente comunicare e comunicherà, senza alcuno sforzo e senza alcuna richiesta da parte dell’individuo.

Questo principio è l’apice di questa filosofia. Può essere assimilato, compreso e applicato SOLO se prima si padroneggiano gli altri dodici principi.

Il SESTO SENSO è quella porzione della mente subconscia che è stata indicata come Immaginazione Creativa. È stata anche indicata come “l’apparecchio ricevente” attraverso cui le idee, i piani e i pensieri guizzano nella mente. I “guizzi” a volte sono chiamati “intuizioni” o “ispirazioni”.

Il sesto senso va al di là delle descrizioni! Non può essere descritto a una persona che non abbia padroneggiato gli altri principi di questa filosofia, perché una tale persona non possiede né la conoscenza né l’esperienza con cui il sesto senso possa essere confrontato. La comprensione del sesto senso giunge solo mediante la meditazione, attraverso lo sviluppo mentale da dentro. Il sesto senso probabilmente è il mezzo di contatto tra la mente finita dell’uomo e l’Intelligenza Infinita, e per questo motivo è un miscuglio di mentale e spirituale. Si ritiene che sia il punto in cui la mente umana si mette in contatto con la Mente Universale.

Dopo aver padroneggiato i principi descritti in questo libro sarai preparato ad accettare come verità un’affermazione che, altrimenti, potrebbe essere incredibile per te, ossia:

Attraverso l’aiuto del sesto senso sarai avvisato in tempo sui pericoli incombenti così da poterli evitare, e sarai informato in tempo sulle opportunità così da

poterle cogliere.

Con lo sviluppo del sesto senso viene in tuo aiuto, e viene per stare ai tuoi ordini, un “angelo custode” che in qualsiasi momento ti aprirà la porta del Tempio della Saggezza.

Se questa sia un’affermazione veritiera o meno, non lo potrai mai sapere se non seguendo le istruzioni descritte nelle pagine di questo libro, o seguendo qualche metodo procedurale simile.

L’autore non crede ai “miracoli” e non ne è un sostenitore, perché ha abbastanza conoscenza della Natura da capire che la Natura non devia mai dalle sue leggi prestabilite. Alcune delle sue leggi sono così incomprensibili che producono quelli che appaiono come dei “miracoli”. Il sesto senso si avvicina a un miracolo più di qualunque altra cosa io abbia provato, e appare così solo perché non capisco il metodo con cui questo principio viene fatto funzionare.

Questo è ciò che l’autore conosce – che c’è un potere, o una Causa Prima, o un’Intelligenza, che permea ogni atomo di materia e abbraccia ogni unità di energia percepibile dall’uomo – che questa Intelligenza Infinita converte le ghiande in querce, fa sì che l’acqua scorra in discesa in risposta alla legge di gravità, fa sì che al giorno segua la notte e all’estate l’inverno, e che ogni cosa mantenga il suo posto e la sua relazione con le altre. Quest’Intelligenza può, attraverso i principi di questa filosofia, essere indotta ad aiutare a tramutare i DESIDERI in forma concreta o materiale. L’autore possiede questa conoscenza perché l’ha sperimentata – e l’ha PROVATA.

Passo dopo passo, attraverso i capitoli precedenti, sei stato condotto fino a questo, ovvero l’ultimo principio. Se hai padroneggiato ognuno dei principi precedenti, ora sei pronto ad accettare, senza esser scettico, le stupefacenti

asserzioni qui esposte. Se non hai padroneggiato gli altri principi, devi farlo prima di poter determinare chiaramente se le affermazioni fatte in questo capitolo siano fatti o finzioni.

Mentre stavo attraversando l'età della "venerazione degli eroi" mi trovai a provare a imitare quelli che ammiravo di più. Inoltre, scoprii che l'elemento della FEDE, con cui mi sforzavo di imitare i miei idoli, mi dava una grande capacità di farlo in modo abbastanza riuscito.

Non mi sono mai levato del tutto quest'abitudine dell'adorazione degli eroi, anche se ho superato l'età comunemente dedicata a cose simili. La mia esperienza mi ha insegnato che la cosa che si avvicina di più all'essere davvero grandi è emulare i grandi, con il sentimento e con l'azione, il più possibile.

Molto prima che avessi mai scritto una sola riga da pubblicare, o che avessi provato a pronunciare un discorso in pubblico, seguivo l'abitudine di rimodellare il mio carattere provando a imitare i nove uomini le cui vite e le cui realizzazioni mi avevano colpito di più. Questi nove uomini erano Emerson, Paine, Edison, Darwin, Lincoln, Burbank, Napoleone, Ford e Carnegie. Ogni notte, per molti anni, tenni un'immaginaria Seduta Consiliare con questo gruppo di uomini che avevo chiamato i miei "Consiglieri Invisibili".

La procedura era questa. Appena prima di andare a letto, la notte, chiudevo gli occhi e vedevo, nella mia immaginazione, questo gruppo di uomini seduti con me intorno al mio Tavolo del Consiglio. Qui io non avevo solo l'opportunità di sedere tra coloro che consideravo grandi, ma a dire il vero dominavo il gruppo, facendo da Presidente.

Avevo un PROPOSITO assai DEFINITO nel lasciare libero corso alla mia immaginazione attraverso queste riunioni notturne. Il mio proposito era di

ricostruire il mio carattere in modo che rappresentasse una combinazione dei caratteri dei miei consiglieri immaginari. Rendendomi conto, come feci, in giovane età, che dovevo superare lo svantaggio di esser nato in un ambiente di ignoranza e superstizione, mi assegnai intenzionalmente il compito di compiere una rinascita volontaria attraverso il metodo qui descritto.

COSTRUIRE IL CARATTERE MEDIANTE L'AUTOSUGGESTIONE

Essendo uno zelante studente di psicologia sapevo, certamente, che tutti gli uomini sono diventati ciò che sono a causa dei loro PENSIERI E DESIDERI PREDOMINANTI. Sapevo che ogni desiderio profondamente radicato porta un individuo a cercare un'espressione esterna attraverso cui quel desiderio possa essere tramutato in realtà. Sapevo che l'autosuggestione è un fattore potente nella creazione del carattere, e che è, in realtà, il solo principio attraverso cui il carattere viene costruito.

Con questa conoscenza dei principi del funzionamento della mente ero piuttosto ben armato con le attrezzature necessarie per ricostruire il mio carattere. In queste Sedute Consiliari immaginarie mi rivolgevo ai membri del mio Gabinetto per riceverne le conoscenze con cui desideravo che ciascuno contribuisse, rivolgendomi a ciascun membro con parole udibili, come segue:

"Signor Emerson, desidero acquisire da voi la meravigliosa comprensione della Natura che ha contraddistinto la vostra vita. Vi chiedo di lasciare, nella mia mente subconscia, un'impronta di quelle qualità in vostro possesso che vi hanno permesso di capire e di adattarvi alle leggi della Natura. Vi chiedo che mi aiutiate a raggiungere e ad attingere a qualunque fonte di conoscenza che sia disponibile per questo scopo.

"Signor Burbank, vi chiedo che mi trasmettiate la conoscenza che vi ha

permesso di armonizzare le leggi della Natura tanto da aver fatto sì che il cactus perdesse le sue spine e diventasse un cibo commestibile. Datemi l'accesso alla conoscenza che vi ha permesso di far crescere due fili d'erba dove prima ne cresceva uno solo, e che vi ha aiutato a miscelare la colorazione dei fiori con più splendore e armonia, perché voi solo siete riuscito a spingervi tanto in là con gli abbellimenti.

"Napoleone, desidero acquisire da voi, emulandovi, la meravigliosa capacità che possedevate di ispirare gli uomini e di suscitare in loro uno spirito d'azione forte e determinato. Desidero anche acquisire lo spirito di FEDE durevole che vi ha permesso di trasformare la sconfitta in vittoria e di superare ostacoli impressionanti. Imperatore del Fato, Re della Sorte, Uomo del Destino, vi rendo gli onori!

"Signor Paine, desidero acquisire da voi la libertà di pensiero, il coraggio e la chiarezza con cui esprimere le proprie convinzioni, che tanto vi hanno contraddistinto!

"Signor Darwin, desidero acquisire da voi la meravigliosa pazienza e la capacità di studiare causa ed effetto senza parzialità o pregiudizio, di cui voi siete stato un grande esempio nel campo della scienza naturale.

"Signor Lincoln, desidero sviluppare nel mio carattere il forte senso di giustizia, l'instancabile spirito di pazienza, il senso dell'umorismo, la comprensione umana e la tolleranza che furono le vostre caratteristiche distintive.

"Signor Carnegie, sono già indebitato verso di voi per la mia scelta di vita, che mi ha portato grande felicità e serenità. Desidero acquisire una completa comprensione dei principi dello sforzo organizzato, che voi avete usato assai efficacemente per costruire una grande impresa industriale.

“Signor Ford, siete stato tra gli uomini più utili tra quelli che hanno fornito il materiale essenziale per il mio lavoro. Desidero acquisire il vostro spirito di persistenza, la determinazione, la padronanza di sé e la fiducia in sé che vi hanno permesso di vincere la povertà e di organizzare, unificare e semplificare gli sforzi umani, così che io possa aiutare altri a seguire le vostre orme.

“Signor Edison, vi ho fatto sedere vicino a me, alla mia destra, a causa della collaborazione personale che mi avete offerto durante la mia ricerca sulle cause del successo e del fallimento. Desidero acquisire da voi il meraviglioso spirito di FEDE con cui avete svelato tantissimi segreti della Natura, e lo spirito di fatica incessante con cui molto spesso avete strappato la vittoria alla sconfitta.”

Il metodo con cui mi rivolgevo ai membri del Gabinetto immaginario variava a seconda dei tratti caratteriali che ero, in quel momento, più interessato ad acquisire. Studiavo le storie delle loro vite con un’attenzione scrupolosa. Dopo alcuni mesi di questa procedura notturna fui sbalordito dallo scoprire che queste figure immaginarie divennero apparentemente reali.

Ognuno di questi nove uomini sviluppò caratteristiche individuali, il che mi sorprese. Per esempio, Lincoln sviluppò l’abitudine di essere sempre in ritardo per poi arrivare camminando con uno stile solenne. Quando giungeva, camminava pianissimo, con le mani giunte dietro di sé, e ogni tanto, mentre stava passando, si fermava e poggiava la sua mano momentaneamente sulla mia spalla. Sul suo volto aveva sempre un’espressione di serietà. Raramente lo vidi sorridere. La preoccupazioni di una nazione divisa lo avevano reso serio.

Questo non valeva per gli altri. Burbank e Paine spesso si lasciavano andare a scambi di battute spiritosi che sembravano, a volte, urtare gli altri membri del gabinetto. Una notte Paine suggerì che io preparassi una predica sul suo libro “L’età della ragione” e che la pronunciassi dal pulpito di una chiesa che avevo

frequentato in passato. Molti intorno al tavolo risero di gusto per questo suggerimento. Non Napoleone! Inarcò la bocca verso il basso e gemette così forte che tutti si voltarono e lo guardarono stupiti. Per lui la chiesa non era che una pedina dello Stato, non da riformare ma da usare come un comodo strumento di incitamento all'attività di massa da parte del popolo.

In un'occasione Burbank fu in ritardo. Quando giunse, era eccitato in modo entusiastico, e spiegò che aveva fatto tardi a causa di un esperimento che stava facendo, attraverso cui sperava di essere in grado di far crescere le mele su ogni tipo di albero. Paine lo rimproverò ricordandogli che fu una mela a far cominciare tutti i guai tra uomo e donna. Darwin ridacchiò di gusto suggerendo che Paine stesse attento ai serpentelli quando fosse andato nel bosco a raccogliere le mele, poiché avevano l'abitudine di trasformarsi in grossi serpenti. Emerson osservò: "Niente serpenti, niente mele". E Napoleone commentò: "Niente mele, niente stato!"

Lincoln prese l'abitudine di essere sempre l'ultimo a lasciare il tavolo dopo ogni riunione. In un'occasione si chinò sul bordo del tavolo, con le braccia piegate, e restò in quella posizione per molti minuti. Io non provai a disturbarlo. Alla fine sollevò lentamente la testa, si alzò e camminò verso la porta, poi si girò, tornò indietro, posò la sua mano sulla mia spalla e disse: "Ragazzo mio, avrai bisogno di molto coraggio se resti deciso a realizzare il tuo proposito nella vita. Ma ricorda, quando le difficoltà ti assalgono, che le persone comuni hanno buonsenso. Le avversità lo fanno sviluppare".

