

## **Leyes del Éxito**

**Por**

**Napoleón Hill**

Ley 1 - Introducción

Regla 2 - Un Jefe objetivo definido

Ley 3 - confianza en sí mismo

Regla 4 - El hábito del ahorro

Regla 5 - Iniciativa y liderazgo

Ley 6 - Imagination

Ley 7 - Entusiasmo

Regla 8 - Autocontrol

Ley 9 - El hábito de hacer más de dinero por

Ley 10 - Desarrollar una personalidad agradable

Ley 11 - Pensamiento exacta

Ley 12 - Concentración

Regla 13 - Cooperación

Ley 14 - No

Ley 15 - Tolerancia

Ley 16 - La regla de oro

LA LEY DEL ÉXITO Enseñanza, por primera vez en la historia del mundo, la verdadera filosofía sobre la que se construye todo el éxito personal.

POR NAPOLEON HILL 1928

Publicado por el RALSTON UNIVERSITY PRESS Meriden,  
CONN.

COPYRIGHT 1928, de Napoleón Hill Todos los derechos  
reservados

Dedicado a Andrew Carnegie, que sugirió la redacción del curso,

y para HENRY FORD quién asombrosa logros formar la base para la práctica totalidad de las Lecciones de los Seis adolescentes del curso,

y Edwin C. Barnes Un socio comercial de Thomas A. Edison, cuya estrecha amistad personal durante un período de más de quince años de servicio para ayudar al autor continuar en la cara de una gran variedad de adversidades y mucho derrota temporal se reunió con en la organización del curso.

¿Quién dijo que no se podía hacer?

¿Y qué grandes victorias que tiene en su haber el que esté calificado para juzgar a los demás con precisión?

Napoleón Hill

### **UNA DECLARACIÓN PERSONAL POR EL AUTOR**

Algunos hace un joven clérigo de nombre Gunsaulus treinta años anunció en los periódicos de Chicago que iba a predicar un sermón el domingo siguiente título:

**"Lo que yo haría si tuviera un millón de dólares!"**

El anuncio llamó la atención de Philip D. Armour, los ricos rey packing-house, que decidió escuchar el sermón. En su sermón del Dr. Gunsaulus imaginó una gran escuela de la tecnología, donde los hombres y mujeres jóvenes se les podía enseñar cómo tener éxito en la vida mediante el desarrollo de la capacidad de pensar en la práctica más que en términos teóricos, donde se les enseña a "aprender haciendo . "

"Si yo tuviera un millón de dólares", dijo el joven predicador, "Me gustaría empezar una escuela así." Después del sermón fue sobre el señor Armour caminó por el pasillo hasta el púlpito, se presentó y le dijo: "Joven, yo creo que podría hacer todo lo que dijo que podía, y si va a venir a mi oficina mañana por la mañana lo haré darle el millón de dólares que necesita ".

Siempre hay un montón de capital para aquellos que pueden crear planes prácticos para su uso. Ese fue el comienzo del Armour Institute of Technology, una de las escuelas muy prácticas del país. La escuela nació en la imaginación de un joven que nunca se habría oído hablar de fuera de la comunidad en la que predicaba no hubiera sido por la imaginación, además de la capital, de Philip D. Armour.

2 de 63

Cada gran ferrocarril, y cada institución financiera excepcional y cada empresa gigantesca, y cada gran invento, se inició en la imaginación de algunos a una persona.

FW Woolworth creó el cinco y diez centavos Plan de la tienda en su imaginación antes de convertirse en una realidad y le hizo un multimillonario.

Thomas A. Edison creó la máquina de hablar y el equipo de imagen en movimiento y la bombilla eléctrica incandescente y decenas de otras invenciones útiles, en su imaginación, antes de que se convirtió en una realidad.

Durante las puntuaciones incendio de Chicago de los comerciantes cuyas tiendas se convirtieron en humo situó cerca de las brasas humeantes de sus antiguos lugares de negocios, de duelo por su pérdida. Muchos de ellos decidieron irse a otras ciudades y volver a empezar de nuevo. En el grupo era Marshall Field, que vio en su imaginación, la mayor tienda minorista del mundo, de pie en el lugar mismo donde su antigua tienda había estado, que era entonces más que un conjunto de ruinas de maderas fumadores. Esa tienda se convirtió en una realidad.

Afortunado es el joven o la joven que aprende temprano en la vida, a usar la imaginación, y por partida doble en esta época de mayor oportunidad. La imaginación es una facultad de la mente, que puede ser cultivado, desarrollado, extendido y ampliado por el uso.

Si esto no fuera así, este curso en los Quince Leyes del Éxito nunca hubiera sido creado, ya que fue concebido por primera vez en la imaginación del autor, desde la simple semilla de una idea que fue sembrado por un comentario casual del difunto Andrew Carnegie.

Estés donde estés, seas quien seas, hagas lo que puedas estar siguiendo como una ocupación, hay espacio para que usted pueda hacerse más útil, y de esa manera más productiva, mediante el desarrollo y el uso de su imaginación.

El éxito en este mundo es siempre una cuestión de esfuerzo individual, pero que sólo se engaña a sí mismo si cree que puede tener éxito sin la cooperación de otras personas.

El éxito es una cuestión de esfuerzo individual en la medida en que cada persona debe decidir, en su propia mente, lo que se quiere. Esto implica el uso de la imaginación.

A partir de ahora, para lograr el éxito es una cuestión de habilidad y tacto inducir a otros a cooperar. Antes de que pueda asegurar la cooperación de los demás, es más, antes de que usted tiene el derecho de pedir o esperar la cooperación de otras personas, usted debe demostrar primero su disposición a cooperar con ellos.

Por esta razón, la octava lección de este curso, el hábito de hacer más de lo pagado, es la que debe tener su atención seria y reflexiva. La ley sobre la cual se basa esta lección, sería, por sí mismo, prácticamente asegurar el éxito a todos los que lo practican en todo lo que hacen.

3 de 63

En las últimas páginas de esta introducción se observará un cuadro de análisis personal en el que diez hombres bien conocidos han sido analizados para su estudio y comparación. Observe esta gráfica con cuidado y tenga en cuenta los "puntos de riesgo", que significa el fracaso de los que no se observan estas señales.

De los diez hombres analizado ocho son conocidos para tener éxito, mientras que dos pueden ser considerados fracasos. Estudio, con cuidado, la razón por la que estos dos hombres no pudieron. A continuación, el estudio de sí mismo. En las dos columnas que se han dejado en blanco para ese

propósito, dése una calificación en cada uno de los Quince Leyes del Éxito en el inicio de este curso, al final de la tasa de curso de 8 a ti mismo una y observar las mejoras que ha realizado.

