



## کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید

کتاب «بیندیشید و ثروتمند شوید» از محبوب‌ترین و شناخته‌شده‌ترین کتاب‌های حوزه موفقیت و توسعه فردی است. این کتاب که توسط نابلیئون هیل، نویسنده آمریکایی کتاب‌های موفقیت نوشته شده است، از مهم‌ترین کتاب‌هایی است که از رموز موفقیت و کسب ثروت پرده برمی‌دارد.

کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید، بارها و بارها به چاپ رسیده و در سراسر جهان خوانده می‌شود و طرفداران بسیاری دارد. این کتاب دارای ۱۵ فصل است و به ۱۳ قدم برای ثروتمند شدن می‌پردازد. نابلیئون هیل برای نوشتن این کتاب، بیش از ۲۰ سال، رفتار و زندگی افراد موفق و ثروتمند را مشاهده و با آن‌ها مصاحبه کرد. از جمله افرادی که هیل زندگی آن‌ها را بررسی کرد، هنری فورد، تئودور روزولت، وودرو ویلسون، الکساندر گراهام بل و توماس ادیسون بودند. هیل در نهایت یافته‌ها و

مشاهدات خود را به عنوان قوانین و اصول کسب ثروت و موفقیت، در این کتاب منتشر نمود.

در این مطلب، به معرفی این کتاب و نویسنده آن می‌پردازیم و خلاصه‌ای از مهم‌ترین مطالب و نکات این کتاب محبوب در اختیار شما می‌گذاریم.

## درباره کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید

در جریان وقوع رکود بزرگ (Great Depression) که اقتصاد آمریکا و سراسر جهان را دگرگون کرد و روی زندگی افراد بسیاری، تاثیر چشمگیری گذاشت، کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید (Think and Grow Rich) برای اولین بار منتشر شد.

این کتاب پرفروش‌ترین کتاب ناپلئون هیل است و پس از گذشت چندین دهه از اولین انتشار آن، همچنان از برترین کتاب‌هایی است که اصول موفقیت را به خوانندگان خود می‌آموزد. گفته می‌شود که در طی حدود پنجاه سال، بیش از ۲۰ میلیون نسخه از این کتاب فروش رفته است.

ناپلئون هیل، پس از ملاقات و مصاحبه با اندرو کارنگی، یکی از چهره‌های شاخص حوزه کسب‌وکار و صنعتگر فولاد، تصمیم می‌گیرد به بررسی عوامل و اصولی بپردازد که باعث موفقیت و کسب ثروت می‌شوند. او تلاش کرد تا مهم‌ترین این عوامل را به صورت اصول مدون در کتاب خود منتشر کند و در اختیار دیگران قرار دهد.

کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید، ۱۳ قدم را برای ثروتمند شدن برمی‌شمارد که آشنایی و تفکر درباره آن‌ها می‌تواند برای بسیاری از افراد الهام‌بخش باشد و به آن‌ها در راستای پیشرفت و موفقیت، کمک زیادی کند.

این کتاب، با زبانی بسیار ساده و روان نوشته شده است و با داستان‌ها، مثال‌ها و قوانین ساده‌شده مختلفی همراه است که تاثیرگذاری آن را بیشتر می‌کند.

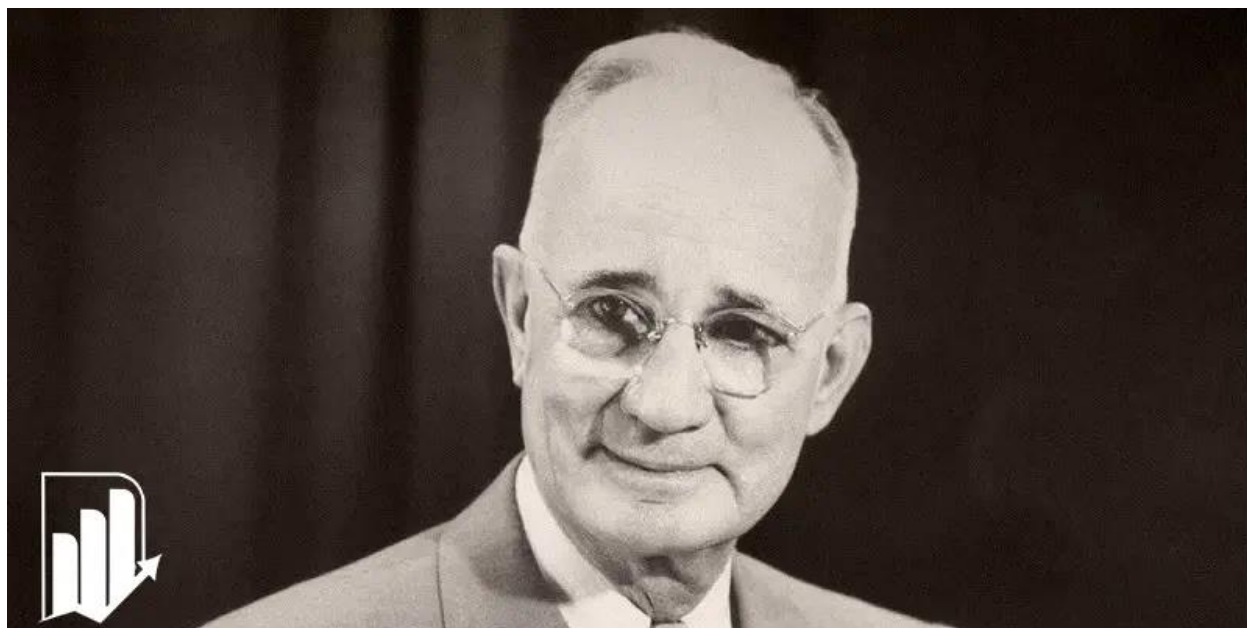
## درباره ناپلئون هیل، نویسنده کتاب

ناپلئون هیل (Napoleon Hill) از شناخته‌شده‌ترین چهره‌های حوزه روانشناسی موفقیت، کسب ثروت و انگیزشی است که در سال ۱۸۸۳ به دنیا آمد. مهم‌ترین اثر ناپلئون هیل، کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید، همین کتابی است که در این مطلب به آن می‌پردازیم. از دیگر آثار پراهمیت هیل، کتاب «قانون موفقیت» است که در سال ۱۹۲۸ منتشر شد.