Una sera Edison arrivò prima di tutti gli altri. Si avvicinò e si sedette alla mia sinistra, dove era solito sedersi Emerson, e disse: "Sei destinato a testimoniare la scoperta del segreto della vita. Quando il momento verrà, osserverai che la vita consiste di grandi frotte di energia, o di entità, ciascuna tanto intelligente quanto gli esseri umani pensano di essere. Queste unità di vita si raggruppano come sciami di api e restano insieme finché non si disintegrano per mancanza di armonia. Queste unità hanno divergenze di opinioni, proprio come gli esseri umani, e spesso lottano tra di loro. Queste sedute che tu stai conducendo ti

saranno molto utili. Porteranno in tuo soccorso alcune di quelle stesse unità di vita che servirono i membri del tuo Gabinetto durante le loro vite. Queste unità sono eterne. NON MUOIONO MAI! I tuoi stessi pensieri e DESIDERI servono come un magnete che attrae le unità di vita dal grande oceano della vita che è là fuori. Solo le unità amichevoli vengono attratte – quelle che si armonizzano con la natura dei tuoi DESIDERI".

Gli altri membri del Gabinetto iniziarono a entrare nella stanza. Edison si alzò e lentamente camminò verso la sua sedia. Edison era ancora vivo quando questo accadde. Questa cosa mi colpì così tanto che andai a trovarlo e gli dissi di quest'esperienza. Egli fece un sorriso divertito e disse: "Il tuo sogno era più reale di quanto tu possa immaginare". Non aggiunse altre spiegazioni alla sua affermazione.

Queste riunioni divennero così realistiche che diventai timoroso delle loro conseguenze e le interruppi per diversi mesi. Erano delle esperienze così misteriose che temevo di perdere di vista il fatto che quelle sedute fossero puramente delle esperienze della mia immaginazione, nel caso in cui le avessi continuate.

Circa sei mesi dopo aver interrotto quella pratica, una notte mi svegliai, o pensai di essermi svegliato, quando vidi Lincoln in piedi a fianco al mio letto. Egli disse: "Il mondo avrà presto bisogno dei tuoi servizi. Sta per attraversare un periodo di caos che farà sì che gli uomini e le donne perdano la fede e si ritrovino in preda al panico. Vai avanti con il tuo lavoro e completa la tua filosofia. Quella è la missione della tua vita. Se la trascuri, per qualunque motivo, sarai ridotto a una condizione primitiva e sarai costretto a ripercorrere i cicli attraverso cui sei passato nel corso di migliaia di anni".

Il mattino seguente non ero in grado di dire se io avessi sognato o se in realtà fossi stato sveglio, e da allora non ho mai scoperto quale delle due fosse la verità, ma so che quel sogno, se fu un sogno, il giorno successivo era così vivido

nella mia mente che ripresi le mie riunioni la sera seguente.

Durante la nostra riunione successiva i membri del mio Gabinetto si introdussero tutti insieme nella stanza, e si disposero ai loro soliti posti al Tavolo del Consiglio mentre Lincoln alzava un bicchiere e diceva: “Signori, facciamo un brindisi a un amico che è tornato all’ovile”.

Dopo quella volta iniziai ad aggiungere nuovi membri al mio Gabinetto, e oggi è composto da più di cinquanta membri, tra cui Cristo, San Paolo, Galileo, Copernico, Aristotele, Platone, Socrate, Omero, Voltaire, Bruno, Spinoza, Drummond, Kant, Schopenhauer, Newton, Confucio, Elbert Hubbard, Brann, Ingersoll, Wilson e William James.

Questa è la prima volta che ho il coraggio di menzionare questo fatto. Fin qui ero rimasto silenzioso su questo argomento, perché sapevo, per il mio stesso atteggiamento in relazione a tali materie, che sarei stato frainteso se avessi descritto la mia insolita esperienza. Ora ho preso coraggio per mettere sulla carta stampata la mia esperienza, perché ora sono meno preoccupato per quello che “gli altri dicono” rispetto a quanto lo fossi negli anni passati. Una delle benedizioni della maturità è che a volte dà a un individuo maggiore coraggio di dire la verità, a prescindere da quello che quelli che non capiscono potranno pensare o dire.

Affinché io non sia frainteso, desidero affermare qui con la massima enfasi che considero ancora le mie sedute di Gabinetto come puramente immaginarie, ma mi sento autorizzato ad asserire che, anche se i membri del mio Gabinetto possono essere puramente di fantasia e le riunioni esistono solo nella mia immaginazione, mi hanno condotto su magnifici sentieri avventurosi, hanno riacceso un apprezzamento della vera grandezza, hanno incoraggiato lo sforzo creativo e hanno dato coraggio all’espressione del pensiero onesto.

Da qualche parte nella struttura cellulare del cervello è situato un organo che riceve le vibrazioni di pensiero normalmente chiamate “intuizioni”. Fino a oggi la scienza non ha scoperto dove si trovi questo organo del sesto senso, ma questo non è importante. Resta il fatto che gli esseri umani ricevono della conoscenza accurata attraverso sorgenti diverse dai sensi fisici. Tale conoscenza, in genere, viene ricevuta quando la mente è sotto l’influsso di una stimolazione straordinaria. Ogni emergenza che susciti le emozioni e che faccia battere il cuore più rapidamente del normale può, e generalmente lo fa, mettere in azione il sesto senso. Chiunque abbia provato l’esperienza di sfiorare un incidente mentre stava guidando, sa che in simili frangenti il sesto senso spesso ci viene in soccorso, e ci aiuta, in un baleno, a evitare l’incidente.

Questi fatti vengono menzionati per introdurre un’affermazione fattuale che ora farò, vale a dire che durante le mie riunioni con i “Consiglieri Invisibili” trovo la mia mente molto ricettiva alla idee, ai pensieri e alla conoscenza che giunge a me attraverso il sesto senso. Posso dire onestamente che devo interamente ai miei “Consiglieri Invisibili” tutto il credito per quelle idee, quei fatti o quelle conoscenze che ho ricevuto attraverso “l’ispirazione”.

In un sacco di occasioni, quando ho affrontato delle emergenze, e alcune di queste erano così gravi che la mia vita era in pericolo, sono stato miracolosamente guidato per superare quelle difficoltà mediante l’influsso dei miei “Consiglieri Invisibili”.

Il mio proposito originale nel condurre delle sedute Consiliari con degli esseri immaginari era soltanto quello di imprimere nella mia mente subconscia, attraverso il principio dell’autosuggestione, certe caratteristiche che desideravo acquisire. In anni più recenti la mia sperimentazione ha preso una direzione del tutto diversa. Ora vado dai miei consiglieri immaginari con tutti i problemi difficili che si presentano davanti a me e ai miei clienti. I risultati sono spesso sorprendenti, anche se non mi baso interamente su questo tipo di Consiglio.

Tu, di certo, ti sarai reso conto che questo capitolo copre un argomento con cui la maggioranza delle persone non ha dimestichezza. Il Sesto Senso è un tema che sarà di grande interesse e vantaggio per la persona il cui obiettivo è quello di accumulare un'immensa ricchezza, ma non è un tema che ha bisogno di richiamare l'attenzione di quelli i cui desideri sono più modesti.

Henry Ford, senza dubbio, comprende il sesto senso e ne fa un uso pratico. Le sue ampie operazioni commerciali e finanziarie rendono necessario che lui capisca e usi questo principio. Il fu Thomas A. Edison capiva e usava il sesto senso in relazione allo sviluppo delle invenzioni, specialmente quelle che riguardavano i brevetti primari, in relazione ai quali egli non aveva nessuna esperienza umana e nessuna conoscenza accumulata che lo guidassero, come avvenne quando stava lavorando sul fonografo e sulla macchina da presa.

Quasi tutti i grandi capi, come Napoleone, Bismarck, Giovanna D'Arco, Cristo, Buddha, Confucio e Maometto, capivano e probabilmente usavano il sesto senso quasi incessantemente. La parte primaria della loro grandezza consisteva nella loro conoscenza di questo principio.

Il sesto senso non è qualcosa che uno può togliere e mettere a piacimento. La capacità di usare questo grande potere viene lentamente, mediante l'applicazione degli altri principi descritti in questo libro. Raramente un individuo acquisisce una conoscenza attuabile sul sesto senso prima dei quarant'anni d'età. Più spesso la conoscenza non è disponibile finché non si è ben oltre i cinquant'anni, e questo perché le forze spirituali, a cui il sesto senso è assai strettamente collegato, non maturano e non diventano utilizzabili se non attraverso anni di meditazione, introspezione e seria riflessione.

Non importa chi tu sia o quale sia stato il proposito per cui ti sei messo a leggere questo libro, puoi trarne profitto senza capire il principio descritto in questo capitolo. Questo vale specialmente se il tuo proposito primario è quello di accumulare denaro o altre cose materiali.

Il capitolo sul sesto senso è stato incluso perché questo libro è stato concepito con lo scopo di presentare una filosofia completa con cui gli individui possano infallibilmente indirizzarsi per ottenere qualunque cosa vogliano nella vita. Il punto di partenza di tutti i conseguimenti è il DESIDERIO. Il punto di arrivo è quel tipo di CONOSCENZA che conduce alla comprensione – comprensione di sé, comprensione degli altri, comprensione delle leggi della Natura, riconoscimento e comprensione della FELICITÀ.

Questo tipo di comprensione giunge in tutta la sua pienezza solo attraverso la familiarità con il principio del sesto senso e attraverso il suo utilizzo, quindi questo principio doveva essere incluso come parte di questa filosofia a beneficio di quelli che esigono di più del denaro.

Avendo letto questo capitolo, avrai notato che mentre lo leggevi venivi elevato a un alto livello di stimolazione mentale. Splendido! Ritornaci sopra di nuovo tra un mese, leggilo ancora una volta e vedrai che la tua mente si librerà verso un livello di stimolazione ancora più alto. Ripeti quest'esperienza di tanto in tanto, non preoccupandoti di quanto potrai imparare ogni volta, e alla fine ti ritroverai in possesso di un potere che ti permetterà di disfarti dello scoraggiamento, di dominare la paura, di sconfiggere la procrastinazione e attingere liberamente alla tua immaginazione. Allora avrai sentito il tocco di quel "qualcosa" di sconosciuto che è stato lo spirito animante di ogni pensatore davvero grande, sia che fosse un capo, un artista, un musicista, uno scrittore o uno statista. Allora sarai in condizione di tramutare i tuoi DESIDERI nei loro equivalenti fisici o finanziari tanto facilmente quanto potresti stenderti e arrenderti al primo segno di opposizione.

LA FEDE CONTRO LA PAURA!

I capitoli precedenti hanno descritto come sviluppare la FEDE attraverso

l’Autosuggestione, il Desiderio e il Subconscio. Il prossimo capitolo presenta le istruzioni dettagliate per il controllo della PAURA.

In esso si troverà una descrizione completa delle sei paure che sono la causa di ogni scoraggiamento, timidezza, procrastinazione, indifferenza, indecisione e della mancanza di ambizione, di fiducia in sé, di iniziativa, di autocontrollo ed entusiasmo.

Fruga in te stesso attentamente mentre studi questi sei nemici, poiché possono esistere solo nella tua mente subconscia, dove la loro presenza sarà difficile da individuare.

Ricorda, inoltre, mentre analizzi i “Sei Fantasmi della Paura”, che questi non sono altro che fantasmi poiché esistono solo nella mente di un individuo.

Ricorda anche che i fantasmi – creazioni dell’immaginazione incontrollata – hanno causato gran parte dei danni che le persone hanno fatto alle proprie menti, dunque i fantasmi possono essere pericolosi come se vivessero e camminassero sulla terra dentro a dei corpi fisici.

Il Fantasma della Paura della Povertà, che si è impadronito delle menti di milioni di persone nel 1929, era così reale che causò la peggior depressione economica che questo paese abbia mai conosciuto. Inoltre, proprio questo fantasma spaventa ancora alcuni di noi fino a farci perdere la testa.

Capitolo 15. Come farla in barba ai sei fantasmi della paura

Fai l'inventario di te stesso, mentre leggi questo capitolo conclusivo, e scopri quanti dei "fantasmi" ti stanno intralciando

PRIMA di poter utilizzare con successo una qualunque parte di questa filosofia, la tua mente deve essere pronta a riceverla. La preparazione non è difficile. Comincia con lo studio, l'analisi e la comprensione dei tre nemici di cui dovrai sbarazzarti. Questi sono l'INDECISIONE, il DUBBIO e la PAURA!

Il Sesto Senso non funzionerà mai finché questi tre elementi negativi o uno qualunque di essi resteranno nella tua mente. I membri di questa triade sacrilega sono strettamente connessi; dove si trova uno, gli altri due sono a portata di mano.

L'INDECISIONE è la piantina della PAURA! Ricordalo, mentre leggi. L'indecisione si concretizza nel DUBBIO, i due si fondono e diventano PAURA! Il processo di "fusione" è spesso lento. Questo è uno dei motivi per cui questi tre nemici sono tanto pericolosi. Germogliano e crescono senza che la loro presenza venga notata.