El propósito de la Ley, por supuesto, el éxito es hacer posible que usted descubra cómo puede ser más capaz en su campo de trabajo. Para ello se pueden analizar y todas sus cualidades clasificado por lo que puede organizar y hacer el mejor uso posible de ellos. Puede no gustarle el trabajo en el que ahora contratan.

Hay dos maneras de salir de ese trabajo. Una forma es tener muy poco interés en lo que está haciendo, con el objetivo de hacer más que suficiente con el que "salir del paso". Muy pronto se encontrará una salida, porque la demanda de sus servicios cesará.

La otra forma y mejor es por hacerte tan útil y eficaz en lo que están haciendo ahora que va a atraer la atención favorable de los que tienen el poder de promover que en el trabajo más responsable que es más a su gusto.

Es su privilegio de tomar su decisión en cuanto a qué camino va a continuar. Una vez más se le recuerda de la importancia de la Lección Nueve de este curso, a través de la ayuda de la que puede servirse de la "mejor manera" de promoción de ti mismo.

Miles de personas se acercaron al gran mina de cobre de Calumet sin descubrirlo. Sólo un hombre solo utiliza su imaginación cavó en la tierra, a pocos metros, investigó y descubrió el yacimiento de cobre más rico del mundo. Usted y cualquier otra persona a pie, en un momento u otro, por encima de su "mina de Calumet."

Descubrimiento es una cuestión de la investigación y el uso de "imaginación." Este 9 curso de los Quince Leyes del Éxito puede abrir el camino a su "Calumet", y es posible que se sorprenda al descubrir que estaba parado justo sobre esta rica mina, en la obra en la que ahora contratan. En su conferencia sobre "Acres de Diamantes", Russell Conwell nos dice que no tenemos que buscar la oportunidad en la distancia, para que podamos encontrar justo donde estamos parados!

4 de 63

Esta es una verdad la pena recordar!

Napoleón Hill, autor de la ley del éxito.

### **Reconocimiento del Autor de Ayuda le Dictada en la redacción de este curso**

Este curso es el resultado de un cuidadoso análisis de la vida de trabajo de más de un centenar de hombres y mujeres que han alcanzado el éxito inusual en sus respectivos llamamientos. El autor del curso ha sido más de veinte años en la recogida, la clasificación, el ensayo y la organización de los Quince Leyes sobre la cual el curso se basa.

En su trabajo ha recibido valiosa ayuda, ya sea en persona o mediante el estudio de la vida de trabajo de los siguientes hombres:

- Henry Ford
- Edward Bok

- Thomas A. Edison
- Ciro HK Curtis
- Harvey S. Firestone
- George W. Perkins
- John D. Rockefeller
- Henry L. Doherty
- Charles M. Schwab
- George S. Parker
- Woodrow Wilson
- Dr. Henry CO
- Darwin P. Kingsley
- General de Rufus
- Ayers
- Wm. Wrigley, Jr.
- Juez Elbert H. Gary
- D. Lasker
- William Howard Taft
- EA Filene
- Dr. Elmer Gates,
- James J. Hill
- John W. Davis 11
- Capitán George M. Alexander.
- Samuel Insul
- El juez Daniel T. Wright (Uno de los profesores de derecho de autor).
- Hugh Chalmers
- Dr. EW Strickler
- Elbert Hubbard
- Edwin C. Barnes
- Luther Burbank
- Robert L. Taylor (jugueteando Bob)
- OH Harriman
- John Burroughs
- George Eastman
- EH Harriman
- EM Statler
- Charles P. Steinmetz
- Andrew Carnegie
- Frank Vanderlip
- John Wanamaker
- Theodore Roosevelt
- Marshall Field
- Wm. H. French
- Dr. Alexander Graham Bell (a quien el autor le debe crédito por la mayor parte de la Lección Uno).

De los hombres mencionados, tal vez Henry Ford y Andrew Carnegie deben ser reconocidos como contribuyentes más hacia la construcción de este curso, por la razón de que se trataba de Andrew Carnegie, quien sugirió primero la escritura del curso y Henry Ford, cuya vida de trabajo suministrado

mucho del material con el que el curso se ha desarrollado.

Algunos de estos hombres son ya fallecidos, sino a aquellos que aún viven el autor quiere hacer aquí agradecido reconocimiento del servicio que han prestado, sin que este curso no podría haber sido escrito.

El autor ha estudiado la mayoría de estos hombres a corta distancia, en persona. Con muchos de ellos le gusta o no disfrutar antes de su muerte, 12 el privilegio de la amistad personal que le permitió recoger de sus hechos filosofía que no habrían estado disponibles en otras condiciones.

5 de 63

El autor expresa su agradecimiento por haber disfrutado el privilegio de contratar los servicios de los hombres más poderosos de la tierra, en el edificio de la Ley, por supuesto, el éxito. Ese privilegio ha sido una remuneración suficiente por el trabajo realizado, si nada más se haya recibido nunca por ello.

Estos hombres han sido la columna vertebral y el fundamento y el esqueleto de los negocios estadounidenses, las finanzas, la industria y estadista. La ley, por supuesto, el éxito personifica la filosofía y las normas de procedimiento, lo que hizo que cada uno de estos hombres un enorme poder en su campo elegido de esfuerzo. Ha sido la intención del autor de presentar el curso en los términos más claros y más sencillos disponibles, por lo que podría ser dominado por los hombres muy jóvenes y las jóvenes, de la era secundaria.

Con la excepción de la ley psicológica que se refiere en la Lección Uno como el Maestro, el autor establece ninguna pretensión de haber creado algo fundamentalmente nuevo en este curso. Lo que ha hecho, sin embargo, ha sido organizar las viejas verdades y leyes conocidas en PRÁCTICO, forma utilizable, donde pueden ser interpretadas y aplicadas por el hombre cotidiano cuyas necesidades pedir una filosofía de simplicidad correctamente.

Al pasar de los méritos de la ley del éxito Juez Elbert H. Gary, dijo: "Hay dos características sobresalientes relacionados con la filosofía me impresionan más Uno es la sencillez con la que se ha presentado, y el otro es el hecho de que su solidez es tan obvio para todos los que se aceptó de inmediato".

El estudiante de este curso se advirtió de emitir un juicio sobre ella antes de haber leído la totalidad de las dieciséis lecciones. Esto se aplica especialmente a esta introducción, en la que ha sido necesario incluir una breve referencia a los temas de carácter más o menos técnico y científico. La razón de esto será evidente después de que el estudiante haya leído enteras las dieciséis lecciones.