ناپلئون هیل بر نحوه تفکر و ذهنیت افراد و تاثیر آن بر کسب ثروت و موفقیت، تاکید بسیاری داشت. او باور داشت افراد موفق، در عین حال که تفاوت‌های بسیاری بسیاری با یکدیگر دارند، در مجموع از اصول و قوانین مشخصی پیروی می‌کنند. این قوانین، وجه اشتراک افراد موفق است و سایر افراد، با پیروی از همین اصول، داشتن ذهنیت درست و تلاش بسیار، می‌توانند به دسته همین افراد موفق بپیوندند و به ثروت چشمگیری برسند.

آثار و نوشته‌های هیل، روی سایر نویسندگان حوزه موفقیت و کسب ثروت، تاثیر بسیاری داشته است. او الهام‌بخش افراد مختلفی بوده است که آثار او را برای رشد و پیشرفت زندگی خود مفید دانسته‌اند.

ناپلئون هیل در سال ۱۹۷۰ درگذشت و در حال حاضر، بنیاد ناپلئون هیل (Napoleon Hill Foundation)، به انتشار و ترویج آثار و آموزه‌های او می‌پردازد.



هیل در کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید، اصول و راه‌های رسیدن به ثروت و موفقیت را به خوانندگان خود می‌آموزد.

## **فصل اول: مقدمه کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید**

هیل، روایت کتاب خواندنی خود را با داستان ادوین سی بارنز آغاز می‌کند. بارنز آرزوی بزرگی در سر داشت. او آرزو داشت که با مخترع و صنعتگر بزرگ، توماس ادیسون کار کند. بارنز ادیسون را نمی‌شناخت و پولی هم در بساط نداشت. با این حال، او این هدف مشخص را در سر داشت و می‌خواست که هر طور شده به آن دست یابد.

در نهایت او توانست به نتیجه دلخواه خود برسد و با ادیسون همکاری کند؛ هر چند در ابتدای کار، با توجه به شرایط موجود، چنین اتفاقی چندان ممکن به نظر نمی‌رسید.

هیل در فصل آغازین کتاب خود، از ذهنیت درست و مثبت، داشتن هدف، تلاش و کوشش بسیار و استمرار صحبت می‌کند. او داستان مردی را تعریف می‌کند که در جستجوی معدن طلا بود. بسیاری دیگر از افراد پس از مدتی جستجو، تسلیم شدند؛ در حالی که تنها سه قدم تا دستیابی به معدن طلا فاصله داشتند. او با بیان این داستان، به خوانندگان می‌گوید که نباید زود تسلیم شد و از خواسته‌های خود دست کشید.

## **قدم اول: خواستن**

اولین قدمی که هیل برای رسیدن به ثروت و موفقیت عنوان می‌کند، خواستن و اشتیاق برای دستیابی به هدف است. او این فصل را هم، مثل سایر فصل‌های کتاب، با مثال‌های جذابی از چهره‌های بزرگ و مشهور، از جمله بارنز، هنری فورد، بتهوون، آرنولد شوارتزنگر و بسیاری دیگر همراه می‌کند.

برای رسیدن به ثروت، باید در درجه اول، آن را به معنای واقعی کلمه «خواست». به این منظور، باید رویاپرداز بود و رویاهای بزرگ در سر پروراند، اما ماجرا به همین جا ختم نمی‌شود. تفاوت افرادی که واقعا موفق می‌شوند، با افرادی که تنها سودای

موفقیت را در سر می‌پرورانند و هیچوقت به موفقیت نمی‌رسند، این است که گروه اول عملگرا هستند.

بنابراین ابتدا باید هدف بزرگ خود را واقعا باور کنید. برای این که چنین اتفاقی بیفتد، لازم است که هدف خود را به صورت «دقیق» تعیین کنید. اگر هدف دقیق و مشخصی نداشته باشید، به یک خواسته جدی و واقعی برای شما تبدیل نخواهد شد. اگر هدف رسیدن به ثروت را دارید، به صورت دقیق مشخص کنید که چه مقدار پول می‌خواهید و قرار است آن را تا چه زمانی به دست آورید.

سپس خود را محکوم به دستیابی به خواسته خود کنید؛ یعنی باید هر طور شده، بخواهید که به این خواسته دست یابید. اگر برای خود راه فرار ایجاد کنید، هرگز تمام تلاش خود را برای دستیابی به هدفتان به کار نخواهید بست و تسلیم خواهید شد. پس خواستن، اولین قدمی است که برای رسیدن به ثروت و موفقیت باید بردارید.

## قدم دوم: ایمان

ایمان قدم دومی است که در مسیر دستیابی به ثروت باید برداشت. ایمان مانند سوخت حرکت انسان به سوی هدف است. اگر به هدف خود ایمان داشته باشید و باور کنید که می‌توانید به آن برسید، هرگز تسلیم نخواهید شد و تمام توان خود را برای دستیابی به هدف به کار خواهید بست. هیل می‌گوید: «استفاده از عبارات تاکیدی مثبت و تکرار آن برای ضمیر ناخودآگاه، تنها روش پرورش داوطلبانه ایمان است.»