Il resto di questo capitolo descrive uno scopo che deve essere raggiunto prima che questa filosofia, nell'insieme, possa essere messa in pratica. Analizza anche una condizione che, negli ultimi tempi, ha ridotto in povertà un numero enorme di persone, e afferma una verità che deve essere compresa da tutti quelli che vogliano accumulare ricchezze, sia che vengano misurate in termini di denaro sia in termini di una condizione mentale di valore molto più grande del denaro.

Il proposito di questo capitolo è quello di indirizzare il riflettore dell'attenzione sulla causa e sulla cura delle sei paure primarie. Prima di poter vincere un nemico dobbiamo conoscere il suo nome, le sue abitudini e il suo luogo di residenza. Mentre leggi, analizzati attentamente e determina quali – se ce ne sono – delle sei paure comuni si siano legate a te.

Non farti ingannare dalle abitudini di queste astute nemiche. A volte restano nascoste nella mente subconscia, dove sono difficili da individuare e ancor più difficili da eliminare.

LE SEI PAURE PRIMARIE

Ci sono sei paure primarie, e prima o poi ogni essere umano è affetto da una combinazione di esse. Gran parte delle persone sono fortunate se non sono affette da tutte e sei. Nominate nell’ordine in cui appaiono più comunemente, sono:

La paura della POVERTÀ

La paura delle CRITICHE

La paura dei PROBLEMI DI SALUTE

} alla base della gran parte delle preoccupazioni degli individui

La paura di PERDERE L'AMORE DI QUALCUNO

La paura della VECCHIAIA

La paura della MORTE

Tutte le altre paure sono di importanza minore; possono essere raggruppate sotto questi sei titoli.

La diffusione di queste paure, che è come una maledizione per il mondo, va a cicli. Per quasi sei anni, mentre la depressione era in corso, abbiamo annaspato nel ciclo della PAURA DELLA POVERTÀ. Durante la guerra mondiale eravamo nel ciclo della PAURA DELLA MORTE. Appena dopo la guerra mondiale eravamo nel ciclo della PAURA DEI PROBLEMI DI SALUTE, come evidenziato dalle epidemie che si sono diffuse in tutto il mondo.

Le paure non sono altro che stati mentali. Lo stato mentale di un individuo è soggetto a controllo e orientamento. I medici, come si sa, sono meno soggetti a essere colpiti da delle malattie rispetto ai normali profani, per il fatto che i medici NON HANNO PAURA DELLE MALATTIE. Si sa che i medici, senza paura o esitazione, ogni giorno entrano in contatto fisico con centinaia di persone che soffrono di malattie contagiose come il vaiolo, senza esserne infettati. La loro immunità contro la malattia consiste largamente, se non esclusivamente, nella loro assoluta mancanza di PAURA.

L’uomo non può creare nulla che non sia prima concepito sotto forma di impulso di pensiero. A seguito di quest’affermazione ne viene un’altra di importanza ancor maggiore, ossia: GLI IMPULSI DI PENSIERO DELL’UOMO, SIA VOLONTARI CHE INVOLONTARI, INIZIANO IMMEDIATAMENTE A TRADURSI NEL PROPRIO EQUIVALENTE FISICO. Gli impulsi di pensiero che vengono raccolti attraverso l’etere per puro caso (pensieri che sono stati sprigionati da altre menti), possono certamente determinare il proprio destino finanziario, commerciale, professionale o sociale tanto quanto gli impulsi di pensiero che uno crea intenzionalmente e per uno scopo.

Qui stiamo posando le fondamenta per la presentazione di un fatto di grande

importanza per la persona che non comprende perché alcune persone appaiano “fortunate” mentre altre con un’abilità, una preparazione, un’esperienza e una capacità cerebrale uguali o maggiori sembrino destinate a stare insieme alla sfortuna. Questo fatto può essere spiegato dall’affermazione secondo cui ogni essere umano ha la capacità di controllare completamente la propria mente, e con questo controllo, ovviamente, ogni persona può aprire la propria mente agli impulsi di pensiero vagabondi che vengono sprigionati da altri cervelli oppure chiudere saldamente le porte e lasciar entrare solo gli impulsi di pensiero di propria scelta.

La Natura ha dotato l’uomo del controllo assoluto su una sola cosa, e quella cosa è il PENSIERO. Questo fatto, abbinato all’ulteriore fatto che ogni cosa che l’uomo crea comincia sotto forma di pensiero, conduce molto vicini al principio attraverso cui la PAURA può essere controllata.

Se è vero che TUTTO IL PENSIERO HA LA TENDENZA A VESTIRSI CON IL SUO EQUIVALENTE FISICO (e questo è vero, oltre ogni ragionevole possibilità di dubbio), è ugualmente vero che gli impulsi di pensiero di paura e povertà non possono essere tradotti in coraggio e guadagno finanziario.

La gente d’America iniziò a pensare alla povertà a seguito del crollo di Wall Street del 1929. Lentamente, ma in modo certo, quel pensiero di massa fu concretizzato nel suo equivalente fisico, che fu conosciuto come “depressione”. È ciò che doveva accadere in conformità delle leggi della Natura.

LA PAURA DELLA POVERTÀ

Non può esserci compromesso tra la POVERTÀ e la RICCHEZZA! Le due strade che conducono alla povertà e alla ricchezza viaggiano in direzioni opposte. Se vuoi la ricchezza devi rifiutarti di accettare ogni circostanza che

conduca alla povertà. (La parola “ricchezza” è qui usata nel suo senso più ampio, stando a significare una condizione finanziaria, spirituale, mentale e materiale). Il punto di partenza del sentiero che porta alla ricchezza è il DESIDERIO. Nel primo capitolo hai ricevuto le istruzioni complete per l’uso corretto del DESIDERIO. In questo capitolo, che tratta della PAURA, hai le istruzioni complete per preparare la tua mente a fare un uso pratico del DESIDERIO.

Questo, quindi, è il posto dove dare a te stesso un compito che determinerà chiaramente quanto tu abbia assimilato di questa filosofia. Questo è il punto dove puoi farti profeta e predire, accuratamente, che cosa il futuro abbia in serbo per te. Se dopo aver letto questo capitolo sarai disposto ad accettare la povertà, allora potrai anche deciderti a ricevere la povertà. Questa è una decisione che non puoi evitare.

Se esigi la ricchezza, determina quale forma e quale quantità sarà necessaria per soddisfarti. Conosci la strada che conduce alla ricchezza. Ti è stata data una carta stradale che, se seguita, ti manterrà su quella strada. Se tralasci di partire, o se ti fermi prima di arrivare, non potrai accusare nessuno al di fuori di TE. Questa responsabilità è tua. Nessun alibi ti salverà dall’accettare la responsabilità, se ora fallisci o ti rifiuti di esigere la ricchezza nella Vita, perché l’accettazione richiede una cosa sola – incidentalmente, la sola che tu possa controllare – e quella cosa è uno STATO MENTALE. Uno stato mentale è qualcosa che un individuo assume. Non può essere acquistato, deve essere creato.

La paura della povertà è uno stato mentale, nient’altro! Ma è sufficiente a distruggere le possibilità di successo in ogni impresa, e questa è una verità che divenne dolorosamente evidente durante la depressione.

Questa paura paralizza la facoltà del raziocinio, distrugge la facoltà dell’immaginazione, uccide la fiducia in sé, erode l’entusiasmo, scoraggia l’iniziativa, porta all’incertezza nel proposito, favorisce la procrastinazione, spazza via l’entusiasmo e rende l’autocontrollo impossibile. Strappa il fascino

dalla personalità di un individuo, distrugge la possibilità di pensare in modo preciso, devia la concentrazione degli sforzi, vince la persistenza, trasforma la forza di volontà nel nulla, distrugge l'ambizione, offusca la memoria e attrae il fallimento in ogni forma concepibile; uccide l'amore e assassina le emozioni più belle del cuore, scoraggia l'amicizia e attrae il disastro in un centinaio di forme, porta all'irrequietezza, alla miseria e all'infelicità – e tutto questo nonostante l'ovvia verità secondo cui viviamo in un mondo di sovrabbondanza di tutto ciò che il cuore possa desiderare, senza che vi sia nulla a interporsi tra noi e i nostri desideri, a eccezione della mancanza di un proposito definito.

La Paura della Povertà è, senza dubbio, la più distruttiva delle sei paure primarie. È stata messa in cima all'elenco perché è la più difficile da dominare. È necessario un coraggio considerevole per affermare la verità riguardo all'origine di questa paura, e un coraggio ancor più grande per accettare la verità dopo che è stata affermata. La paura della povertà nacque dall'ereditaria inclinazione dell'uomo ad APPROFITTARE ECONOMICAMENTE DEI SUOI SIMILI. Quasi tutti gli animali inferiori all'uomo sono spinti dall'istinto, ma la loro capacità di "pensare" è limitata, pertanto fan preda l'uno dell'altro fisicamente. L'uomo, con il suo intuito superiore, con la capacità di pensare e di ragionare, non divora fisicamente il proprio simile; ottiene maggiore soddisfazione "divorandolo" FINANZIARIAMENTE. L'uomo è così avido che è stata approvata ogni legge immaginabile per salvaguardarlo dal suo simile.

Di tutte le epoche del mondo di cui sappiamo qualcosa, l'epoca in cui viviamo sembra essere eccezionale per la pazzia dell'uomo per il denaro. Un uomo viene considerato meno della polvere della terra se non può esibire un ricco conto in banca; ma se ha i soldi – NON IMPORTA COME LI ABBIA ACQUISITI – egli è un "re" o un "pezzo grosso"; è al di sopra della legge, governa la politica, domina negli affari, e il mondo intero che lo circonda si inchina in segno di rispetto quando egli passa.

Niente porta all'uomo tanta sofferenza e umiltà quanta ne porta la POVERTÀ! Solo quelli che hanno provato la povertà capiscono appieno il significato di

quest’affermazione.

Non c’è da stupirsi se l’uomo teme la povertà. Attraverso una lunga serie di esperienze ereditate l’uomo ha imparato, per certo, che di alcuni uomini non ci si può fidare, dove ci sono di mezzo questioni di denaro e di possedimenti terreni. Questa è un’accusa piuttosto pungente, di cui la parte peggiore è il fatto che sia VERA.

La maggioranza dei matrimoni sono motivati dalla ricchezza posseduta da una o da entrambe la parti contraenti. Non c’è da stupirsi, quindi, se i tribunali per i divorzi sono tanto impegnati.

L’uomo è così desideroso di possedere la ricchezza che la acquisirà in qualunque maniera possa acquisirla – mediante metodi legali se possibile – mediante altri metodi se sarà necessario o conveniente.

L’autoanalisi potrà rivelare delle debolezze che a un individuo non piace riconoscere. Questa forma di esame è essenziale per tutti quelli che dalla Vita esigono di più della mediocrità e della povertà. Ricorda, mentre ti esamini punto per punto, che tu sei sia il giudice che la giuria, il pubblico ministero e l’avvocato difensore, e che tu sei il querelante e il convenuto, e ricorda che vieni processato. Affronta i fatti onestamente. Poni a te stesso delle domande precise ed esigi delle risposte dirette. Quando l’esame sarà terminato, saprai di più su te stesso. Se non senti di poter essere un giudice imparziale per quest’introspezione, rivolgiti a qualcuno che ti conosca bene per fare da giudice mentre tu conduci questo esame incrociato su te stesso. Tu sei in cerca della verità. Ottienila, non importa a quale costo, anche se potrà metterti temporaneamente a disagio!

La maggioranza delle persone, se gli si chiede di che cosa abbiano più paura,

risponderanno: “Non ho paura di nulla”. Tale risposta sarebbe inesatta, perché poche persone si rendono conto di essere vincolate, svantaggiate, flagellate spiritualmente e fisicamente attraverso qualche forma di paura. L’emozione della paura è così subdola e profondamente radicata che uno può trascorrere la vita oppresso da essa senza mai riconoscerne la presenza. Solo un’analisi coraggiosa rivelerà la presenza di questo nemico universale. Quando cominci una simile analisi, cerca in profondità nel tuo carattere. Qui trovi un elenco dei sintomi che dovresti andare a cercare:

SINTOMI DELLA PAURA DELLA POVERTÀ

INDIFFERENZA.

Comunemente espressa attraverso la mancanza di ambizione; la propensione a tollerare la povertà; l’accettazione di qualunque compenso la vita possa offrire, senza protestare; la pigrizia mentale e fisica; la mancanza di iniziativa, immaginazione, entusiasmo e autocontrollo

INDECISIONE.

L’abitudine di permettere che altri facciano quello che tu pensi. Restare “alla finestra”.

DUBBIO.