El estudiante que toma este curso con una mente abierta, y se encarga de que su mente se mantiene "abierto" hasta que se haya leído la última lección, será grandemente recompensada con una visión más amplia y más precisa de la vida en su conjunto .

## **El contenido de esta lección introductoria**

6 de 63

1. PODER qué es y cómo crear y utilizar.
2. COOPERACIÓN - la psicología del esfuerzo cooperativo y cómo usar de manera constructiva.
3. El Maestro-la forma en que se crea a través de la armonía de propósito y esfuerzo, entre dos o más personas.
4. HENRY FORD, THOMAS A. EDISON y Harvey S. Firestone - el secreto de su poder y riqueza.
5. EL "Big Six" cómo se hizo la ley de la "Inteligencia" les dió una ganancia de más de \$ 25,000,000.00 al año.
6. IMAGINACIÓN - cómo estimular de modo que se creará planes prácticos y nuevas ideas.
7. TELEPATÍA - cómo el pensamiento pasa de una mente a otra a través del éter. Cada cerebro tanto de radiodifusión y una estación receptora para la reflexión.
8. CÓMO vendedores y oradores públicos "sentido" o "sintonizar" en los pensamientos de sus audiencias.
9. VIBRACIONES - descrito por el Dr. Alexander Graham Bell, inventor del teléfono de larga distancia.
10. Aire y éter cómo llevan las vibraciones.
11. Cómo y por qué las ideas "flash" en la mente de fuentes desconocidas.
12. Historia de la Ley de Filosofía Éxito, que abarca un período de más de veinticinco años de investigación y experimentación científica.
13. JUEZ Elbert H. GARY lee, aprueba y adopta la Ley, por supuesto, el éxito.
14. Andrew Carnegie obligado a empezar de la Ley, por supuesto, el éxito.
15. LEY DE FORMACIÓN ÉXITO - ayuda a grupo de vendedores ganan \$ 1,000,000.00.
16. Explicó espiritismo LLAMADA.
17. ORGANIZADO ESFUERZO la fuente de todo poder.

18. Cómo analizar usted mismo.
19. Cómo una pequeña fortuna fue hecha a partir de una edad, trabajó de salida, granja inútil (?).
20. HAY UNA MINA DE ORO en su ocupación actual si se quiere seguir las instrucciones y la buscan.
21. HAY UN MONTÓN DE CAPITAL LISTO para el desarrollo de una idea práctica o un plan que puede crear.
22. Algunas razones por las personas fracasan.
23. ¿POR HENRY FORD es el hombre más poderoso de la tierra, y cómo otros pueden utilizar los principios, lo que le da su poder.
24. ¿POR QUÉ ALGUNAS PERSONAS antagonizan otras personas sin saberlo.
25. El efecto del contacto sexual como un estimulante mental y constructor de la salud.
26. ¿Qué sucede en la orgía religiosa conocida como el "revival".
27. Lo que hemos aprendido de la "Biblia de la Naturaleza."
28. Química de la mente, ¿cómo se va a hacer o destruir.
29. ¿Qué se entiende por el "momento psicológico" en el arte de vender.
30. La mente se vuelve desvitalizado - como "recargar" la misma.
31. El valor y el sentido de la armonía en todo esfuerzo de cooperación.
32. De qué se componen los activos de Henry Ford? La respuesta.
33. Esta es la era de las fusiones y altamente organizada esfuerzo cooperativo.
34. Woodrow Wilson tuvo en cuenta la ley de la "Inteligencia" en su plan de la Liga de las Naciones.
35. El éxito es una cuestión de negociación diplomática con otras personas.
36. Todo ser humano posee al menos dos personalidades distintas: una destructiva y una constructiva.
37. EDUCACIÓN generalmente mal entendida en el sentido de la instrucción o la memorización de reglas. Realmente significa desarrollo desde adentro, de la mente humana, a través de despliegue y uso.
38. Dos métodos de recopilación de conocimientos, a través de la experiencia personal y



asimilando los conocimientos adquiridos mediante la experiencia de los demás.

### 39. Análisis personal;

- Henry Ford,
- Benjamin Franklin,
- George Washington,
- Abraham Lincoln,
- Theodore Roosevelt,
- Wm. Howard Taft,
- Woodrow Wilson,
- Napoleón Bonaparte,
- Calvin Coolidge
- Jesse James.

### 40. "Visita después de los Lección." DEL AUTOR

7 de 63

El tiempo es un Obrero Maestro que cura las heridas de la derrota temporal, e iguala las desigualdades y los derechos de los males del mundo. No hay nada "imposible" con el tiempo!

## **LA LEY DEL ÉXITO Lección Uno LA MENTE MAESTRA**

### **"Usted puede hacerlo si cree que puede!"**

Se trata de un curso sobre los fundamentos del éxito. El éxito es en gran medida unas cuestiones de ajuste de uno mismo a los entornos diferentes y cambiantes de la vida, en un espíritu de armonía y equilibrio.

La armonía se basa en la comprensión de las fuerzas que constituyen el propio entorno, por lo tanto, este curso es, en realidad, un modelo que se puede seguir recto hacia el éxito, ya que ayuda al estudiante a interpretar, comprender y aprovechar al máximo las fuerzas del entorno de la vida.

Antes de comenzar la lectura de la Ley de las lecciones de éxito usted debe saber algo de la historia del golf. Usted debe saber exactamente lo que el curso promete a los que le siguen hasta que hayan asimilado las leyes y principios en que se basa. Usted debe saber sus limitaciones y sus posibilidades como una ayuda en su lucha por un lugar en el mundo.

Desde el punto de vista de entretenimiento de la Ley, por supuesto, el éxito sería un pobre segundo durante la mayor parte de cualquiera de las publicaciones mensuales de la serie "Historia Snappy" que se puede encontrar en la prensa destaca de hoy. El curso ha sido creado para la persona seria-mente que dedica al menos una parte de su tiempo a la empresa de tener éxito en la vida.

El autor de la ley, por supuesto, el éxito no ha destinado a competir con los que escriben solamente con fines de entretenimiento. El objetivo del autor, en la preparación de este curso, ha tenido un carácter doble, a saber, en primer lugar-para ayudar al estudiante serio averiguar cuáles son sus 20 y sus debilidades, y, en segundo lugar, para ayudar a crear un plan definitivo para salvar los debilidades.

Los hombres y las mujeres más exitosas en la tierra han tenido que corregir ciertos puntos débiles de su personalidad antes de que empezaran a tener éxito. La más destacada de estas debilidades que se interponen entre los hombres y las mujeres y el éxito son;

INTOLERANCIA,

Codicia,

AVARICIA,

CELOS,

Sospecha,

REVENGE,

El egoísmo,

Presunción,

LA TENDENCIA A cosechar donde no ha sembrado,

El hábito de gastar más de lo que ganan.