ایمان ابزاری است که می‌تواند فکر و هیجانات عاطفی شما را به یک حرکت و تلاش فیزیکی تبدیل کند. باید تلاش کنید که با تلقین به خود، ایمان خود را نسبت به دستیابی به هدف و خواسته خود تقویت کنید. برای این که به خود ایمان داشته باشید، روی اعتماد به نفس‌تان کار کنید.

سعی کنید با خود، جهان پیرامون و انسان‌ها در صلح باشید. ضمیر ناخودآگاه شما می‌تواند هر فکری را که در سر دارید، به واقعیت تبدیل کند. اگر افکار منفی داشته باشید، بترسید یا به شکست فکر کنید، آن را باور خواهید کرد. بنابراین سعی کنید که به چیزهای بزرگ و مثبتی فکر کنید که می‌توانند برایتان اتفاق بیفتند و آن را در ضمیر ناخودآگاه خود با تلقین و تکرار نهادینه کنید تا به ایمان برسید.

ثروتی که می‌خواهید به آن دست یابید، در ابتدا تنها به صورت یک فکر خام در ذهن شما وجود دارد. این که مقدار ثروتی که به آن دست می‌یابید چقدر باشد، به ذهنیت و فکر خودتان محدود می‌شود. اگر ایمان را چاشنی فکر و خواسته خود کنید، این محدودیت کنار می‌رود و می‌توانید به هر چه که می‌خواهید برسید.

هیل می‌گوید: «برای ذهن هیچ محدودیتی وجود ندارد، مگر آن که خودمان آن را بپذیریم. فقر و ثروت، هر دو، زاده فکر و ذهنیت هستند».



دانشکده بورس  
boursecollege.com



**با قدرت ایمان، می‌توانید فقر را کنار بزنید و به ثروت برسید.**

## **قدم سوم کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید: تلقین به خود**

سومین گام رسیدن به ثروت که هیل در کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید برشمرده است، خودالقای یا تلقین به خود است. در واقع ما ذهن هوشیاری داریم که از طریق

حواس پنجگانه، پدیده‌ها را درک و دریافت می‌کند. افکار مثبت یا منفی، می‌توانند از طریق خودآگاه ما به ناخودآگاه منتقل شوند یا صرفاً رد شوند.

ما با خودالقای داوطلبانه می‌توانیم افکاری را که در ذهن هوشیار داریم، به ناخودآگاه منتقل کنیم. هیل می‌گوید القا به خود، باعث می‌شود که بتوانیم تغذیه ضمیر ناخودآگاهمان را کنترل کنیم؛ در این صورت قادر خواهیم بود که آن را سرشار از افکار مثبت و خلاقانه کنیم، البته که اگر دقت نکنیم ممکن است ضمیر ناخودآگاهمان را لبریز از افکار منفی و مخرب نماییم.

برای این که جملات مثبت را درباره کسب ثروت یا برای افزایش اعتماد به نفس تکرار می‌کنید، لازم است که آن را با هیجان و احساس همراه کنید. خودالقای تنها زمانی موثر است و به ضمیر ناخودآگاه شما راه می‌یابد که افکار مورد نظر با هیجان و احساسات همراه باشند.

بنابراین خیلی مهم است که بتوانید به خوبی با این افکار ارتباط بگیرید، آن‌ها را تماماً باور کنید و به آن‌ها ایمانی قوی داشته باشید.

هیل خوانندگان را دعوت به اجرای برخی تمرینات افزایش تمرکز و خودالقای می‌کند تا بتوانند بر اساس آن، با باوری قوی، هدف و امکان رسیدن به ثروت مورد نظرشان را به خود تلقین نمایند. مخلص کلام هیل در این بخش این است: «باید بتوانید به مرحله‌ای برسید که بگویید: من حاکم سرنوشت خود هستم، من ناخدای روح خود هستم.»

## گام چهارم: دانش تخصصی

به باور هیل، دو نوع دانش وجود دارد: دانش عمومی و تخصصی. دانش عمومی آن چیزی نیست که شما را در کسب ثروت کمک می‌کند. در واقع چیزی که باید به درستی درک شود این است که اصلاً خود دانش به تنهایی نیست که باعث جذب و کسب پول می‌شود؛ دانش باید با عمل همراه شود. این سخنان، یادآور سخن سعدی شیرازی است: «عالم بی عمل به چه ماند؟ به زنبور بی عسل.»!

کسب دانش به تنهایی برای کسب ثروت کافی نیست، باید هر کسی بتواند دانشی را که به دست آورده است، به خوبی سازماندهی کرده و در راستای کسب ثروت و دیگر

خواسته‌های خود هدایت کند. سیستم آموزشی تنها دانش عمومی را در اختیار دانش‌آموزان قرار می‌دهد و نحوه استفاده درست و موثر آن را به افراد نمی‌آموزد.

طبیعتاً برای این که بتوانید خواسته درون ذهن خود را به یک نتیجه فیزیکی تبدیل کنید که از طریق آن بتوانید به ثروت مورد نظرتان دست یابید، لازم است که دانش تخصصی مورد نیاز برای آن را به دست آورده باشید.

با این حال، بیش از حد بر سر این موضوع حساسیت نداشته باشید؛ قرار نیست شما روی تمامی دانش تخصصی موجود در حوزه مورد نظرتان تسلط داشته باشید. در هر زمان که به قسمتی از این دانش نیاز داشته باشید که خودتان آن را در اختیار ندارید، به کمک خرد جمعی و افراد متخصصی که اطراف شما هستند، می‌توانید این ضعف را برطرف کنید. بنابراین، سازماندهی و هدایت این دانش است که در درجه اول اهمیت قرار دارد و شما را به سوی ثروت رهنمون می‌کند.