Generalmente espresso attraverso scuse e pretesti volti a nascondere o

giustificare i propri fallimenti o a scusarsi per essi; a volte viene espresso sotto forma di invidia di quelli che hanno successo, oppure criticandoli.

PREOCCUPAZIONE.

Di solito viene espressa trovando da ridire sugli altri, o mediante una tendenza a spendere di più di quanto il proprio reddito consenta, o con la noncuranza dell'aspetto personale, oppure imbronciandosi e accigliandosi; smoderatezza attraverso il consumo di bevande alcoliche e a volte con l'uso di narcotici; nervosismo, mancanza di compostezza, timidezza e mancanza di fiducia in sé.

ECCESSO DI CAUTELA.

L'abitudine di cercare il lato negativo di ogni circostanza, pensando a e parlando di un possibile fallimento invece di concentrarsi sui modi per avere successo. Conoscere tutte le strade che portano al disastro, ma non cercare mai i piani per evitare il fallimento. Aspettare il "momento giusto" per iniziare a mettere in atto idee e piani, finché l'attesa diventa un'abitudine permanente. Ricordare quelli che hanno fallito e dimenticare quelli che ce l'hanno fatta. Vedere il buco nella ciambella ma non tener conto della ciambella. Pessimismo, che porta a una cattiva digestione, scarsa eliminazione, autointossicazione, ad avere l'alito cattivo e una brutta indole.

PROCRASTINAZIONE.

L'abitudine di rimandare a domani quello che dovrebbe essere stato fatto l'anno scorso. Dedicare parecchio tempo a creare alibi e scuse. Questo sintomo è strettamente collegato all'eccesso di cautela, al dubbio e alla preoccupazione.

Rifiutarsi di accettare la responsabilità quando può essere evitata. Propensione a scendere a compromessi piuttosto che a preparare un duro scontro. Scendere a compromessi con le difficoltà invece di controllarle e usarle come passatoi per fare progressi. Contrattare con la Vita per un centesimo invece di esigere prosperità, opulenza, ricchezza, appagamento e felicità. Pianificare cosa fare SE E QUANDO SI VIENE COLTI DAL FALLIMENTO, INVECE DI BRUCIARE TUTTI I PONTI E RENDERE LA RITIRATA IMPOSSIBILE. Debolezza e spesso totale mancanza della fiducia in sé stessi, della definitezza del proposito, dell'autocontrollo, dell'iniziativa, dell'entusiasmo, dell'ambizione, della parsimonia e di una sana capacità di ragionare. ASPETTARSI LA POVERTÀ INVECE DI ESIGERE LA RICCHEZZA. Aver a che fare con quelli che accettano la povertà invece di cercare la compagnia di quelli che esigono e ricevono la ricchezza.

I SOLDI PARLANO!

Qualcuno chiederà: "Perché hai scritto un libro sul denaro? Perché misurare le ricchezze solo in dollari?" Qualcuno crederà, correttamente, che vi siano altre forme di ricchezza più desiderabili del denaro. Sì, ci sono ricchezze che non possono essere misurate in termini di dollari, ma ci sono milioni di persone che diranno: "Dammi tutti i soldi di cui ho bisogno e troverò tutto quello che voglio".

Il motivo primario per cui ho scritto questo libro su come ottenere il denaro sta nel fatto che il mondo ha da poco attraversato un'esperienza che ha lasciato milioni di uomini e donne paralizzati per la PAURA DELLA POVERTÀ. Che cosa faccia a un individuo questo tipo di paura fu ben descritto da Westbrook Pegler, sul New York World-Telegram, ossia:

"I soldi sono solo dischi metallici o pezzi di carta, e ci sono tesori del cuore e dell'anima che i soldi non possono comprare, ma gran parte delle persone, essendo senza soldi, non sono in grado di tenerlo a mente e di sorreggere i propri

spiriti. Quando un uomo è emarginato, per strada, del tutto incapace di trovare lavoro, accade qualcosa al suo spirito che può essere osservato nel modo in cui tiene curve le spalle, nel modo in cui porta il cappello, e nella sua andatura e nel suo sguardo. Non può sottrarsi a un sentimento di inferiorità in mezzo a persone che hanno un lavoro regolare, anche se egli sa che esse non sono certamente suoi eguali in quanto a carattere, intelligenza o abilità.

“Queste persone – anche i suoi amici – sentono, d’altra parte, un senso di superiorità e considerano quest’uomo, forse inconsciamente, come una vittima. Egli potrà contrarre dei prestiti per un certo periodo, ma non abbastanza per andare avanti nel modo in cui era abituato, e non potrà continuare a contrarre dei prestiti per molto tempo. Ma il contrarre dei prestiti, in sé, quando un uomo contrae dei prestiti soltanto per vivere, è un’esperienza deprimente, e a quei soldi, che non sono soldi guadagnati, manca il potere di rianimare il suo spirito. Di certo nulla di tutto ciò vale per i fannulloni o gli scansafatiche abituali, ma solo per uomini che abbiano normali ambizioni e amor proprio.

“LE DONNE NASCONDONO LA DISPERAZIONE.

“Le donne, nella stessa situazione difficile, devono essere differenti. In qualche modo non pensiamo affatto alle donne quando consideriamo gli emarginati. È difficile trovarne tra le file per la distribuzione dei viveri, è raro vederle mendicare per strada, e non sono riconoscibili tra la folla tramite quegli stessi segni evidenti che identificano gli uomini andati in rovina. Di certo non intendo le megere trasandate delle strade di città, che sono l’omologo dei maschi fannulloni incalliti. Intendo donne abbastanza giovani, rispettabili e intelligenti. Devono essercene molte, ma la loro disperazione non è manifesta. Forse si uccidono.

“Quando un uomo è fuori combattimento ha a disposizione del tempo per rimuginare. Può viaggiare per miglia per incontrare qualcuno per un posto di lavoro e scoprire che quel lavoro è già stato preso o che è uno dei quei lavori

senza retribuzione di base ma con solo una commissione sulla vendita di qualche gingillo inutile che nessuno comprerebbe, se non per pietà. Non accettandolo, si trova di nuovo per strada senza un posto preciso dove andare. Così cammina e cammina. Guarda le vetrine e vede oggetti di lusso che non sono per lui, e si sente inferiore e lascia passare le persone che si fermano a guardare con un interesse effettivo. Vaga nella stazione del treno o si ferma in biblioteca per far riposare un po' le gambe e assorbire un po' di calore, ma quello non è cercare lavoro, quindi si rimette di nuovo in marcia. Può darsi che non lo sappia, ma la sua mancanza di una meta rivelerebbe la sua condizione anche se le caratteristiche del suo aspetto non lo facessero. Può esser ben vestito con gli abiti rimasti dai giorni in cui aveva un lavoro stabile, ma gli abiti non possono camuffare la sua figura incurvata.

"I SOLDI FANNO LA DIFFERENZA.

"Egli vede migliaia di altre persone, contabili o impiegati o chimici od operai, occupate con il proprio lavoro, e le invidia dal profondo della sua anima. Esse hanno la loro indipendenza, il loro amor proprio e la loro virilità, ed egli non riesce proprio a convincersi di essere anch'egli un buon uomo, anche se ne discute a fondo con sé stesso, per ore e ore, e arriva a un verdetto favorevole.

"È solo il denaro che fa la differenza in lui. Con un po' di denaro sarebbe di nuovo sé stesso.

"Alcuni datori di lavoro si approfittano in modo del tutto indecente di persone che sono finite emarginate. Le agenzie espongono dei piccoli biglietti colorati che offrono paghe miserabili a uomini rovinati – 12 dollari a settimana, 15 dollari a settimana. 18 dollari a settimana è un colpo di fortuna, e chiunque abbia da offrire 25 dollari a settimana non espone l'offerta di lavoro davanti a un'agenzia su un foglietto colorato. Ho un annuncio di lavoro ritagliato da un giornale locale in cui si cerca un commesso, un buon calligrafo preciso, per prendere ordini telefonici per una panineria dalle 11 del mattino alle 2 del

pomeriggio per 8 dollari al mese – non 8 dollari a settimana ma 8 dollari al mese. L’annuncio dice anche 'Dichiarare la religione'. Puoi immaginare la brutale sfacciataggine di uno che richiede un buon calligrafo preciso per 11 centesimi all’ora e che chiede quale sia la religione della vittima? Ma questo è ciò che viene offerto alle persone che sono andate in rovina”.

LA PAURA DELLE CRITICHE

Come l’uomo si sia procurato questa paura in origine, nessuno lo può affermare con certezza, ma una cosa è certa: ce l’ha in una forma altamente sviluppata. Alcuni credono che questa paura fece la sua comparsa all’incirca nell’epoca in cui la politica diventò una “professione”. Altri credono che la sua origine si possa rintracciare nell’epoca in cui le donne iniziarono a preoccuparsi dello “stile” nel vestire.

Questo autore, non essendo né un umorista né un profeta, è propenso ad attribuire la paura delle critiche a quella parte della natura ereditaria dell’uomo che lo spinge non solo a sottrarre beni e oggetti ai suoi simili, ma anche a giustificare la sua azione CRITICANDO il carattere del suo simile. È risaputo il fatto che un ladro criticherà l’uomo che ha derubato – e che i politici cerchino di farsi eleggere non mostrando le proprie virtù e qualifiche ma tentando di screditare i propri avversari.

La paura delle critiche assume molte forme, la maggioranza delle quali sono meschine e banali. Gli uomini calvi, per esempio, sono calvi esclusivamente a causa delle propria paura delle critiche. Le teste diventano pelate a causa dei cappelli aderenti, che bloccano la circolazione sanguigna alle radici dei capelli. Gli uomini indossano i cappelli non perché ne abbiano veramente bisogno, ma principalmente perché “lo fanno tutti”. L’individuo si allinea e fa altrettanto, per paura che qualche altro individuo lo CRITICHI. È raro che le donne abbiano la testa pelata o capelli sottili, perché loro indossano cappelli che calzano larghi, dato che l’unico scopo dei cappelli è quello ornamentale.

Ma non si deve supporre che le donne siano libere dalla paura delle critiche. Se una donna afferma di essere superiore all'uomo in relazione a questa paura, chiedile di camminare per strada indossando un cappello del 1890.

Gli astuti produttori di vestiti non ci hanno messo molto a capitalizzare questa primaria paura delle critiche, con cui tutto il genere umano è stato maledetto. In ogni stagione gli stili di molti articoli di vestiario cambiano. Chi determina gli stili? Certamente non chi compra i vestiti, bensì il produttore. Perché cambia gli stili tanto spesso? La risposta è ovvia. Cambia gli stili così che possa vendere più vestiti.

Per lo stesso motivo, i produttori di automobili (con qualche rara e ragguardevole eccezione) cambiano gli stili dei modelli in continuazione. Nessun uomo vuole guidare un'automobile che non sia l'ultimo modello in fatto di stile, anche se il vecchio modello in realtà può essere una macchina migliore.

Abbiamo descritto il modo in cui la gente si comporta sotto l'influsso della paura delle critiche così come accade per le cose della vita piccole e di poca importanza. Andiamo ora a esaminare il comportamento umano quando questa paura influenza le persone per quanto riguarda la relazioni umane, che sono fatti più importanti. Prendi per esempio quasi qualunque persona che abbia raggiunto l'età della "maturità mentale" (dai 35 ai 40 anni di età, come media generale) e, se tu potessi leggere i pensieri segreti della sua mente, troveresti una netta incredulità nei confronti di gran parte delle favole insegnate dalla maggioranza dei dogmatisti e dei teologi un paio di decadi fa.

Non spesso, però, troverai una persona che abbia il coraggio di affermare apertamente ciò che pensa riguardo a questa materia. Gran parte delle persone, se messe sufficientemente alle strette, diranno una bugia piuttosto che ammettere che non credono alle storie associate a quella forma di religione che teneva le

persone in schiavitù prima dell'epoca delle scoperte scientifiche e dell'istruzione.

Perché l'individuo medio, anche in quest'epoca illuminata, rifugge dal negare la propria credenza nelle favole che erano alla base di buona parte delle religioni qualche decina di anni fa? La risposta è: "per paura delle critiche". Uomini e donne sono stati mandati al rogo per aver osato mostrare di non credere ai fantasmi. Non c'è da stupirsi se abbiamo ereditato una consapevolezza che ci fa aver paura delle critiche. Era il tempo, e accadde in un passato non troppo lontano, in cui le critiche comportavano punizioni severe – in alcune nazioni è ancora così.

La paura delle critiche priva l'uomo della propria iniziativa, distrugge il suo potere immaginativo, limita la sua individualità, gli sottrae la sua fiducia in sé e lo danneggia in un centinaio di altri modi. I genitori spesso fanno dei danni irreparabili ai propri figli criticandoli. La madre di uno dei miei compagni d'adolescenza lo puniva con una verga quasi quotidianamente, terminando sempre la punizione con la frase "Finirai in carcere prima dei vent'anni". Fu mandato in un Riformatorio quando aveva diciassette anni.