Todos estos enemigos comunes de la humanidad, y muchos más que no se menciona aquí, están cubiertos por la Ley, por supuesto, el éxito de una manera tal que cualquier persona de inteligencia razonable puede dominar con poco esfuerzo o molestia.

8 de 63

Usted debe saber, desde el principio, que la Ley, por supuesto, el éxito ha superado desde hace mucho tiempo por el estado experimental, que ya tiene en su haber un historial de logros que es digno de reflexión y análisis serio.

Usted debe saber, también, que la Ley, por supuesto, el éxito ha sido examinado y aprobado por algunas de las mentes más prácticas de esta generación. La ley, por supuesto, el éxito fue utilizado por primera vez como una conferencia, y fue entregado por su autor en prácticamente todas las ciudades y en muchas de las localidades más pequeñas, en los Estados Unidos, durante un período de más de siete años.

Tal vez usted fue uno de los cientos de miles de personas que escucharon esta conferencia. Durante estas conferencias el autor tuvo asistentes ubicados en las audiencias con el fin de interpretar la reacción de los que oyeron la conferencia, y de esta manera se enteró exactamente el efecto que tuvo

sobre la gente.

Como resultado de este estudio y el análisis se realizaron muchos cambios. La primera gran victoria fue ganada por la Ley de la filosofía de éxito cuando fue utilizado por el autor como la base de un curso con el que 3.000 hombres y mujeres fueron capacitados como un ejército de ventas. La mayoría de estas personas estaban sin experiencia previa, de cualquier tipo, en el ámbito de la venta. A través de esta formación que fueron capaces de ganar más de un millón de dólares (\$ 1,000,000.00) por sí mismos y se pagan el autor 30,000.00 por sus servicios, que abarca un período de aproximadamente seis meses.

Los individuos y pequeños grupos de vendedores que han tenido éxito a través de la ayuda de este curso son demasiado numerosos para ser mencionados en esta introducción, pero el número es grande y los beneficios que se derivan del curso fueron definidos. La Ley de la filosofía de éxito fue traído a la atención del difunto Don R. Mellett, ex editor del Canton (Ohio) Daily News, que se asoció con el autor del curso y se disponía a dimitir como editor del diario Canton Noticias y asumir la gestión empresarial de los asuntos del autor cuando fue asesinado el 16 de julio de 1926.

Antes de su muerte el señor Mellet había hecho arreglos con el juez Elbert H. Gary, que era entonces Presidente del Consejo de la United States Steel Corporation, para presentar la Ley, por supuesto, el éxito a todos los empleados de la Corporación de Acero, con un costo total de algo así como \$ 150,000.00.

9 de 63

Este plan fue suspendido debido a la muerte del juez Gary, pero demuestra que el autor de la ley del éxito ha elaborado un plan educativo de carácter duradero. Juez Gary fue eminentemente preparado para juzgar el valor de este curso, y el hecho de que él se analizó la Ley de la filosofía de éxito y se estaba preparando para invertir la enorme suma de \$ 150,000.00 en él es una prueba de la solidez de todo lo que se dijo en nombre del curso.

Usted podrá observar, en esta introducción general al curso, algunos términos técnicos, que puede no ser claro para usted. No permita que esto le molesta. Se realizará ningún intento en primera lectura para entender estos términos. Serán claro para usted después de leer el resto del curso.

Toda esta introducción tiene por objeto servir de fondo para los otros quince lecciones del curso, y se debe leer como tal. Usted no va a ser examinado en esta introducción, pero usted debe leer muchas veces, como se puede obtener de ella en cada lectura de un pensamiento o una idea que no obtuvo en las lecturas anteriores.

En esta introducción se encuentra una descripción de una ley recientemente descubierto de la psicología, que es la primera piedra muy de todos los logros personales excepcionales. Esta ley ha sido denominado por el autor como el Maestro, es decir, una mente que se desarrolla a través de la cooperación armoniosa de dos o más personas que se alían con el propósito de llevar a cabo una tarea determinada.

Si usted está involucrado en el negocio de la venta puede experimentar rentable con esta ley de la Mente Maestra en su trabajo diario. Se ha descubierto que un grupo de seis o siete vendedores pueden utilizar la ley con tanta eficacia que sus ventas pueden aumentar a proporciones increíbles.

Seguro de vida se supone que es la cosa más difícil en la tierra para vender. Esto no debe ser cierto, con una necesidad establecida como el seguro de vida, pero lo es. A pesar de este hecho, un pequeño grupo de hombres que trabajan para el Prudential Life Insurance Company, cuyas ventas son en su mayoría políticas pequeñas, formó un pequeño grupo de amigos con el fin de experimentar con la ley de la Mente Maestra, con el resultado de que cada uno en el grupo escribió más seguro durante los primeros tres meses del experimento de lo que había escrito en un año antes.

Lo que puede ser logrado a través de la ayuda de este principio, por cualquier pequeño grupo de vendedores de seguros de vida inteligentes que han aprendido cómo aplicar la ley de la Mente Maestra se escalonar la imaginación de la persona más optimista y muy imaginativo.

10 de 63

Lo mismo puede decirse de otros grupos de vendedores que se dedican a la venta de mercancías y otras formas más tangibles de servicio del seguro de vida.

**NADIE TIENE LA OPORTUNIDAD DE DISFRUTAR DE ÉXITO PERMANENTE hasta que empiece a mirar en un espejo para la causa real de todos sus errores.**

**Napoleón Hill.**

Tenga esto en cuenta al leer esta Introducción a la Ley, por supuesto, el éxito y no es razonable esperar que esta introducción, solo, puede darle una comprensión suficiente de la ley para cambiar todo el curso de su vida.

Es la personalidad posterior de un negocio que determinan el grado de éxito del negocio va a disfrutar. Modificar las personalidades para que sean más agradables y más atractivo para los clientes de la empresa y el negocio prosperará.

En cualquiera de las grandes ciudades de los Estados Unidos se puede comprar la mercancía de la naturaleza y de precio similar en decenas de tiendas, sin embargo, usted encontrará que hay siempre una tienda excepcional que hace más negocio que cualquiera de los otros, y la razón de esto es que la parte de atrás de esa tienda es un hombre, o los hombres, que ha asistido a las personalidades de aquellos que entran en contacto con el público.

La gente compra personalidades tanto como mercancía, y es una pregunta si no están más influenciados por las personalidades con las que entran en contacto de lo que son por la mercancía. El seguro de vida se ha reducido a tal base científica de que el costo del seguro no varía en gran medida, independientemente de la compañía de la que uno compra que, sin embargo, de los cientos de compañías de seguros de vida de los negocios menos de una docena de empresas hacen la mayor parte de la actividad de los Estados Unidos.