هیل از اندرو کارنگی مثال می‌زند که خود به دانش تخصصی ساخت و تجارت فولاد مسلط نبوده است و آن را به کمک افراد داخل گروه خرد جمعی‌اش به دست می‌آورده است.

سپس ادیسون و هنری فورد را مثال می‌زند که تحصیلات آکادمیک چندانی نداشتند، با این حال توانستند با هدایت و سازماندهی درست دانش، به اهداف خود دست یابند. با این حال، همین افراد هم همیشه افراد را به تحصیل و کسب علم تشویق می‌کرده‌اند.

با این حال، دانشگاه و موسسات آموزشی، تنها یکی از منابع کسب دانش تخصصی مورد نیاز شما برای کسب ثروت هستند. ممکن است شما بخواهید قدم در راهی بگذارید که اصلاً نیازی به یک مدرک تحصیلی دانشگاهی نداشته باشید. خصوصاً بسیار مهم است که اگر هنوز دقیقاً هدف خود را از تحصیل پیدا نکرده‌اید، به نتیجه نرسیده‌اید که می‌خواهید به چه سمتی بروید و برای رسیدن به آن به چه نوع دانش تخصصی نیاز دارید، بهتر است که اصلاً وارد دوره‌های تحصیلی دانشگاهی نشوید و زمانتان را بیهوده تلف نکنید.

تنها در صورتی شروع به کسب دانش تخصصی در دانشگاه کنید که مطمئن شوید آن را نیاز دارید و دقیقاً قرار است با آن چه کار کنید.



هیل می‌گوید کسب دانش با اتمام تحصیل در مدرسه و دانشگاه به پایان نمی‌رسد و باید به طور مداوم ادامه یابد. این سخن هیل هم یادآور کلمه قصار دیگری از زبان شیرین خودمان است: «ز گهواره تا گور، دانش بجوی». انگار آقای هیل در این کتاب تصمیم گرفته که هر چه ما در فارسی می‌گوییم را به کار بگیرد و به خوانندگان خود تزریق کند.

هیل می‌گوید که ماجرا از «ایده» شروع می‌شود. افراد باید خلاق بوده و قوه تخیل خود را به خوبی پرورش داده باشند. این افراد می‌توانند نیازها را شناسایی کنند و سپس راه‌حلی برای رفع آن نیاز ارائه کنند که اگر با چیزهای دیگر همراه شود، باعث دستیابی فرد به ثروت فراوانی خواهد شد.



## قدم پنجم: تخیل

پنجمین قدمی که در این مسیر باید بردارید، به تخیل شما مربوط است. تخیل دو نوع است: تخیل ساختگی و تخیل خلاق. منظور از تخیل ساختگی، نیرویی است که در واقع چیز جدیدی ایجاد نمی‌کند، بلکه با استفاده از مفاهیم و ایده‌های قدیمی، به ترکیبات تازه‌ای می‌رسد. با این حال، وقتی مشکلی از طریق استفاده از تخیل ساختگی قابل حل

نباشد، نوابغ باید بتوانند از تخیل خلاق خود بهره ببرند. تخیل خلاق، ذهن محدود بشر را به خرد نامحدود وصل می‌کند.

هر دو نیروی تخیل ساختگی و خلاق، با استفاده بیشتر، هشیارتر و ورزیده‌تر می‌شوند. هیل می‌گوید: ایده، تکانه‌ای از فکر است که با توسل به تخیل علمی می‌شود. او جمله مهمی را از فرانک گنزالس، معلم و عالم مذهبی، نقل می‌کند: «هر جا که خواسته‌ای هست، راهی برای رسیدن به آن وجود دارد.»

به کمک تخیل خلاق، به منبع نامحدود خرد و دانش متصل خواهید شد.

## قدم ششم: برنامه‌ریزی سازمان‌یافته

ششمین قدم از سیزده قدمی که هیل در کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید، برای خوانندگان خود برمی‌شمارد، برنامه‌ریزی سازمان‌یافته است. در اینجا فرد با اصول برنامه‌ریزی همراه با جزئیات برای دستیابی به هدف آشنا می‌شود.

این که تنها افکار موفقیت و کسب ثروت داشته باشیم، آن را باور کنیم، ایمان خود را نسبت به آن تقویت کنیم، افکار مثبت را به خود القا کنیم و تخیل خود را پرورش دهیم، در نهایت ما را به خواسته‌مان نمی‌رساند. همانطور که بارها گفته شد، همه این‌ها باید در نهایت منتهی به عمل شوند تا ما را به هدفمان برسانند.

## آدم‌ها دو نوع اند

هیل افراد دنیا را در دو دسته «رهبران» و «پیروان آن‌ها» قرار می‌دهد. پیرو بودن لفظ تحقیرآمیزی نیست، بسیاری از رهبران بزرگ، ابتدا پیرو رهبران دیگری بوده‌اند. با این حال، لازم است که برای تبدیل شدن به یک رهبر موفق، ابتدا پیرو باهوشی باشید.

هیل بعضی ویژگی‌های مهم و اصلی رهبری را در این قسمت نام می‌برد:

- شجاعت حاصل از شناخت خود
- خودداری

- عدالت‌طلبی
- مشخص بودن تصمیم
- مشخص و دقیق بودن برنامه‌ها
- بسیار کار کردن
- داشتن شخصیت شاد و بانشاط
- همدلی و درک دیگران
- تسلط و نظارت روی جزئیات امور
- مسئولیت‌پذیری
- همکاری

افرادی که می‌خواهند رهبری موثر و موفقی داشته باشند، باید رضایت پیروان خود را جلب کنند. رهبری باید همراه با همکاری و رضایت افراد باشد تا تاثیرگذار و ماندگار شود. اگر رهبری همراه با زور و اجبار باشد، موقتی و ناموفق خواهد بود.