Le critiche sono il tipo di servizio di cui tutti ne ricevono troppo. Tutti ne hanno una scorta che viene data via, gratis, a prescindere che venga richiesta o meno. I propri parenti più stretti spesso sono i peggiori colpevoli. Dovrebbe essere riconosciuto come crimine (in realtà è un crimine della peggior specie) se un genitore crea dei complessi di inferiorità nella mente di un figlio mediante delle critiche gratuite. I datori di lavoro che capiscono la natura umana ottengono il meglio che c'è negli uomini non con le critiche ma con i suggerimenti costruttivi. I genitori possono raggiungere gli stessi risultati con i propri figli. Le critiche semineranno la PAURA nel cuore umano, o il risentimento, ma non faranno sviluppare l'amore o l'affetto.

SINTOMI DELLA PAURA DELLE CRITICHE

Questa paura è universale quasi quanto la paura della povertà, e i suoi effetti sono altrettanto fatali per la realizzazione personale, principalmente perché questa paura distrugge l'iniziativa e scoraggia l'uso dell'immaginazione. I sintomi primari di questa paura sono:

IMBARAZZO.

Generalmente viene espresso mediante il nervosismo, la timidezza nel conversare e nell'incontrare degli sconosciuti; movimenti impacciati delle mani e degli arti, occhi che vagano.

MANCANZA DELLA PADRONANZA DI SÉ.

Si esprime attraverso la mancanza del controllo della voce, il nervosismo in presenza di altri, una cattiva postura del corpo, una scarsa memoria.

PERSONALITÀ.

Mancanza di fermezza nelle decisioni, mancanza di fascino personale e di capacità di esprimere le opinioni in modo chiaro. L'abitudine di schivare i problemi invece di affrontarli apertamente. Essere d'accordo con gli altri senza esaminare attentamente le loro opinioni.

COMPLESSO DI INFERIORITÀ.

L’abitudine di esprimere l’approvazione di sé con le parole e con le azioni, come un modo per nascondere un sentimento di inferiorità. Usare “parole grosse” per far colpo sugli altri (spesso senza sapere il vero significato delle parole). Imitare gli altri nel vestire, nel parlare e nei modi. Vantarsi di risultati immaginari. Questo a volte dà un’apparenza superficiale di un sentimento di superiorità.

PRODIGALITÀ.

L’abitudine di provare a “non esser da meno dei vicini”, spendendo più delle proprie entrate.

MANCANZA DI INIZIATIVA.

Non riuscire a cogliere le opportunità di fare carriera; aver paura di esprimere delle opinioni; mancanza di fiducia nelle proprie idee; dare risposte evasive a domande poste dai superiori; esitazione nei modi e nel parlare; falsità sia nelle parole che nei fatti.

MANCANZA DI AMBIZIONE.

Pigrizia fisica e mentale, mancanza di autoaffermazione, lentezza nel giungere a delle decisioni, essere facilmente influenzato dagli altri, avere l’abitudine di criticare gli altri alle loro spalle e di adularli quando li hai davanti, abitudine di accettare la sconfitta senza protestare, abbandonare un’impresa quando vieni osteggiato da altri, essere diffidente di altre persone senza motivo, mancanza di tatto nelle maniere e nelle parole, riluttanza ad accettare la colpa degli sbagli.

LA PAURA DEI PROBLEMI DI SALUTE

L’origine di questa paura si può rintracciare sia nel patrimonio ereditario fisico che in quello sociale. È strettamente collegata, per quanto attiene alla sua origine, alle cause della paura della Vecchiaia e della paura della Morte, perché porta un individuo vicino al confine dei “mondi terribili” di cui l’uomo non sa nulla, ma riguardo a cui gli sono state insegnate delle storie che mettono a disagio. Vi è anche un’opinione piuttosto comune secondo cui certe persone prive di etica coinvolte nell’affare del “vendere la salute” abbiano avuto non poco a che fare col mantenere viva la paura dei problemi di salute.

Nel complesso, l’uomo ha paura dei problemi di salute a causa delle terribili immagini, che sono state impiantate nella sua mente, di ciò che potrebbe succedere se la morte lo cogliesse. Egli la teme anche a causa del tributo economico che essa potrebbe esigere.

Un medico rispettabile stimò che il 75% di tutte le persone che si recano dai medici per usufruire di servizi professionali soffrono di ipocondria (male immaginario). È stato mostrato in modo assai convincente che la paura della malattia, anche quando non vi è la benché minima causa di paura, spesso produce i sintomi fisici della malattia temuta.

Possente e potente è la mente umana! Essa costruisce o distrugge.

Facendo leva su questa comune debolezza della paura dei problemi di salute, coloro che distribuiscono i farmaci brevettati hanno raccolto delle fortune. Questa forma di sopruso nei confronti dell’umanità ingenua divenne così predominante all’incirca vent’anni fa che il settimanale Colliers' condusse

un’aspra campagna contro alcuni dei peggiori colpevoli dell’industria dei farmaci brevettati.

Durante l’epidemia di “influenza” che scoppiò durante la guerra mondiale, il sindaco della città di New York prese misure drastiche per contenere i danni che la gente si stava autoinfliggendo mediante la propria innata paura dei problemi di salute. Egli convocò i giornalisti e disse loro: “Signori, sento la necessità di chiedervi di non pubblicare alcun titolo allarmistico riguardo all’epidemia di 'influenza'. A meno che non cooperiate con me, avremo una situazione che non potremo controllare”. I giornali smisero di pubblicare storie sulla “influenza”, e nel giro di un mese si riuscì a fermare l’epidemia.

Attraverso una serie di esperimenti condotti alcuni anni fa, fu dimostrato che le persone possono essere rese malate mediante la suggestione. Conducemmo questo esperimento facendo sì che tre conoscenti andassero a trovare le “vittime”. Ognuno di questi conoscenti domandava alla vittima: “Che cosa ti affligge? Sembri molto malato”. Il primo che poneva quella domanda di solito riceveva un ghigno da parte della vittima, e si sentiva rispondere, con tono indifferente: “Ah, niente, sto bene”. Il secondo di solito riceveva la risposta: “Non lo so esattamente, ma non mi sento bene”. Il terzo inquirente di solito riceveva la sincera ammissione del fatto che la vittima si sentisse davvero malata.

Provalo su di un conoscente, se dubiti che lo possa mettere a disagio, ma non spingerti troppo in là con l’esperimento. Vi è una certa setta religiosa i cui membri si vendicano dei loro nemici con il metodo del “malocchio”. Lo chiamano “fare un incantesimo” alla vittima.

Vi è una quantità schiacciante di prove del fatto che la malattia a volte comincia sotto forma di impulso di pensiero negativo. Tale impulso può essere trasmesso da una mente a un’altra, per suggestione, oppure può essere creato da un individuo nella propria mente.

Un uomo che aveva la fortuna di avere più saggezza di quanta quest'affermazione potrebbe indicarne, una volta disse: "Quando qualcuno mi chiede come io mi senta, ho sempre voglia di rispondergli mandandolo al tappeto".

I dottori fanno andare i pazienti in posti con un clima diverso, per la loro salute, perché è necessario un cambiamento di "atteggiamento mentale". Il seme della paura dei problemi di salute vive in ogni mente umana. La preoccupazione, la paura, lo scoraggiamento, le delusioni in amore e negli affari lavorativi fanno sì che questo seme germogli e cresca. La recente depressione economica ha tenuto ben impegnati i dottori, perché ogni forma di pensiero negativo può causare problemi di salute.

Le delusioni lavorative e amorose stanno in cima all'elenco delle cause della paura dei problemi di salute. Un giovane uomo patì una delusione amorosa che lo mandò all'ospedale. Per mesi fu sospeso tra la vita e la morte. Fu chiamato uno specialista delle terapie della suggestione. Lo specialista cambiò le infermiere, affidandolo alla custodia di una giovane donna molto affascinante, che cominciò (avendolo preventivamente concordato con il dottore) ad amoreggiare con lui fin dal primo giorno che arrivò. Nel giro di tre settimane il paziente fu dimesso dall'ospedale, ancora sofferente, ma ora di una malattia completamente diversa. ERA DI NUOVO INNAMORATO. Il rimedio era un inganno, ma il paziente e l'infermiera più tardi si sposarono. Entrambi stanno godendo di buona salute mentre queste parole vengono scritte.

SINTOMI DELLA PAURA DEI PROBLEMI DI SALUTE

I sintomi di questa paura quasi universale sono:

AUTOSUGGESTIONE.

L’abitudine all’uso negativo dell’autosuggestione cercando e aspettandosi di trovare i sintomi di ogni tipo di malattia. “Godere” di malattie immaginarie e parlarne come se fossero reali. L’abitudine di provare tutte le “manie” e le “teorie” consigliate da altri come se avessero valore terapeutico. Parlare ad altri di operazioni, incidenti e altre forme di malanni. Fare esperimenti con diete, esercizi fisici, sistemi di dimagrimento senza assistenza professionale. Provare rimedi casalinghi, farmaci brevettati e rimedi “ciarlataneschi”.

IPOCONDRIA.

L’abitudine di parlare della malattia, concentrando la mente sulla malattia e aspettandosi che appaia finché non si arriva a un esaurimento nervoso. Niente di ciò che trovi nelle boccette può curare questa condizione. Viene causata dal pensiero negativo e solo il pensiero positivo può fare da cura. L’ipocondria (termine medico per le malattie immaginarie) si ritiene che faccia occasionalmente tanti danni quanti ne potrebbe fare la malattia che viene temuta. Gran parte dei cosiddetti casi di “nervosismo” derivano da malattie immaginarie.

ESERCIZIO.

La paura dei problemi di salute spesso interferisce con il giusto esercizio fisico e porta al sovrappeso, facendo sì che uno eviti la vita all’aria aperta.

SUSCETTIBILITÀ.

La paura dei problemi di salute demolisce la resistenza naturale del corpo e crea una condizione favorevole a ogni forma di malattia che si possa contrarre.

La paura dei problemi di salute è spesso collegata alla paura della Povertà, specialmente nel caso dell'ipocondriaco, che si preoccupa costantemente della possibilità di dover pagare i conti dei dottori, degli ospedali ecc. Questo tipo di persone dedicano molto tempo a prepararsi per la malattia, parlando della morte, risparmiando soldi per i lotti cimiteriali e le spese funebri ecc.

COCCOLARSI DA SOLI.

L'abitudine di fare un'offerta per avere comprensione, usando la malattia immaginaria come esca. (Le persone spesso ricorrono a questo trucco per evitare di lavorare). L'abitudine di simulare la malattia per nascondere la pura pigrizia o per fare da alibi per la mancanza di ambizione.

SREGOLATEZZA.

L'abitudine di usare alcolici o narcotici per distruggere i dolori come il mal di testa, la nevralgia ecc. invece di eliminarne la causa.

L'abitudine di fare letture riguardanti le malattie e di preoccuparsi per la possibilità di esserne colpiti. L'abitudine di leggere le pubblicità dei farmaci brevettati.

LA PAURA DELLA PERDITA DELL'AMORE

La fonte originale di questa paura innata non ha bisogno di molte descrizioni, perché nacque ovviamente dalla poligama abitudine dell'uomo di portar via la compagna del proprio simile, e dalla sua abitudine di prendersi delle libertà con lei ogni volta che potesse.

Le gelosia e altre simili forme di demenza precoce nascono dalla paura ereditaria che l'uomo ha di perdere l'amore di qualcuno. Questa paura è la più dolorosa di tutte le sei paure primarie. Probabilmente distrugge il corpo e la mente più di ogni altra delle paure primarie, poiché spesso conduce alla pazzia permanente.

La paura della perdita dell'amore probabilmente risale all'età della pietra, quando gli uomini sottraevano le donne con la forza bruta. Essi continuano a sottrarre le donne, ma la loro tecnica è cambiata. Invece della forza ora usano la persuasione, la promessa dei bei vestiti, delle vetture, e altre "esche" molto più efficaci della forza fisica. Le abitudini dell'uomo sono le stesse di quando era all'alba della civiltà, ma vengono espresse in modo diverso.

Un'attenta analisi ha mostrato che le donne sono più soggette a questa paura rispetto agli uomini. Questo fatto si spiega facilmente. Le donne hanno imparato, dall'esperienza acquisita, che gli uomini sono poligami per natura e che non ci si può fidare di loro quando sono tra le mani della concorrenza.

I SINTOMI DELLA PAURA DELLA PERDITA DELL'AMORE

I sintomi distintivi di questa paura sono:

GELOSIA.