¿Por qué?

Personalidades!

Noventa y nueve personas de cada cien que los seguros de vida de compra no saben lo que está en sus políticas y, lo que parece más sorprendente, no parece que se preocupan. Lo que realmente compra es la agradable personalidad de un hombre o una mujer que conoce el valor de cultivar una personalidad.

Su negocio en la vida, o al menos la parte más importante de la misma, es para lograr el éxito. El éxito, en el sentido de ese término tan cubierto por el curso de los Quince Leyes del Éxito, es "la consecución de su objetivo principal definido sin violar los derechos de otras personas."

Independientemente de lo que su objetivo principal en la vida puede ser, usted logrará con mucha menos dificultad después de aprender a cultivar una personalidad agradable y después de haber aprendido el delicado arte de aliarte con otros en una determinada empresa sin fricción o envidia.

11 de 63

Uno de los mayores problemas de la vida, si no, de hecho, la mayor, es el de aprender el arte de la negociación armoniosa con los demás.

Este curso fue creado con el propósito de enseñar a la gente cómo negociar su camino por la vida con armonía y equilibrio, libre de los efectos destructivos de los desacuerdos y fricciones que llevan a millones de personas a la miseria, la miseria y el fracaso cada año.

Con esta declaración del propósito del curso debe ser capaz de acercarse a las clases con la sensación de que una transformación completa está a punto de ocurrir en su personalidad. No se puede disfrutar de gran éxito en la vida sin poder, y nunca se puede disfrutar el poder sin personalidad suficiente para influir en otras personas a cooperar con usted en un espíritu de armonía.

Este curso muestra paso a paso cómo desarrollar una personalidad. Lección por lección, la siguiente es una declaración de lo que usted puede esperar recibir de los Quince Leyes del Éxito:

I. A fin principal DEFINITIVA le enseñará cómo ahorrar el esfuerzo inútil, que la mayoría de las personas gastan en la búsqueda de 25 obra de su vida. Esta lección le mostrará cómo acabar para siempre con la falta de rumbo y fijar su corazón y la mano en alguna determinada finalidad, bien concebido como un trabajo de vida.

II. CONFIANZA le ayudará a dominar los seis temores básicos con los que cada persona es maldecida

- el miedo a la pobreza,
- el miedo a la mala salud,
- el miedo a la vejez,
- el miedo a la crítica,
- el miedo a la pérdida del amor de alguien
- y el miedo a la muerte.
- Se le enseñará la diferencia entre el egoísmo y la auto-confianza real que se basa en el conocimiento definitivo, utilizable.

III. HÁBITO DE AHORRO le enseñará cómo distribuir sus ingresos de forma sistemática para que un porcentaje determinado de se acumulan constantemente, formando así una de las mayores

fuentes conocidas de poder personal. Nadie puede tener éxito en la vida sin el ahorro de dinero. No hay excepción a esta regla, y nadie puede escapar de ella.

IV. Iniciativa y liderazgo le mostrará cómo llegar a ser un líder en lugar de un seguidor en su campo de actividad. Se va a desarrollar en ti el instinto de liderazgo, lo que hará que poco a poco a gravitar, a la parte superior de todas las empresas en las que usted participa.

V. IMAGINACIÓN estimulará tu mente para que vas a concebir nuevas ideas y desarrollar nuevos planes que le ayudarán a alcanzar el objeto de su principal objetivo definido. Esta lección le enseñará cómo "construir nuevas casas en piedras antiguas", por así decirlo.

12 de 63

Se le mostrará cómo crear nuevas ideas de los viejos, los conceptos bien conocidos, y cómo poner las viejas ideas para nuevos usos. Esta lección, solo, es el equivalente de un curso muy práctico en el arte de vender, y es seguro para probar una verdadera mina de oro de conocimiento a la persona que es en serio.

VI. ENTUSIASMO le permitirá "saturar" todos aquellos con quienes entra en contacto con el interés en ti y en tus ideas. El entusiasmo es el fundamento de una personalidad agradable, y usted debe tener una personalidad con el fin de influir en los demás a cooperar con usted.

VII. AUTOCONTROL es el "volante" con el que controlar su entusiasmo y dirigirla donde quiera que te lleve. Esta lección te enseñará, de una manera más práctica, para convertirse en "el amo de su destino, el capitán de su alma."

VIII. EL HABITO DE HACER MAS DE pagó es una de las lecciones más importantes de la Ley, por supuesto, el éxito. Se le enseñará cómo aprovechar la ley de los rendimientos crecientes, que con el tiempo le aseguren un retorno de dinero fuera de proporción con el servicio que prestáis. Nadie puede convertirse en un verdadero líder en cualquier ámbito de la vida sin practicar el hábito de hacer más trabajo y mejor trabajo que el de los que se le paga.

IX. Personalidad agradable es el "punto de apoyo" en la que se debe colocar el "cuervo-bar" de sus esfuerzos, y cuando lo coloca, con la inteligencia, que le permitirá eliminar montañas de obstáculos. Esta lección, solo, ha hecho que decenas de vendedores principales. Ha desarrollado los líderes durante la noche. Se le enseñará cómo transformar su personalidad para que puedas adaptarte a cualquier ambiente, o para cualquier otra personalidad, de tal manera que usted puede dominar fácilmente.

X. PENSAMIENTO EXACTA es una de las piedras angulares importantes de todo el éxito duradero. Esta lección le enseña cómo separar los "hechos" de la simple "información". Le enseña cómo organizar los hechos conocidos en dos clases: la "importante" y "sin importancia". Se le enseña a determinar lo que es un hecho "importante". Le enseña cómo construir planes de trabajo definidos, en la búsqueda de cualquier vocación, de los hechos.

XI. CONCENTRACIÓN te enseña a enfocar su atención en un tema a la vez hasta que haya elaborado planes prácticos para dominar el tema. Se le enseñará cómo aliarse con otros de una manera que es posible que el uso de todo su conocimiento para hacer copias de seguridad de sus propios planes y propósitos. Se le dará un conocimiento práctico de trabajo de las fuerzas a su alrededor, y le mostrará cómo aprovechar y utilizar estas fuerzas en la promoción de sus

propios intereses.

13 de 63

Si tu deseas calumniar a alguien, no lo hables,  
pero escribirlo - escribirlo en la arena, cerca de la orilla del agua!