اصلی‌ترین دلایلی که باعث شکست افراد در رهبری می‌شوند، عبارت‌اند از:

- ناتوانی در سازماندهی جزئیات
- بی‌میلی در مقابل انجام متواضعانه کارها و خدمات
- انتظار پاداش در ازای دانسته‌ها به جای اعمال
- ترس از رقابت پیروان برای به دست آوردن جایگاه رهبری
- عدم برخورداری از تخیل و تصور
- خودخواهی
- زیاده‌روی و افراط
- خیانت و ناسپاسی
- تاکید بر اقتدار و رهبری با زور
- تاکید بر عنوان و مقام

هیل، خیانت و ناسپاسی را مهم‌ترین مورد در میان این علل می‌داند. او معتقد است اگر رهبران در مقابل پیروان خود وفادار و قدرشناس نباشند، رهبری‌شان دوام چندانی نخواهد داشت.

**چگونه باید خدمات خود را عرضه کنید؟**

این فصل از عملی‌ترین فصول کتاب است. هیل در ادامه این بخش، به رسانه‌هایی اشاره می‌کند که افراد با استفاده از آن‌ها می‌توانند خدمات خود را به فروش برسانند. او سپس از مواردی می‌گوید که لازم است افراد در رزومه خود آن‌ها را در نظر داشته باشند و به آن‌ها اشاره کنند. از جمله این موارد می‌توان به تحصیلات، تجربه و سابقه، معرف‌ها و بیان مهارت‌ها اشاره کرد.

هیل مورد آخر را مهم‌ترین بخش از ثبت‌نام شغلی افراد می‌داند. باید در این بخش به توانایی‌های خود اشاره کنید و به خواننده رزومه خود بگویید که چرا شما شایسته جایگاه شغلی که انتظارش را دارید هستید.

او از فرمول QSS می‌گوید. این فرمول شامل سه بخش است:

- کیفیت خدمات
- کمیت خدمات
- روحیه ارائه خدمت

در نظر داشتن هر سه این موارد، کمک‌تان خواهد کرد که خدمت یا محصول خود را با موفقیت عرضه کنید و آن را به فروش برسانید.

## یک فهرست کاربردی: چرا شکست می‌خوریم؟

هیل می‌گوید که در بررسی چند هزار نفر از زنان و مردان، به این نتیجه رسیده است که ۹۸ درصد آنان افرادی شکست‌خورده بوده‌اند. او بیش از سی دلیل برای این شکست‌ها شناسایی کرده است که آن‌ها را در این فصل برمی‌شمارد. خوانندگان می‌توانند با مطالعه این موارد، پی ببرند که چند مورد از این عوامل شکست، درباره آن‌ها صدق می‌کند. در این صورت می‌توان به صورت خاص و متمرکز، برای حل این ضعف‌ها و رسیدن به موفقیت تلاش کرد.

- سابقه وراثتی نامساعد
- نداشتن هدف مشخص و دقیق (هیل این ویژگی را دلیل اصلی شکست افراد می‌داند)
- نداشتن جاه‌طلبی برای انتخاب اهداف بزرگ

- تحصیلات ناکافی
- عدم تسلط روی خود
- بیماری
- تاثیرات نامناسب محیط در دوره کودکی
- به تعویق انداختن کارها
- نداشتن پشتکار
- منفی‌نگر بودن
- زیاده‌روی در رابطه جنسی
- خواستن بدون تلاش
- نداشتن قدرت تصمیم‌گیری دقیق
- یک یا چند مورد از شش ترس اساسی (این موارد در فصل پانزدهم توضیح داده شده‌اند)
- ازدواج با فرد نامناسب
- محافظه‌کاری و احتیاط بیش از حد
- انتخاب شریک تجاری نامناسب
- تعصب
- انتخاب شغل اشتباه
- عدم تمرکز
- ولخرجی
- بدبینی
- بی‌صبری
- زیاده‌روی
- ناتوانی در همکاری با دیگران
- کسب قدرت بدون زحمت (هیل می‌گوید: «ثروت بادآورده از فقر هم خطرناک‌تر است»)
- دروغ‌گویی و بی‌صداقتی عمدی
- خودخواهی و خودبینی
- نداشتن سرمای
- حدس زدن به جای تفکر

## قدم هفتم: تصمیم

یکی از ویژگی‌ها و مشخصات افراد موفق، تصمیم‌گیری دقیق و بااطمینان است. کسی که می‌خواهد به موفقیت و ثروت برسد، لازم است که بتواند تصمیم دقیقی را دنبال کند و به سرعت، با مواجه شدن با هر مشکلی، یا شنیدن هر گونه نظر مخالفی از جانب دیگران، تصمیم به تغییر هدف خود نمی‌گیرند.

هیل در این فصل کتاب از اهمیت عمل کردن به جای حرف زدن می‌گوید. بسیاری از افراد تنها درباره تصمیمات خود صحبت می‌کنند و آن را در مقابل دیگران فاش می‌سازند. چنین افرادی احتمالاً تلاش چندانی برای دستیابی به خواسته‌های خود نمی‌کنند و عزمی جدی برای عملی‌سازی تصمیم خود نشان نمی‌دهند.

بسیاری از تصمیمات مهم تاریخ که توسط افراد مختلف گرفته شده‌اند، تصمیماتی بسیار سخت و خطرناک بوده‌اند. برای دستیابی به چیزهای بزرگ و برای رسیدن به ثروت، لازم است که شخص بتواند شجاعت گرفتن چنین تصمیمات خطرناکی را داشته باشد.