L’abitudine di essere diffidenti verso gli amici e verso i cari senza che vi sia alcuna ragionevole prova per aver motivo di esserlo. (La gelosia è una forma di demenza precoce che a volte diventa violenta senza il minimo motivo).
L’abitudine di accusare la moglie o il marito di infedeltà senza fondamento.
Diffidenza generica verso tutti, fiducia assoluta in nessuno.

TENDENZA AL BIASIMO.

L’abitudine di trovare dei difetti negli amici, nei parenti, nei colleghi di lavoro e nei propri cari alla minima provocazione, o proprio senza alcun motivo.

GIOCO D’AZZARDO.

L’abitudine di giocare d’azzardo, rubare, imbrogliare e comunque correre dei rischi pericolosi per procurare dei soldi a chi si ama, con la credenza che l’amore possa essere comprato. L’abitudine di spendere oltre le proprie possibilità, o di contrarre dei debiti per procurarsi dei doni per chi si ama, con l’obiettivo di dare prova di sé in modo propizio. Insonnia, nervosismo, mancanza di persistenza, debolezza della volontà, mancanza di autocontrollo, mancanza di fiducia in sé, brutto carattere.

LA PAURA DELLA VECCHIAIA

Nel complesso, questa paura deriva da due fonti. Per prima cosa, dal pensiero

che la vecchiaia possa portare con sé la POVERTÀ. In secondo luogo, ed è di gran lunga la più comune fonte d'origine, da falsi e crudeli insegnamenti del passato che sono stati troppo ben miscelati con "il fuoco eterno", e altri spauracchi astutamente concepiti per soggiogare l'uomo con la paura.

Nella paura della vecchiaia l'uomo ha due motivi molto validi per la propria apprensione: uno nasce dalla sua diffidenza verso i suoi simili, che possono impadronirsi di qualunque bene terreno che egli possieda, e l'altro nasce dalle terribili immagini del mondo dell'aldilà che sono state impiantate nella sua mente attraverso l'eredità sociale ricevuta prima che egli acquisisse il pieno controllo della propria mente.

La possibilità di avere dei problemi di salute, che cresce man mano che le persone invecchiano, è anche una causa che contribuisce a questa diffusa paura della vecchiaia. Anche l'erotismo ha a che fare con la causa della paura della vecchiaia, poiché nessun uomo ama il pensiero dell'attrazione sessuale che viene meno.

La causa più comune per la paura della vecchiaia è collegata alla possibilità della povertà. "Ospizio" non è una bella parola. Trasmette un brivido nella mente di ogni persona che si trovi davanti alla possibilità di dover trascorrere i suoi anni di declino in una casa per poveri.

Un'altra causa che contribuisce alla paura della vecchiaia è la possibilità di perdere la libertà e l'indipendenza, dato che la vecchiaia può portare con sé sia la perdita della libertà fisica che di quella economica.

I SINTOMI DELLA PAURA DELLA VECCHIAIA

I sintomi più comuni di questa paura sono:

La tendenza a ridurre i ritmi e a sviluppare un complesso d'inferiorità nell'età della maturità mentale, intorno ai quarant'anni, credendo falsamente di star "decadendo" a causa dell'età. (La verità è che gli anni più utili dell'uomo, mentalmente e spiritualmente, sono quelli tra i quaranta e i sessant'anni d'età).

L'abitudine di parlare di sé stessi apologeticamente considerandosi "vecchi" solo perché si è arrivati ai quaranta o cinquant'anni, invece di ribaltare la consuetudine ed esprimere gratitudine per aver raggiunto l'età della saggezza e della comprensione.

L'abitudine di uccidere l'iniziativa, l'immaginazione e la fiducia in sé credendo falsamente di essere troppo vecchi per mettere in pratica queste qualità. L'abitudine dell'uomo o della donna di vestirsi come una persona di quarant'anni con l'obiettivo di provare ad apparire più giovane, e l'ostentazione di modi giovanili; in tal modo ci si mette in ridicolo agli occhi degli amici e degli sconosciuti.

LA PAURA DELLA MORTE

Per alcuni questa è la più crudele di tutte le paure primarie. Il motivo è ovvio. Le terribili pene della paura collegata al pensiero della morte nella maggior parte dei casi possono essere addebitate direttamente al fanatismo religioso. I cosiddetti "selvaggi" sono meno timorosi della morte rispetto ai più "civilizzati". Per centinaia di milioni di anni l'uomo si è posto dei quesiti che non hanno ancora avuto risposta, ossia il "da dove" e il "verso dove". Da dove vengo, e dove sto andando?

Durante le epoche più buie del passato, i più scaltri e abili non stentavano a offrire la risposta a queste domande, A UN COSTO. Vedi, ora, la primaria fonte d'origine della PAURA DELLA MORTE.

"Vieni nella mia tenda, abbraccia la mia fede, accetta i miei dogmi, e ti darò un biglietto che ti consentirà di entrare direttamente in paradiso quando morirai" – grida il capo di una setta. "Resta fuori dalla mia tenda" – dice lo stesso capo – "e possa il diavolo prenderti e bruciarti per l'eternità".

L'ETERNITÀ è un tempo lungo. Il FUOCO è una cosa terribile. Il pensiero della punizione eterna, con il fuoco, non solo fa sì che l'uomo abbia paura della morte, ma spesso fa anche sì che egli perda la ragione. Distrugge l'interesse verso la vita e rende la felicità impossibile.

Durante la mia ricerca ho passato in rassegna un libro intitolato "Un catalogo degli dei", in cui erano elencate le 30.000 divinità che l'uomo ha adorato. Pensaci! Trentamila, rappresentate da ogni sorta di creatura, da un gambero a un uomo. Non c'è molto da stupirsi se gli uomini sono diventati spaventati dall'approcciarsi alla morte.

Mentre il capo religioso può non essere in grado di fornire un passaggio sicuro in paradiso e, mancando di tale capacità, può anche non essere in grado di permettere agli sventurati di scendere all'inferno, la possibilità della seconda evenienza diventa così terribile che il solo pensiero di essa afferra l'immaginazione in un modo così realistico che paralizza la ragione e forma la paura della morte.

In verità, NESSUN UOMO SA, e nessun uomo ha mai saputo, come siano il paradiso o l'inferno, e nessun uomo sa se quei posti esistano davvero. Questa effettiva mancanza di conoscenza concreta apre la porta della mente umana al

ciarlatano così che egli possa entrare e controllare quella mente con il suo armamentario di inganni e di vari tipi di truffe e astuzie religiose.

La paura della MORTE oggi non è comune quanto lo era durante gli anni in cui non c'erano grandi scuole e università. Gli uomini di scienza hanno puntato il riflettore della verità sul mondo, e questa verità sta rapidamente liberando gli uomini e le donne da questa terribile paura della MORTE. I giovani uomini e le giovani donne che frequentano le scuole superiori e le università non sono facilmente impressionati dal "fuoco" e dallo "eterno". Con l'aiuto della biologia, dell'astronomia, della geologia e di altre scienze correlate, le paure delle epoche buie che hanno fatto presa sulle menti degli uomini e ne hanno distrutto la ragione sono state scacciate.

I manicomi sono pieni di uomini e donne che sono impazziti a causa della PAURA DELLA MORTE.

Questa paura è inutile. La morte verrà, a prescindere da quello che si possa pensare di essa. Accettala come una necessità e fai uscire tale pensiero dalla tua mente. Deve essere una necessità, altrimenti non verrebbe affatto. Può darsi che non sia così brutta come è stata raffigurata.

Il mondo intero è composto da due sole cose: l'ENERGIA e la MATERIA. Nella fisica elementare impariamo che né la materia né l'energia (le uniche due realtà conosciute dall'uomo) possono essere create o distrutte. Sia la materia che l'energia possono essere trasformate, ma nessuna delle due può essere distrutta.

La vita è energia, se qualcosa deve essere. Se né l'energia né la materia possono essere distrutte, di certo la vita non può essere distrutta. La vita, come altre forme di energia, può essere fatta passare attraverso vari processi di transizione o di cambiamento, ma non può essere distrutta. La morte è solo una transizione.

Se la morte non è che un cambiamento, o una transizione, allora dopo la morte non arriva nulla se non un lungo, eterno riposo quieto, e il riposo non è nulla che dobbiamo temere. Pertanto puoi spazzar via, per sempre, la paura della Morte.

I SINTOMI DELLA PAURA DELLA MORTE

I sintomi generali di questa paura sono:

L'abitudine di PENSARE al morire invece di far rendere al massimo la VITA, e tale abitudine è dovuta, generalmente, alla mancanza di un proposito o alla mancanza di un'occupazione adeguata. Questa paura è più diffusa tra le persone che sono in età avanzata, ma a volte anche i più giovani ne sono vittime. Il più grande di tutti i rimedi per la paura della morte è un DESIDERIO ARDENTE DI AVERE SUCCESSO, sostenuto da dei servizi utili per gli altri. Una persona impegnata, raramente ha tempo per pensare alla morte. Trova la vita troppo emozionante per preoccuparsi della morte. A volte la paura della morte è strettamente associata alla Paura della Povertà, dove la morte di un individuo lascerebbe i cari in balìa della povertà. In altri casi la paura della morte è causata dall'infermità e dal conseguente crollo della resistenza fisica del corpo. Le cause più comuni della paura della morte sono: problemi di salute, povertà, mancanza di un'occupazione appropriata, delusioni amorose, pazzia, fanatismo religioso.

LA VECCHIA SIGNORA PREOCCUPAZIONE

La preoccupazione è una condizione mentale basata sulla paura. Agisce lentamente ma con persistenza. È insidiosa e subdola. Passo dopo passo si "sistema" finché non paralizza la facoltà del raziocinio di un individuo e distrugge la sicurezza di sé e l'iniziativa. La preoccupazione è una forma di

paura prolungata causata dall'indecisione, pertanto è uno stato mentale che può essere controllato.

Una mente turbata è impotente. L'indecisione crea una mente turbata. Alla maggior parte degli individui manca la forza di volontà per giungere prontamente a delle decisioni e per sostenerle dopo che sono state prese, anche nel caso di normali condizioni lavorative. Durante periodi di instabilità economica (come quello che il mondo ha appena passato), l'individuo non solo è penalizzato dalla sua innata lentezza nel prendere delle decisioni, ma viene anche influenzato dall'indecisione degli altri che lo circondano e che hanno creato una condizione di "indecisione di massa".

Durante la depressione, l'intera atmosfera, in tutto il mondo, fu riempita dalla "Paurizia" e dalla "Preoccupazionite", due germi di malattie mentali che iniziarono a diffondersi dopo il delirio di Wall Street del 1929. C'è solo un antidoto per questi germi; è l'abitudine alla DECISIONE pronta e ferma. Inoltre, è un antidoto che ogni individuo deve applicare per conto proprio.

Non ci preoccupiamo delle condizioni una volta che siamo giunti alla decisione di seguire una determinata linea d'azione. Una volta intervistai un uomo che sarebbe stato giustiziato sulla sedia elettrica due ore più tardi. Quel condannato era il più calmo tra gli otto uomini che erano nella cella della morte con lui. La sua tranquillità mi spinse a chiedergli come ci si sentisse sapendo che di lì a poco sarebbe passato all'eternità. Con un sorriso che rivelava sicurezza di sé sul suo volto, disse "Ci si sente bene. Considera solo, fratello, che i miei guai saranno presto finiti. Non ho avuto nient'altro che guai in tutta la mia vita. È stata una pena procurarmi da mangiare e da vestire. Presto non avrò bisogno di queste cose. Mi sono sentito bene da quando ho appreso PER CERTO che devo morire. Da qual momento mi sono deciso ad accettare il mio destino di buon grado".

Mentre parlava, divorava un pranzo di dimensioni sufficienti per tre uomini, mangiando ogni boccone del cibo che gli era stato portato, e apparentemente

godendoselo come se non lo attendesse alcuna catastrofe. La DECISIONE fece sì che quest'uomo si rassegnasse al proprio destino! La decisione può anche impedire l'accettazione di circostanze indesiderate.

Le sei paure primarie si traducono in una condizione di preoccupazione attraverso l'indecisione. Sbarazzati per sempre della paura della morte prendendo la decisione di accettarla come un evento inevitabile. Sconfiggi la paura della povertà prendendo la decisione di cavartela con qualunque ricchezza tu riesca ad accumulare SENZA PREOCCUPAZIONE. Metti il tuo piede sul collo della paura delle critiche giungendo alla decisione di NON PREOCCUPARTI di quello che gli altri pensano, fanno o dicono. Elimina la paura della vecchiaia prendendo la decisione di accettarla, non come una penalità ma come una grande benedizione che porta con sé saggezza, autocontrollo e comprensione sconosciute ai giovani. Prosciogliti dalla paura dei problemi di salute mediante la decisione di dimenticarne i sintomi. Domina la paura della perdita dell'amore prendendo la decisione di andare avanti senza l'amore, se necessario.