**Napoleón Hill.**

XII. COOPERACIÓN le enseñará el valor del trabajo en equipo en todo lo que hacen. En esta lección se le enseñará cómo aplicar la ley de la "Inteligencia" que se describe en esta introducción y en la Lección Dos de este curso. Esta lección le mostrará cómo coordinar sus propios esfuerzos con los de los demás, de tal manera que se eliminan la fricción, los celos, contiendas, la envidia y la codicia. Usted aprenderá cómo hacer uso de todo lo que otras personas han aprendido acerca de la obra en la que se dedica.

XIII. BENEFICIO POR FALTA le enseñará cómo hacer escalones de todos sus errores del pasado y el futuro 28 y fracasos. Se le enseñará la diferencia entre el "fracaso" y "derrota temporal," una diferencia que es muy grande y muy importante. Se le enseñará cómo sacar provecho de sus propias fallas y los fracasos de otras personas.

XIV. TOLERANCIA le enseñará cómo evitar los desastrosos efectos de los prejuicios raciales y religiosos que significan derrota para millones de personas que se permiten enredado en argumentos tontos sobre estos temas, envenenando así sus propias mentes y cerrar la puerta a la razón y la investigación.

Esta lección es la hermana gemela de la de PENSAMIENTO EXACTOS, por la sencilla razón de que nadie puede llegar a ser un pensador exacto sin practicar la tolerancia. Intolerancia cierra el libro de Conocimiento y escribe en la portada, "Finis! He aprendido todo!" Intolerancia hace enemigos de aquellos que deberían ser sus amigos. Destruye oportunidad y llena la mente con la duda, la desconfianza y los prejuicios.

XV. PRACTICAR LA REGLA DE ORO le enseñará cómo hacer uso de esta gran ley universal de la conducta humana de tal manera que usted puede conseguir fácilmente la cooperación armoniosa de cualquier persona o grupo de personas. La falta de conocimiento de la ley sobre la cual se basa la filosofía de la regla de oro es una de las principales causas del fracaso de los millones de personas que permanecen en la miseria, la pobreza y la quieren toda su vida.

Esta lección no tiene nada que ver con la religión de ninguna forma, ni con el sectarismo, ni tener ninguna de las otras lecciones de este curso sobre la ley del éxito.

Cuando domines estas leyes Quince y los hizo sus el propios, ya que puede hacerlo en un plazo de quince hasta treinta semanas, usted estará listo para desarrollar suficiente poder personal para asegurar la consecución de su principal objetivo definido.

El propósito de estas quince leyes es desarrollar o ayudar a organizar todo el conocimiento que tiene y todo lo que adquiera en el futuro, por lo que puede convertir este conocimiento en Poder. Usted debe leer la Ley, por supuesto, el éxito con un cuaderno de notas a tu lado, porque se dará cuenta de que las ideas empiezan a "flash" en su mente mientras lee, en cuanto a la manera de utilizar estas leyes en la promoción de sus propios intereses.

También debe comenzar a enseñar estas leyes para aquellos en los que usted está más interesado, ya que es un hecho bien conocido que cuanto más se intenta enseñar una materia más se aprende acerca de ese tema. Un hombre que tiene una familia de niños y niñas puede solucionar tan indeleblemente estas Leyes Quince de éxito en sus mentes que esta enseñanza va a cambiar todo el curso de sus vidas.

El hombre con una familia debe interesar a su mujer en el estudio de este curso con él, por razones que serán llano antes de completar la lectura de esta introducción.

PODER es uno de los tres objetos básicos de la actividad humana. PODER es de dos clases: la que se desarrolla a través de la coordinación de las leyes físicas naturales, y lo que es desarrollado por organizar y clasificar el conocimiento.

Creciente poder de conocimiento organizado es el más importante porque pone en posesión del hombre una herramienta con la que se puede transformar, redirigir y hasta cierto punto arnés y utilizar la otra forma de poder. El objeto de este curso la lectura es para marcar el ruta por la cual el estudiante puede viajar con seguridad en la recopilación de tales hechos tal y como que él tal vez estime oportuno tejer en su tejido de la CONOCIMIENTO.

Hay dos métodos principales de conocimiento reunión, a saber, mediante el estudio, la clasificación y la asimilación de los hechos que han sido organizados por otras personas, ya través de su propio proceso de reunir, organizar y clasificar los hechos, generalmente llamados "experiencia personal".

Esta lección se ocupa principalmente de los medios de estudio de los hechos y los datos recopilados y clasificados por otras personas. El estado de avance conocido como "civilización" no es más que la medida del conocimiento, que la carrera ha acumulado. Este conocimiento es de dos clases - mentales y físicas.

Entre los conocimientos útiles organizados por el hombre, que ha descubierto y catalogado los elementos físicos de ochenta y pico de la cual todas las formas materiales en el universo consisten. Por el estudio y el análisis y las medidas exactas hombre ha descubierto la "grandeza" de la parte material del universo representadas por los planetas, soles y estrellas, algunas de las cuales se sabe que son más de diez millones de veces más grande que el pequeño mundo en el que vidas.

Por otro lado, el hombre ha descubierto la "pequeñez" de las formas físicas que constituyen el universo mediante la reducción de los elementos físicos de ochenta a las moléculas, átomos, y, por último, a la partícula más pequeña, el electrón. Un



electrón no puede ser visto; no es más que un centro de fuerza que consiste en un positivo o un negativo. El electrón es el principio de todo de naturaleza física.

### **Moléculas, átomos y electrones**

Para entender tanto el detalle y la perspectiva del proceso a través del cual se recoge el conocimiento, organizada y clasificada, parece esencial para que el estudiante comenzará con las partículas más pequeñas y más simples de la materia física, porque se trata de la ABC con la que la naturaleza ha construido el todo marco de la parte física del universo.

La molécula consiste en átomos, que se dice que son pequeñas partículas invisibles de materia que giran continuamente con la velocidad del rayo, en el mismo principio que la tierra gira alrededor del sol. Estas pequeñas partículas de materia conocidas como átomos, que giran en un circuito continuo, en la molécula, se dice que están compuestos de electrones, las partículas más pequeñas de la materia física.

Como ya se ha dicho, el electrón no es más que dos formas de fuerza. El electrón es uniforme, sino de una clase, el tamaño y la naturaleza, por lo que en un grano de arena o una gota de agua se duplica todo el principio sobre el cual opera el universo entero.

¡Qué maravilla!

Cómo estupenda!

Usted puede recoger una ligera idea de la magnitud de todo esto la próxima vez que coma una comida, al recordar que todos los artículos de alimentos que come, la placa en la que se come, la vajilla y la propia tabla son, en última instancia, sino un conjunto de electrones.