مصمم بودن، ویژگی قدرتمندی است که چراغ راه شما در مسیر کسب ثروت و موفقیت خواهد شد.

## گام هشتم: استمرار

استمرار و پشتکار، گام بعدی است که شما را در رسیدن به ثروت و موفقیت همراهی می‌کند. اگر خواسته بزرگی دارید، باید از پشتکاری پولادین برخوردار باشید. انسان‌های موفق و ثروتمند، افراد سرسختی هستند که برای رسیدن به خواسته خود، با تمام وجود می‌جنگند. حتی ممکن است کسی که این افراد را از بیرون مشاهده کند، آن‌ها را خونسرد و بی‌رحم ببیند. با این حال، ویژگی این افراد، پیگیری مداوم برنامه‌هایشان و داشتن استمرار در مسیر رسیدن به آن‌هاست.

هیل می‌گوید: «پشتکار هیچ جایگزینی ندارد و هیچ چیز جای آن را نمی‌گیرد.» خوشبختانه، پشتکار از آن دسته ویژگی‌هایی نیست که بعضی آن را داشته و برخی دیگر نداشته باشند و نتوانند هیچ راه حلی برایش بیابند.

پشتکار یک حالت ذهنی است و بنابراین، می‌تواند پرورش یابد. اما چه چیزی باعث می‌شود که بعضی از افراد با پشتکار و استمرار چشمگیری در مسیر دستیابی به اهداف خود تلاش کنند، در حالی که بسیاری دیگر این چنین نیستند؟ هیل به چند مورد از مهم‌ترین این عوامل اشاره می‌کند:

- تفاوت در هدف
- خواستن و اشتیاق
- اتکا به خود
- تفاوت در برنامه‌ها
- دانش و آگاهی دقیق
- همکاری
- قدرت اراده
- عادت

## موانع پشتکار و استمرار

اما چه چیزهایی مانع داشتن و به کار بستن پشتکار و استمرار برای رسیدن به خواسته‌ها و اهداف می‌شود؟ هیل در این فصل از کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید، این موارد را مهم‌ترین دلایل نداشتن پشتکار می‌داند:

- عدم شناخت و تشخیص دقیق خواسته‌ها و اهداف
- به تعویق انداختن کارها یا اهمال‌کاری
- بی‌علاقگی به کسب دانش تخصصی
- بی‌تصمیمی
- تکیه بر عذر و بهانه به جای حل مشکلات و مسائل
- رضایت از خود
- کنار آمدن با مشکلات، به جای مبارزه برای حل آن‌ها
- مقصر شمردن دیگران برای اشتباهات خود
- ضعف در خواستن
- رها کردن خواسته‌ها و دست برداشتن از تلاش با دیدن اولین علامت شکست

- نداشتن برنامه‌های سازمان‌یافته
  - بی‌توجهی به اجرای ایده‌ها یا درک فرصت‌ها
  - آرزو کردن به جای خواستن
  - کنار آمدن با فقر به جای ثروت و نداشتن جاه‌طلبی برای دستیابی به خواسته‌ها
  - به دنبال میان‌بر بودن برای رسیدن به ثروت
  - ترس از انتقاد و توجه به حرف‌های دیگران
- برای رسیدن به ثروت و موفقیت، باید موانع مهم استمرار، مانند اهمال‌کاری و بی‌تصمیمی را از میان بردارید.

## چگونه پشتکار خود را افزایش دهیم؟

هیل ۴ گام اساسی و اصلی برای افزایش پشتکار را برمی‌شمارد. با در پیش گرفتن این قدم‌ها، می‌توانید پشتکار خود را تقویت کرده و در مسیر دستیابی به خواسته‌های خود، موفق‌تر شوید.

۱. داشتن هدفی مشخص و تمایل شدید برای انجام آن
۲. داشتن طرحی مشخص که به طور عملی مدام بیان شود
۳. داشتن ذهنی که به صورت محکم در برابر موارد منفی مقاومت کند
۴. همکاری با افرادی که شما را به پیگیری اهداف و خواسته‌هایتان تشویق می‌کنند

## گام نهم: قدرت ذهن استاد

این فصل از مهم‌ترین فصول کتاب است که بارها در سایر فصل‌های کتاب توسط هیل به آن اشاره شده است. در این فصل، هیل از «قدرت» می‌گوید. او قدرت را دانشی می‌داند که سازمان‌یافته باشد و به صورت هوشمندانه‌ای هدایت شود. افراد با قدرت می‌توانند خواسته خود را عملی سازند.



هیل می‌گوید قدرت هم برای کسب پول لازم است و هم برای حفظ آن. بنابراین هر کسی که در این مسیر پا می‌گذارد و می‌خواهد ثروت کسب کند، باید بتواند قدرت را در خود ایجاد کند و پرورش دهد.

منابع اصلی کسب دانش که بعدها برای کسب قدرت به آن نیاز خواهیم داشت، سه مورد هستند:

۱. هوش نامحدود که از طریق تخیل خلاق به دست می‌آید.
۲. تجربه اندوخته که همان دانش طبقه‌بندی‌شده بشر است که از راه‌های گوناگون می‌توان به آن دست یافت.
۳. تجربه و پژوهش که همان جمع‌آوری، دسته‌بندی و سازماندهی حقایق روزانه توسط افراد است. در واقع وقتی تجربه اندوخته در زمینه‌ای کافی نباشد، افراد مجبورند که خود در آن زمینه به تجربه و پژوهش بپردازند.

## ذهن استاد چیست؟

ذهن استاد یا **Master Mind**، هماهنگی دانش و تلاش یا کار و اندیشه است. منظور هیل از ذهن استاد، هماهنگی بین دو یا چند نفر برای رسیدن به هدف مشخص است. او این هماهنگی را برای دستیابی به اهداف بزرگی که در سر می‌پرورانیم، لازم و ضروری می‌داند.