Uccidi l'abitudine alla preoccupazione, in tutte le sue forme, prendendo una decisione generale, che copra tutti i casi, per la quale nulla di ciò che la vita ha da offrire vale la pena della preoccupazione. Con questa decisione verranno la padronanza di sé, la serenità mentale e la calma del pensiero che porteranno la felicità.

Un uomo la cui mente è riempita dalla paura non solo distrugge le proprie possibilità di agire in modo intelligente, ma trasmette queste vibrazioni distruttive alle menti di tutti quelli che vengono a contatto con lui, e distrugge anche le loro possibilità.

Anche un cane o un cavallo sanno quando il loro padrone manca di coraggio; inoltre, un cane o un cavallo raccoglieranno le vibrazioni di paura emanate dal loro padrone e si comporteranno di conseguenza. Più in basso, lungo la scala

dell’intelligenza nel regno animale, uno trova questa stessa capacità di raccogliere le vibrazioni di paura. Un’ape percepisce immediatamente la paura nella mente di una persona – per motivi sconosciuti, un’ape pungerà la persona la cui mente sta sprigionando vibrazioni di paura, molto più facilmente di quanto andrà a infastidire una persona la cui mente non manifesta alcuna paura.

Le vibrazioni di paura passano da una mente all’altra tanto rapidamente, e in modo sicuro, quanto il suono della voce umana passa dalla stazione emittente all’apparecchio ricevente della radio – e MEDIANTE LO STESSO MEZZO.

La telepatia mentale è una realtà. I pensieri passano da una mente all’altra, spontaneamente, a prescindere che questo fatto sia riconosciuto dalla persona che sprigiona i pensieri o dalla persona che raccoglie quei pensieri.

La persona che dà espressione, verbalmente, a pensieri negativi o distruttivi ha praticamente la certezza di provare i risultati di quelle parole sotto forma di “contraccolpo” distruttivo. Anche l’emissione di impulsi di pensiero distruttivi, da sola, senza l’aiuto delle parole, produce un “contraccolpo” in più di un modo. Prima di tutto, e forse è la cosa più importante da ricordare, la persona che emette pensieri di natura distruttiva dovrà subire dei danni attraverso il crollo della facoltà dell’immaginazione creativa. In secondo luogo, la presenza all’interno della mente di qualunque emozione distruttiva sviluppa una personalità negativa che ripugna alle persone e spesso le trasforma in avversari. La terza fonte dei danni alla persona che nutre o sprigiona pensieri negativi sta in questo fatto significativo: questi impulsi di pensiero non sono solo dannosi per gli altri, ma SI INCORPORANO NELLA MENTE SUBCONSCIA DELLA PERSONA CHE LI SPRIGIONA e ivi divengono parte del suo carattere.

Uno non smette mai di aver a che fare con un pensiero solo perché lo ha sprigionato. Quando un pensiero viene emesso, si propaga in ogni direzione attraverso l’etere, ma allo stesso tempo si conficca in modo permanente nella mente subconscia della persona che lo ha emesso.

Il tuo compito nella vita è, presumibilmente, quello di avere successo. Per avere successo devi trovare la serenità, soddisfare i bisogni materiali della vita e, soprattutto, raggiungere la FELICITÀ. Tutti questi segni del successo iniziano sotto forma di impulsi di pensiero.

Puoi controllare la tua mente, hai il potere di alimentarla con qualunque impulso di pensiero tu scelga. A questo privilegio si accompagna la responsabilità di usarla in modo costruttivo. Tu sei il padrone del tuo destino terreno in modo tanto certo quanto è certo che tu abbia il potere di controllare i tuoi pensieri. Puoi influenzare direttamente ed infine controllare il tuo ambiente, facendo della tua vita ciò che vuoi farla diventare – oppure puoi mancare di esercitare il privilegio che è tuo, di fare la tua vita su misura, e così facendo ti getterai nel vasto mare della "Circostanza" dove sarai scagliato qua e là come un frammento di legno sulle onde dell'oceano.

IL LABORATORIO DEL DIAVOLO

IL SETTIMO MALE PRIMARIO

In aggiunta alle Sei Paure Primarie c'è un altro male per cui la gente soffre. Costituisce un terreno fertile in cui i semi del fallimento crescono in abbondanza. È così subdolo che la sua presenza spesso non viene individuata. Quest'afflizione non può propriamente essere classificata come una paura. È RADICATA PIÙ PROFONDAMENTE ED È PIÙ FREQUENTEMENTE FATALE DI TUTTE LE SEI PAURE. Per mancanza di un nome migliore possiamo chiamare questo male "SUSCETTIBILITÀ ALLE INFLUENZE NEGATIVE".

Gli uomini che accumulano grandi ricchezze si proteggono sempre contro questo male! Quelli poverissimi non lo fanno mai! Coloro che vogliono avere successo in un mestiere devono preparare le proprie menti a resistere a questo male. Se stai leggendo questa filosofia con lo scopo di accumulare ricchezze, dovresti esaminare te stesso molto attentamente per determinare se tu sia suscettibile alle influenze negative. Se tralasci quest'autoanalisi, perdi il tuo diritto a ottenere l'oggetto dei tuoi desideri.

Fai sì che l'analisi sia una ricerca. Dopo aver letto le domande preparate per quest'autoanalisi, attieniti a dei giudizi rigorosi nel formulare le tue risposte. Affronta questo compito con la stessa attenzione con cui andresti in cerca di un nemico che sai che ti sta per tendere un agguato, e affronta i tuoi stessi difetti come faresti con un nemico più tangibile.

Puoi facilmente proteggerti contro i rapinatori che colpiscono sulla strade principali, perché la legge offre una cooperazione organizzata a tuo beneficio, ma il "settimo male primario" è più difficile da controllare, perché colpisce quando non sei consapevole della sua presenza, sia quando sei addormentato sia quando sei sveglio. Inoltre, la sua arma è intangibile, perché è composta soltanto da uno STATO MENTALE. Questo male è pericoloso anche perché colpisce in tante forme diverse quante sono le esperienze umane. A volte entra nella mente attraverso parole dette a fin di bene dai propri parenti. Altre volte si genera dall'interno attraverso il proprio atteggiamento mentale. È sempre mortale come un veleno, anche se può non uccidere altrettanto rapidamente.

COME PROTEGGERTI DALLE INFLUENZE NEGATIVE

Per proteggerti dalle influenze negative, sia che siano state create da te, sia che siano il risultato delle attività di persone negative che ti circondano, riconosci di avere una FORZA DI VOLONTÀ e usala costantemente finché essa non costruisce un muro di immunità contro le influenze negative, all'interno della tua mente.

Riconosci il fatto che tu e ogni altro essere umano siete, per natura, pigri, indifferenti e suscettibili a tutte le suggestioni che siano in armonia con le vostre debolezze.

Riconosci che sei, per natura, suscettibile a tutte le sei paure primarie, e crea delle abitudini allo scopo di neutralizzare tutte queste paure.

Riconosci che le influenze negative spesso hanno effetto su di te attraverso la tua mente subconscia, pertanto sono difficili da individuare, e mantieni la tua mente chiusa verso tutte le persone che ti deprimono o scoraggiano in qualsiasi maniera.

Svuota il tuo armadietto dei medicinali, butta via tutti i contenitori di compresse, e smetti di assecondare i raffreddori, le fitte, i dolori e le malattie immaginarie.

Cerca intenzionalmente la compagnia di persone che ti influenzino a PENSARE E AGIRE PER CONTO TUO.

Non ASPETTARTI dei guai perché essi hanno la tendenza a non deludere.

Senza dubbio, la debolezza più comune a tutti gli esseri umani è l'abitudine di lasciare le proprie menti aperte alle influenze negative di altre persone. Questa debolezza è ancor più dannosa perché gran parte delle persone non riconoscono di essere maledette da essa, e molte che se ne rendono conto tralasciano o rifiutano di correggere il male finché non diventa una parte incontrollabile delle loro abitudini quotidiane.

Per aiutare quelli che desiderano vedersi come realmente sono, è stato preparato il seguente elenco di domande. Leggi le domande e pronuncia le tue risposte ad alta voce, così da poter sentire la tua stessa voce. Questo farà sì che sia più facile per te essere sincero con te stesso.

DOMANDE DI ESAME DI AUTOANALISI

Ti lamenti spesso perché “ti senti male”, e se sì, qual è la causa?

Trovi da ridire su altre persone al minimo segno di provocazione?

Fai frequentemente degli sbagli nel tuo lavoro, e se sì, perché?

Sei sarcastico e offensivo nei tuoi discorsi?

Eviti intenzionalmente di avere rapporti con qualcuno, e se sì, perché?

Soffri frequentemente di indigestione? Se sì, qual è la causa?

La vita ti sembra futile e il futuro ti sembra disperato? Se sì, perché?

Ti piace la tua occupazione? Se no, perché? Provi spesso autocommiserazione, e se sì, perché? Sei invidioso di quelli che ti surclassano?

Dedichi più tempo a pensare al SUCCESSO o al FALLIMENTO?

Stai guadagnando o perdendo sicurezza in te stesso man mano che avanzi con gli anni?

Impari qualcosa di valido da tutti gli sbagli? Stai permettendo a un parente o conoscente di turbarti? Se sì, perché?

A volte sei “tra le nuvole” e altre volte sei negli abissi dello scoraggiamento?

Chi ha l’influenza più ispirante su di te? Qual è la causa?

Tolleri della influenze negative o scoraggianti che puoi evitare?

Sei incurante del tuo aspetto personale? Se sì, quando e perché?

Hai imparato come “sommergere le tue preoccupazioni” rendendoti troppo impegnato per poter essere infastidito da esse?

Ti definiresti uno “smidollato rammollito” se permettessi ad altri di pensare al

posto tuo?

Trascuri il lavaggio interiore finché l’autointossicazione non ti rende stizzoso ed irritabile?

Quanti disturbi evitabili ti infastidiscono, e perché li tolleri?

Ricorri ai liquori, ai narcotici o alle sigarette per “calmare i tuoi nervi”? Se sì, perché invece non provi la forza di volontà?

Qualcuno ti “tormenta”, e se sì, per quale motivo? Hai un PROPOSITO PRIMARIO DEFINITO, e se sì, qual è e quale piano hai per realizzarlo?

Soffri di qualcuna delle Sei Paure Primarie? Se sì, quali?

Hai un metodo con cui tu possa ripararti dalle influenze negative degli altri? Fai un uso intenzionale dell’autosuggestione per rendere la tua mente positiva?

A che cosa dai più valore, i tuoi possedimenti materiali o il privilegio che hai di controllare i tuoi stessi pensieri?

Sei facilmente influenzato dagli altri contro il tuo stesso giudizio?

L’oggi ha aggiunto qualcosa di valore al tuo patrimonio di conoscenza o al tuo stato mentale?

Affronti onestamente le circostanze che ti rendono infelice o ne schivi la responsabilità?

Analizzi tutti gli sbagli e i fallimenti e provi a trarne profitto o assumi un atteggiamento per cui non è compito tuo?

Puoi indicare tre delle tue debolezze più dannose? Cosa stai facendo per correggerle? Incoraggi altre persone a portarti le loro preoccupazioni per solidarietà?

Tra le tue esperienze quotidiane, scegli delle lezioni o delle influenze che siano d’aiuto per il tuo progresso personale?

Generalmente la tua presenza ha un’influenza negativa su altre persone?

Quali abitudini di altre persone ti danno più fastidio?

Formi le tue opinioni per conto tuo o permetti a te stesso di essere influenzato da altre persone?

Hai imparato come creare uno stato mentale con cui poterti riparare da tutte le influenze scoraggianti?

La tua occupazione ti infonde fiducia e speranza?

Sei consapevole di possedere delle forze spirituali che hanno un potere sufficiente per permetterti di mantenere la tua mente libera da tutte le forme di PAURA?

La tua religione ti aiuta a mantenere la tua mente positiva?

Senti che è tuo dovere condividere le preoccupazioni di altre persone? Se sì, perché?

Se credi che “chi si somiglia si piglia” che cosa hai imparato su te stesso studiando gli amici che attrai?

Quale collegamento, se ce n’è uno, vedi tra le persone con cui hai a che fare più da vicino e qualunque infelicità che possa capitarti di provare?

È possibile che una persona che consideri tua amica sia, in realtà, il tuo peggior nemico, a causa della sua influenza negativa sulla tua mente?

In base a quali regole giudichi chi è utile e chi dannoso per te?

I tuoi collaboratori più intimi sono mentalmente superiori o inferiori a te?