En el mundo de la materia física, si uno está buscando en la estrella más grande que flota a través de los cielos o el más pequeño grano de arena que se encuentran en la tierra, el objeto observado es más que una colección organizada de moléculas, átomos y electrones que giran alrededor de un otra a una velocidad inconcebible.

Cada partícula de materia física está en un estado continuo de movimiento muy agitado. Nada es todavía, aunque puede parecer casi toda la materia física, para el ojo físico, para ser inmóvil. No hay materia "sólida" física. La pieza más dura de acero no es más que una masa organizada de moléculas giratorias, átomos y electrones. Por otra parte, los electrones en una pieza de acero son de la misma naturaleza, y se mueven a la misma tasa de velocidad que los electrones en oro, plata, latón o estaño.

16 de 63

Las formas ochenta y pico de la materia física parecen ser diferentes el uno del otro, y son diferentes, debido a que se componen de diferentes combinaciones de átomos (aunque los electrones de estos átomos son siempre los mismos, excepto que algunos electrones son positivos y algunos son negativos, lo que significa que algunos llevan una carga positiva de la electrificación, mientras que otros llevan una carga negativa).

No tenga miedo de un poco de oposición. Recuerde que el "cometa" de éxito se eleva generalmente contra el viento de la adversidad - no con él!

A través de la ciencia de la química, la materia puede ser dividida en átomos que son, en sí mismos, inmutable. Los elementos de ochenta se crean a través de y por la razón de la combinación y cambio de las posiciones de los átomos. Para ilustrar el modus operandi de la química a través del cual se forja este cambio de posición atómica, en términos de la ciencia moderna:

Agregue cuatro electrones (dos positivos y dos negativos) para el átomo de hidrógeno, y usted tiene el elemento litio; noquear del átomo de litio (compuesto por tres electrones positivos y negativos tres) uno positivo y un electrón negativo, y usted tiene un átomo de helio (compuesta de dos electrones negativos positivos y dos)

Por lo tanto, puede verse que los elementos físicos ochenta y pico del universo difieren una de la otra sólo en el número de electrones que componen sus átomos, y el número y la disposición de los átomos en las moléculas de cada elemento.

Como una ilustración, un átomo de mercurio contiene ochenta cargas positivas (electrones) en su núcleo, y ochenta cargas periféricas negativos (electrones). Si el químico fue expulsar a dos de sus electrones positivos que se convertiría instantáneamente en el metal conocido como el platino. Si el químico podría entonces dar un paso más y tomar de él un electrón negativo ("planetaria"), el átomo de mercurio entonces habría perdido dos electrones positivos y uno negativo;

es decir, una carga positiva en el conjunto; por lo tanto, mantendría setenta y nueve cargas positivas en el núcleo y setenta y nueve electrones negativos periféricas, convirtiéndose así en GOLD!

La fórmula a través del cual se podría producir este cambio electrónico ha sido objeto de una búsqueda diligente por los alquimistas de todas las épocas, y por los químicos modernos de hoy en día.

Es un hecho conocido que cada químico que, literalmente, decenas de miles de sustancias sintéticas pueden estar compuestas de sólo cuatro tipos de átomos, a saber: Hidrógeno, oxígeno, nitrógeno y carbono.

Las diferencias en el número de electrones en los átomos les confieren diferencias cualitativas (química), a pesar de todos los átomos de un mismo elemento son químicamente iguales.

17 de 63

Las diferencias en el número y la disposición espacial de estos átomos (en grupos de moléculas) constituyen tanto al físico y diferencias químicas de las sustancias, es decir, en los compuestos.

Muy a diferentes sustancias son producidos por combinaciones de exactamente los mismos tipos

de átomos, pero en diferentes proporciones. "Tomar de una molécula de determinadas sustancias un solo átomo, y pueden ser cambiados de un compuesto necesario para la vida y el crecimiento en un veneno mortal.

El fósforo es un elemento, y por lo tanto no contiene más que un tipo de átomos, pero algo de fósforo es de color amarillo y algunos es de color rojo, que varía con la distribución espacial de los átomos en las moléculas que componen el fósforo " .

Se puede afirmar como una verdad literal que el átomo es la partícula más universal que la naturaleza construye todo tipo de materiales, desde un grano de arena a la estrella más grande que flota en el espacio. El átomo es "bloque de construcción" fuera de la naturaleza de la que erige un roble o un pino, una roca de arenisca o granito, un ratón o un elefante.

Algunos de los pensadores más capaces han motivado que la tierra en que vivimos, y cada partícula material en la tierra, comenzó con dos átomos que a su vez conectados el uno al otro, ya través de cientos de millones de años de vuelo a través del espacio, mantenerse en contacto y acumular otros átomos hasta que, poco a poco, se formó la Tierra. Esto, señalan, podría dar cuenta de las diversas y diferentes estratos de las sustancias de la tierra, como los yacimientos de carbón, los depósitos de mineral de hierro, los depósitos de oro y plata, los depósitos de cobre, etc

Su razonamiento es que, a medida que la tierra giraba en el espacio, entró en contacto con grupos de diversos tipos de nebulosas, o átomos, que se apropió rápidamente, a través de la ley de la atracción magnética. Hay mucho por ver, en la composición de la superficie de la tierra, para apoyar esta teoría, aunque puede haber ninguna prueba positiva de su solidez.

Estos hechos relacionados con las partículas analizables pequeñas de la materia se ha hecho referencia brevemente como un punto de partida desde el que vamos a llevar a cabo para determinar la forma de desarrollar y aplicar la ley de POWER.

Se ha dado cuenta de que toda la materia está en un constante estado de vibración o movimiento, que la molécula está formada por partículas en rápido movimiento llamadas átomos, que a su vez se componen de partículas llamadas electrones que se mueven rápidamente.

## **EL FLUIDO VIBRANTE DE LA MATERIA**

18 de 63

En cada partícula de materia no es un "fluido" invisible o la fuerza que hace que los átomos de dar la vuelta alrededor de la otra a una tasa de velocidad inconcebible. Este "fluido" es una forma de energía que nunca ha sido analizado. Hasta el momento ha desconcertado a todo el mundo científico. Por muchos científicos que se cree que es la misma energía que lo que llamamos electricidad. Otros prefieren llamarlo vibración.

Se cree por algunos investigadores que la tasa de la velocidad con la que esta fuerza (lo llaman lo que se mueve) determina en gran medida la naturaleza de la apariencia visible hacia el exterior de los objetos físicos del universo.

Una frecuencia de vibración de este "energía de un fluido" provoca lo que se conoce como sonido. El oído humano puede detectar sólo el sonido, que se produce a través de 32.000 a 38.000 vibraciones por segundo. A medida que la tasa de vibraciones por segundo aumenta por encima de lo que llamamos sonido empiezan a manifestarse en forma de calor.