همانطور که گفته شد، هیل در بخش‌های قبلی هم به موضوع ذهن استاد ارجاع داده بود. او در بسیاری از راهکارهایی که در بخش‌های مختلف کتاب مطرح کرده است، از گروه ذهن استاد می‌گوید. در این گروه‌ها افراد هم‌مسیر و هم‌جهت می‌توانند کمک بسیاری در راستای رشد و پیشرفت به هم بکنند.

برای استفاده درست از نیروی ذهن استاد، معنویت وارد ماجرا می‌شود. هیل می‌گوید: «هیچ‌گاه دو ذهن بدون ایجاد نیروی نامرئی و نامحسوس سومی که مانند ذهن سومی باشد، با هم متحد نخواهند شد.»

جهان از انرژی و ماده تشکیل شده است. قدرت ذهن استاد، به معنویت گره خورده است و انرژی لازم برای کارکرد این موضوع را تامین می‌کند.

در اینجا گزاره مهمی مطرح می‌شود؛ این که نیرو و قدرت ذهن افراد درون یک گروه که با هم کار و فکر می‌کنند، از مجموع قدرت و دستاورد ذهن تک‌تک افراد همان گروه که به صورت جداگانه کار می‌کنند، بسیار بیشتر است. نبوغ از منبع هوش نامحدود سرچشمه می‌گیرد و هر رهبر موفق، آگاهانه یا ناآگاهانه از آن کمک می‌گیرد.

## دهمین قدم: راز تغییر و تبدیل رابطه جنسی

هیجان‌ات جنسی می‌تواند باعث انحراف ذهن بسیاری از افراد از هدف خود شوند. تمایل جنسی قدرتمندترین خواسته بشر است. اگر بتوانید این نیروی قدرتمند را به درستی مهار کنید و آن را به سمت و سوی درست هدایت کنید، نتایج شگفت‌آوری را مشاهده خواهید کرد. با این حال، اگر نتوانید آن را به خوبی مدیریت کنید، باعث انحراف تمرکز و افکار شما خواهد شد.

هیجان رابطه جنسی دارای سه رکن سازنده است: جاودان‌سازی بشر، حفظ سلامتی و حالت بی‌تفاوتی که با تغییر می‌تواند به نبوغ منجر شود.

هیجان رابطه جنسی نیرویی مقاومت‌ناپذیر است و بنابراین نباید در جهت حذف یا سرکوب آن تلاش کرد، بلکه باید سعی کرد آن را به درستی مدیریت و کنترل کرد. هیجان‌ات جنسی، عشق، تمایل به شهرت، قدرت و پول، موسیقی، دوستی با افراد، همکاری خردمندانه بر اساس هماهنگی، رنج دوجانبه، تلقین به خود، ترس و مواد مخدر و الکل، همگی از محرک‌های قدرتمندی هستند که ذهن انسان به آن‌ها بسیار واکنش نشان می‌دهد و از آن‌ها تاثیر می‌پذیرد.

اشتیاق به ابراز علاقه جنسی، مهم‌ترین مورد در میان همه این موارد محسوب می‌شود. نبوغ با بهره‌گیری از حس ششم پرورش می‌یابد. وقتی ذهن ارتعاش بسیار بالایی داشته باشد، تصور خلاق به بهترین شکل عمل می‌کند. این ارتعاش بالا وقتی به دست می‌آید که کارکرد مغز با یک یا چند مورد از محرک‌هایی که از آن‌ها نام برده شد، تحریک شده باشد.

در این هنگام می‌توان فراتر از توانایی عادی عمل کرد و محدودیت‌ها را کنار زد. انرژی جنسی، انرژی خلاق تمام نواوغ است. معنای این حرف این نیست که هر فرد متمایل به رابطه جنسی نابغه است. اما این مسئله، در نبوغ بسیار مفید و موثر است.

بسیاری نوعی تصور منفی از هیجان‌ات جنسی دارند، سرکوب و حذف این انرژی، اشتباه بزرگی است که اصلا نباید مرتکب شد. با این حال، آن را نباید بدون کنترل رها کرد تا به افسارگسیختگی جنسی منجر شود.

## قدم یازدهم: ضمیر ناخودآگاه

در فصول قبلی هم به کرات از ضمیر ناخودآگاه سخن رفت. با این حال، اهمیت این موضوع به حدی است که در این قسمت کتاب، موضوع ضمیر ناخودآگاه، مجدداً به صورت خاص توسط هیل مطرح می‌شود.

ضمیر ناخودآگاه، حلقه اتصال ذهن محدود و خرد نامحدود است. ما در محاصره تکانه‌های مثبت و منفی هستیم که بر ضمیر ناخودآگاهمان اثر می‌گذارند. برای این که بتوانیم از تکانه‌های مثبت تاثیر بپذیریم و افکار مثبت کسب ثروت و موفقیت را به ذهن خود وارد کنیم، لازم است که از روش‌های خودالقای داوطلبانه که درباره آن گفتیم استفاده شود.

با کمک تجسم، می‌توان تکانه‌های فکری را به برنامه تبدیل کرد. اگر این تجسم در کنترل شما باشد، می‌توانید از آن برای خلق طرح‌هایی استفاده کنید که باعث موفقیت شما می‌شود. برای استفاده داوطلبانه از ضمیر ناخودآگاه، به همه اصول گفته شده نیاز خواهید داشت و باید بتوانید همه آن‌ها را با هماهنگی و به خوبی به کار بگیرید. با کمک اصل خودالقای، تکانه‌های فکری مثبت را وارد ضمیر ناخودآگاه خود کنید.