Quanto tempo su ogni 24 ore dedichi:

a. al tuo impiego

b. al riposo

c. allo svago e al rilassamento

d. all’acquisizione di conoscenze utili

e. allo spreco totale

Chi tra i tuoi conoscenti:

a. ti incoraggia di più

b. ti ammonisce di più

c. ti scoraggia di più

d. ti aiuta di più in altri modi

Qual è la tua più grande preoccupazione? Perché la tolleri?

Quando gli altri ti offrono dei consigli gratuiti, non richiesti, li accetti senza obiezioni o analizzi i loro moventi?

Che cosa, al di sopra di ogni altra cosa, DESIDERI di più? Hai intenzione di acquisirla? Sei disposto a subordinare tutti gli altri desideri a questo? Quanto tempo dedichi quotidianamente alla sua acquisizione?

Cambi spesso idea? Se sì, perché? Di solito finisci tutto quello che cominci?

Vieni facilmente impressionato dall'attività lavorativa di altre persone o dalle loro qualifiche professionali, lauree universitarie o ricchezze? Vieni facilmente influenzato da quello che altri pensano o dicono di te?

Soddisfi delle persone a causa della loro condizione sociale o finanziaria?

Chi credi che sia la più grande persona vivente? In cosa questa persona è superiore a te?

Quanto tempo hai dedicato a studiare e a rispondere a queste domande? (Almeno un giorno è necessario per analizzare l'intero elenco e rispondere).

Se hai risposto a tutte queste domande in modo veritiero, allora sai di più su te stesso rispetto a quello che conosce di sé la maggioranza della gente. Studia attentamente le domande, ritornaci sopra una volta a settimana per diversi mesi, e lasciati sbalordire dalla quantità di conoscenza aggiuntiva, di grande valore per te stesso, che avrai acquisito mediante la semplice pratica di rispondere a quelle domande sinceramente. Se non sei certo delle risposte per alcune delle domande, chiedi il parere di quelli che ti conoscono bene, specialmente quelli che non hanno motivo di lusingarti, e vediti attraverso i loro occhi. Sarà un'esperienza sorprendente.

Tu hai il CONTROLLO ASSOLUTO su una sola cosa, e quella cosa sono i tuoi pensieri. Questo è il più significativo e ispiratore di tutti i fatti conosciuti dall'uomo! Esso riflette la natura Divina dell'uomo. Questa prerogativa Divina è il solo mezzo con cui tu possa controllare il tuo stesso destino. Se non riesci a controllare la tua stessa mente, puoi esser sicuro che non controllerai nient'altro.

Se devi essere sconsiderato con i tuoi averi, fa' che sia in relazione alle cose materiali. La tua mente è il tuo patrimonio spirituale! Proteggila e usala con la cura a cui la Regalità Divina ha diritto. Ti è stata data una FORZA DI VOLONTÀ per questo proposito.

Sfortunatamente non esiste protezione legale contro quelli che, di proposito o per ignoranza, avvelenano le menti degli altri mediante la suggestione negativa. Questa forma di distruzione dovrebbe essere punibile con pesanti sanzioni legali, perché può – e spesso lo fa – distruggere le possibilità di un individuo di acquisire le cose materiali che sono protette per legge.

Uomini dalle menti negative provarono a convincere Thomas A. Edison che non poteva costruire una macchina che avrebbe registrato e riprodotto la voce umana, "perché", dicevano, "nessun altro aveva mai prodotto una macchina simile". Edison non gli credette. Sapeva che la mente può produrre QUALUNQUE COSA CHE LA MENTE POSSA CONCEPIRE E A CUI POSSA CREDERE, e quella consapevolezza fu la cosa che elevò il grande Edison al di sopra del volgo.

Uomini dalle menti negative dissero a F. W. Woolworth che sarebbe andato "in rovina" provando a gestire un negozio basato sulle vendite da cinque e dieci centesimi. Egli non gli credette. Sapeva che avrebbe potuto fare qualunque cosa, nei limiti del ragionevole, se avesse sostenuto i propri piani con la fede. Esercitando il suo diritto di tenere le suggestioni negative di altri uomini fuori

dalla propria mente, accumulò una fortuna di oltre cento milioni di dollari.

Uomini dalle menti negative dissero a George Washington che non avrebbe potuto sperare di vincere contro le forze degli inglesi, che erano di gran lunga superiori, ma egli esercitò il suo diritto Divino di CREDERE, e di conseguenza questo libro è stato pubblicato sotto la protezione delle Stelle e delle Strisce, mentre il nome di Lord Cornwallis è stato del tutto dimenticato.

Gli increduli dileggiarono sprezzantemente Henry Ford quando questi mise alla prova la sua prima automobile, costruita rozzamente, sulle strade di Detroit. Alcuni dissero che quella cosa non sarebbe mai diventata pratica. Altri dissero che nessuno avrebbe speso dei soldi per un coso simile. FORD DISSE "CINGERÒ LA TERRA DI AUTOMOBILI AFFIDABILI", E LO FECE! La sua decisione di fare affidamento sul proprio giudizio ha già fatto ammassare una fortuna ben più grande di quello che le prossime cinque generazioni di suoi discendenti potranno sperperare. A beneficio di quelli che sono in cerca di immense ricchezze, si ricordi che in pratica la sola differenza tra Henry Ford e la maggioranza degli oltre centomila uomini che lavorano per lui è questa: FORD HA UNA MENTE E LA CONTROLLA, GLI ALTRI HANNO DELLE MENTI CHE NON PROVANO A CONTROLLARE.

Henry Ford è stato menzionato ripetutamente perché è un esempio stupefacente di ciò che un uomo con una mente indipendente, e con la volontà di controllarla, può compiere. La sua storia scuote le fondamenta da sotto a quell'alibi consumato dal tempo: "Non ho mai avuto un'occasione". Neppure Ford ebbe mai un'occasione, ma CREÒ UN'OPPORTUNITÀ E LA SOSTENNE CON LA PERSISTENZA FINCHÉ NON LO RESE PIÙ RICCO DI CRESO.

Il controllo della mente è il risultato dell'autodisciplina e dell'abitudine. O tu controlli la tua mente oppure essa controlla te. Non c'è una via di mezzo di compromesso. Il più pratico di tutti i metodi per controllare la mente è l'abitudine di mantenerla occupata con un proposito definito sostenuto da un

piano definito. Studia la storia di ogni uomo che raggiunga un successo notevole e noterai che egli ha il controllo della propria mente, e che, per di più, egli esercita quel controllo e lo indirizza verso il raggiungimento di obiettivi definiti. Senza questo controllo, il successo non è possibile.

CINQUANTASETTE ALIBI FAMOSI

A cura del Vecchio Signor SE

Le persone che non hanno successo hanno un tratto distintivo in comune. Conoscono tutti i motivi del fallimento, e hanno quelli che esse ritengono degli alibi inattaccabili per giustificare la propria mancanza di successo.

Alcuni di questi alibi sono ingegnosi e alcuni sono giustificabili con i fatti. Ma gli alibi non possono essere usati per il denaro. Il mondo vuole sapere una sola cosa: HAI RAGGIUNTO IL SUCCESSO?

Un analista caratteriale compilò un elenco degli alibi più comunemente usati. Mentre leggi l’elenco esaminati attentamente e determina quanti di questi alibi, se ve sono, siano di tua proprietà. Ricorda anche che la filosofia presentata in questo libro rende ognuno di questi alibi obsoleto.

SE non avessi una moglie e una famiglia...

SE avessi abbastanza “influenza”...

SE avessi i soldi...

SE avessi una buona istruzione...

SE potessi trovare un lavoro...

SE godessi di buona salute...

SE solo avessi tempo...

SE i tempi fossero migliori...

SE le altre persone mi capissero...

SE solo le condizioni intorno a me fossero differenti...

SE potessi rivivere di nuovo la mia vita...

SE non temessi quello che “LORO” possono dire...

SE mi fosse stata data una possibilità...

SE adesso avessi una possibilità...

SE le altre persone non “ce l’avessero con me”...

SE non accade nulla per fermarmi...

SE solo fossi più giovane...

SE solo potessi fare quello che voglio...

SE fossi nato ricco...

SE potessi incontrare “le persone giuste”...

SE avessi il talento che hanno alcune persone...

SE avessi il coraggio di farmi avanti...

SE solo avessi colto le opportunità passate...

SE la gente non mi desse ai nervi...

SE non dovessi badare alla casa e occuparmi dei bambini...

SE potessi mettere da parte un po’ di denaro...

SE solo il capo mi apprezzasse...

SE solo avessi qualcuno ad aiutarmi...

SE la mia famiglia mi capisse...

SE vivessi in una grande città...

SE solo riuscissi a cominciare...

SE solo fossi libero...

SE avessi la personalità di alcune persone...

SE non fossi così grasso...

SE i miei talenti fossero conosciuti...

SE solo potessi ottenere una “opportunità”...

SE solo potessi sdebitarmi...

SE non avessi fallito...

SE solo sapessi come...

SE non mi osteggiassero tutti...

SE non avessi così tante preoccupazioni...

SE potessi sposare la persona giusta...

SE le persone non fossero così sciocche...

SE i miei familiari non fossero così spreconi...

SE fossi sicuro di me stesso...

SE la sorte non fosse contro di me...

SE non fossi nato sotto una cattiva stella...

SE non fosse vero che “ciò che deve essere sarà”...

SE non dovessi lavorare così duramente...

SE non avessi perso i miei soldi...

SE vivessi in un quartiere diverso...

SE non avessi dei “trascorsi”...

SE solo avessi un’attività mia...

SE solo le altre persone mi ascoltassero...

SE * * * e questo è il più grande di tutti * * *

io avessi il coraggio di vedermi come sono per davvero, scoprirei cosa non va in me, e lo correggerei, e così avrei l'occasione di trarre profitto dai miei sbagli e di imparare qualcosa dalle esperienze degli altri, perché io so che c'è qualcosa di SBAGLIATO in me, altrimenti ora sarei dove SAREI STATO SE avessi passato più tempo ad analizzare le mie debolezze e meno tempo a creare degli alibi per nasconderle.

Creare degli alibi con cui giustificare i fallimenti è un passatempo nazionale. Quest'abitudine è vecchia come la razza umana, ed è fatale per il successo! Perché le persone si aggrappano ai loro alibi prediletti? La risposta è ovvia. Difendono i propri alibi perché li HANNO CREATI! Un alibi di un uomo è figlio della sua immaginazione. È nella natura umana difendere il frutto della propria mente.

Creare degli alibi è un'abitudine profondamente radicata. Le abitudini sono difficili da smettere, specialmente quando forniscono la giustificazione per qualcosa che facciamo. Platone aveva in mente questa verità quando disse: "La prima e la migliore vittoria è la conquista di sé stessi. Essere conquistati da sé stessi è, tra tutte le cose, la più abietta e vergognosa".

Un altro filosofo aveva in mente lo stesso pensiero quando disse: "Per me fu una grande sorpresa quando scoprii che gran parte della bruttura che vedevo negli altri non era che un riflesso della mia natura".

"Per me è sempre stato un mistero", disse Elbert Hubbard, "perché la gente passi così tanto tempo a ingannarsi intenzionalmente creando degli alibi per nascondere le proprie debolezze. Se fosse impiegato diversamente, quel tempo sarebbe sufficiente per curare le debolezze, e a quel punto non ci sarebbe bisogno di alcun alibi".

Nell’accomiatarmi, ti voglio ricordare che: “La vita è una scacchiera, e il giocatore che ti sta davanti è il TEMPO. Se esiti prima di fare una mossa, o se dimentichi di far la tua mossa prontamente, i tuoi uomini saranni spazzati via dalla scacchiera dal TEMPO. Stai giocando contro un compagno che non tollererà l’INDECISIONE!”

In precedenza potrai aver avuto una scusa logica per non aver costretto la Vita a portarti qualunque cosa tu chiedessi, ma quell’alibi ora è obsoleto, perché sei in possesso del passe-partout che apre la porta che conduce alle abbondanti ricchezze della vita.

Il passe-partout è intangibile, ma è potente! È il privilegio di creare, nella tua mente, un DESIDERIO ARDENTE di una forma definita di ricchezza. Non vi è alcuna penalità per l’uso del passe-partout, ma c’è un prezzo che devi pagare se non lo usi. Il prezzo è il FALLIMENTO. C’è una ricompensa di dimensioni immense se fai uso del passe-partout. È la soddisfazione che giunge a tutti quelli che conquistano sé stessi e costringono la Vita a pagare qualunque compenso venga richiesto.

La ricompensa è degna della tua fatica. Farai la partenza e sarai convinto?

“Se siamo collegati”, disse l’immortale Emerson, “ci dovremo incontrare”. Nel concludere, mi permetto di prendere in prestito il suo pensiero, e dire: “Se siamo collegati, attraverso queste pagine ci siamo incontrati”.

FINE