## رابطه هیجان‌ات و ضمیر ناخودآگاه

همانطور که گفته شد، ضمیر ناخودآگاه در هر لحظه در معرض هجوم و نفوذ تکانه‌های مختلف فکری است. با این حال، میزان تاثیرگذاری این تکانه‌ها یکسان

نیست. تکانه‌هایی که همراه با احساسات و هیجانات شدیدی باشند، تاثیر بیشتر و شدیدتری روی ضمیر ناخودآگاه می‌گذارند.

هفت هیجان مهم و اصلی مثبت و همچنین هفت هیجان مهم منفی داریم. هیجانات منفی به صورت غیرارادی از طریق تکانه‌های فکری وارد ناخودآگاه ما می‌شوند. هیجانات مثبت را باید از طریق خودتلقینی داوطلبانه وارد ناخودآگاه خود کنیم تا روی ما تاثیر بگذارند.

#### هیجانات مهم مثبت

- خواستن
- ایمان
- عشق
- رابطه جنسی
- خوش‌بینی
- رابطه عاشقانه
- امید

#### هیجانات مهم منفی

- ترس
- حسادت
- تنفر
- انتقام
- طمع
- خرافات و موهوم‌پرستی
- خشم

باید از هیجانات منفی دوری کنید و با استفاده از اصل تلقین و خودالقایی داوطلبانه، هیجانات مثبت را از طریق تکانه‌های فکری، به ناخودآگاه خود تزریق کنید. باید بتوانید تا جایی در این کار موفق شوید که هیجانات مثبت بر ناخودآگاه شما غلبه داشته باشند.

## گام دوازدهم حرکت به سوی ثروت، مغز است!

در این فصل از کتاب، هیل، به اهمیت مغز در حرکت به سوی ثروت و موفقیت می‌پردازد. او می‌گوید مغز، گیرنده ارتعاشات فکری مغزهای دیگر است. تنها ارتعاشات بسیار بالا هستند که از مغزی به مغز دیگر حرکت می‌کنند. فکر انرژی است و افکاری که با هیجان‌ات مهم تحریک شده باشند، با ارتعاش بسیار بالاتری برانگیخته می‌شوند و به مغزهای دیگر راه می‌یابند.

ضمیر ناخودآگاه فرستنده ارتعاشات فکر است و تجسم خلاق، گیرنده ارتعاشات فکری از کائنات و آسمان است. با ضمیر ناخودآگاه، تجسم خلاق و خودالقایی، می‌توانید از ایستگاه مخابره خود استفاده کنید.

## قدم سیزدهم: حس ششم

آخرین قدم از سیزده قدمی که ناپلئون هیل در کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید به آن اشاره می‌کند، حس ششم است. حس ششم، بخشی از ضمیر ناخودآگاه است که در قسمت‌های مختلف این کتاب با عنوان تجسم خلاق از آن یاد شده است. حس ششم، دستگاه گیرنده‌ای است که از طریق آن، طرح‌ها، ایده‌ها و افکار وارد ذهن می‌شوند. این ورودی‌ها در واقع همان «الهامات» هستند.

حس ششم، واسطه بین ذهن محدود افراد و خرد نامحدود است و درک آن، تنها با مراقبه، رشد و تقویت درونی ذهن امکان‌پذیر می‌شود. با تصور و رویا، می‌توانید گیرنده الهامات ارزشمندی شوید که شما را در مسیر رسیدن به خواسته‌هایتان یاری خواهند کرد. حس ششم چیزی نیست که انسان ناگهان از آن به خواست خود استفاده کند. توانایی استفاده از قدرت حس ششم، به مرور و با به‌کارگیری سایر اصولی که در این کتاب درباره آن‌ها توضیح داده شد، میسر می‌شود.

بیشتر افراد تا ۴۰ یا ۵۰ سالگی، امکان و توانایی استفاده از دانش حس ششم را نخواهند داشت؛ زیرا استفاده از آن نیازمند بلوغ معنوی است و این سطح از بلوغ معنوی معمولاً تا قبل ۴۰ یا ۵۰ سالگی به دست نمی‌آید.

## شش ترس اساسی: پاکسازی ذهن برای ثروت

هیل سه عامل تردید، بی‌تصمیمی و ترس را، سه دشمن اصلی استفاده از فلسفه‌ای می‌داند که در این کتاب از آن سخن گفته است. او می‌گوید با وجود این ویژگی‌های منفی یا هر کدام از آنها، حس ششم نمی‌تواند درست کار کند. شش ترس اساسی وجود دارند که زمینه‌ساز ایجاد ویژگی‌های منفی گفته شده می‌شوند.

ما باید عوامل ایجاد این ترس‌ها و نحوه از میان برداشتن آنها را شناسایی کنیم. این شش ترس، شامل این موارد می‌شوند:

- ترس از فقر
- ترس از انتقاد
- ترس از بیماری
- ترس از دست دادن عشق کسی
- ترس از پیری
- ترس از مرگ

هیل معتقد است ترتیب رواج این شش ترس، دقیقا به همین ترتیبی است که آنها را نام بردیم. او بی‌تفاوتی، بی‌ارادگی و بی‌تصمیمی، تردید، نگرانی، احتیاط بیش‌ازحد و تعلل را نشانه‌های ترس از فقر می‌داند.

## سخن آخر

هیل در کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید، به سیزده قدم برای رسیدن به ثروت و موفقیت می‌پردازد و هر یک از این موارد را با ذکر مثال‌های مختلف و ارائه توضیحات ساده، به خوانندگان خود انتقال می‌دهد. با در پیش گرفتن اصولی که هیل از آنها در این کتاب گفته است، به مرور می‌توانید بر موانعی که بر سر راه موفقیت دارید غلبه کنید و به خواسته خود برسید.