El calor comienza con alrededor de 1,5 millones vibraciones por segundo. Aún más arriba en la escala de vibraciones comienzan a registrarse en forma de luz. 3000000 vibraciones por segundo crean la luz violeta. Por encima de este número de vibraciones arroja rayos ultra-violeta (que son invisibles a simple vista) y otras radiaciones invisibles.

Y, aún más arriba en la escala - lo alto que nadie en la actualidad parece saber - vibraciones crean el poder con el que el hombre piensa.

Es la creencia del autor de que la porción de "fluido" de toda vibración, fuera de las cuales crecer todas las formas conocidas de energía, es universal en la naturaleza; que la parte de "fluido" del sonido es la misma que la parte "fluido" de la luz, la diferencia en el efecto entre el sonido y la luz de ser sólo una diferencia en la tasa de vibración, además, que la porción de "fluido" de pensamiento es exactamente el mismo que en el sonido, el calor y la luz, excepto el número de vibraciones por segundo.

Así como no hay más que una forma de la materia física, de la cual la Tierra y los demás planetas - soles y estrellas - se componen - los electrones está ahí, pero una forma de energía "fluido", que hace que toda la materia se quede en una constante estado de movimiento rápido.

### Aire y éter

La gran espacio entre los soles, lunas, estrellas y otros planetas del universo está lleno de una forma de energía conocida como éter. Es la creencia de este autor que la energía "fluido" que mantiene todas las partículas de materia en movimiento es el mismo que el "fluido" universal conocido como éter que llena todo el espacio del universo.

Dentro de una cierta distancia de la superficie de la tierra, que se estima por algunos como unas cincuenta millas, existe lo que se llama de aire, que es una sustancia gaseosa compuesta de oxígeno y nitrógeno.

El aire es un conductor de las vibraciones del sonido, pero un no conductor de la luz y las vibraciones superiores, que son transportados por el éter. El éter es un conductor de todas las vibraciones de sonido a pensamiento.

19 de 63

El aire es una sustancia localizada, que lleva a cabo, en general, el servicio de la alimentación de todos los animales y plantas de oxígeno y nitrógeno, sin la cual no podría existir.

El nitrógeno es una de las principales necesidades de la vida vegetal y oxígeno a uno de los pilares de la vida animal. Cerca de la cima de montañas muy altas el aire se vuelve muy ligero, ya que contiene muy poco nitrógeno, que es la razón por la cual la vegetación no puede existir allí.

Por otro lado, el aire "luz" se encuentra en altas altitudes consiste en gran parte de oxígeno, que es la principal razón por qué los pacientes tuberculosos se envían a grandes altitudes.

Prestar un servicio más que eso para el que se le paga y que pronto será pagado por más de rindes. La ley de "rendimientos crecientes" se encarga de esto. Incluso esta breve declaración acerca de las moléculas, átomos, electrones, aire, éter y similares, puede ser pesada la lectura a los estudiantes, pero, como se verá en breve, esta introducción tiene un papel esencial, ya que el fundamento de esta lección. No se desanime si la descripción de esta fundación parece tener ninguno de los efectos más emocionantes de la historia moderna de la ficción.

Usted está seriamente comprometido en descubrir cuáles son sus poderes disponibles y la forma de organizar y aplicar estos poderes. Para completar con éxito este descubrimiento debe combinar la determinación, persistencia y un deseo bien definido para reunir y organizar el conocimiento.

El difunto Dr. Alexander Graham Bell, inventor del teléfono de larga distancia y una de las autoridades aceptadas sobre el tema de las vibraciones, se introduce aquí en apoyo de las teorías de este autor sobre el tema de la vibración: Supongamos que usted tiene el poder de hacer una plancha varilla vibrar con cualquier frecuencia deseada en una habitación oscura.

Al principio, al vibrar lentamente, su movimiento se indicará por un solo sentido, el del tacto. Tan pronto como el aumento de vibraciones, un sonido bajo emanará de ella y que apelará a dos sentidos.

Alrededor de 32.000 vibraciones al segundo el sonido será fuerte y estridente, pero a 40.000 vibraciones será en silencio y los movimientos de la barra no será percibido por el tacto. Sus movimientos se perciben ningún sentido humano ordinario. Desde este punto hasta alrededor de 1,5 millones de vibraciones por segundo, no tenemos sentido de que se puede apreciar ningún efecto de las vibraciones que intervienen.

Después de que se alcanza esa etapa, el movimiento se indica por primera vez por el sentido de la temperatura y, a continuación, cuando la barra se vuelve rojo vivo, por el sentido de la vista. A 3.000.000 arroja luz violeta. Por encima de eso arroja rayos ultravioleta y otras radiaciones invisibles, algunas de las cuales pueden ser percibidas por los instrumentos y empleados por nosotros.

20 de 63

Ahora se me ha ocurrido que tiene que haber una gran oportunidad para aprender sobre el efecto de las vibraciones en la gran brecha que los sentidos humanos normales no pueden oír, ver o sentir el movimiento. El poder de enviar mensajes de radio por vibraciones del éter está en esa brecha, pero la brecha es tan grande que parece que debe haber mucho más.

Usted debe hacer que las máquinas prácticamente para suministrar nuevos sentidos, ya que los instrumentos inalámbricos hacen. ¿Se puede decir, cuando se piensa en la gran laguna, que no hay muchas formas de vibraciones que nos pueden dar resultados tan maravillosos como, o incluso más maravilloso que las ondas inalámbricas?

Me parece que en esta brecha se encuentran las vibraciones que hemos asumido para ser emitida por el cerebro y las células nerviosas cuando pensamos. Pero entonces, de nuevo, pueden estar más arriba, en la escala más allá de las vibraciones que producen los rayos ultra-violeta.

[NOTA DEL AUTOR: La última frase sugiere la teoría sostenida por este autor]

¿Es necesario un cable para realizar estas vibraciones?

¿No van a pasar por el éter sin cables, al igual que las ondas inalámbricas hacen?

¿Cómo van a ser percibidos por el destinatario?

Va a escuchar una serie de señales o encontrará que los pensamientos de otro hombre ha entrado en su cerebro?

Podemos disfrutar de algunas especulaciones basadas en lo que sabemos de las ondas inalámbricas, que, como ya he dicho, es todo lo que podemos reconocer de una vasta serie de vibraciones que teóricamente deben existir. Si las ondas de pensamiento son similares a las ondas inalámbricas, deben pasar por el cerebro y el flujo sin fin de todo el mundo y el universo.

El cuerpo y el cráneo y otros obstáculos sólidos no formarían la obstrucción a su paso, a medida que pasan a través del éter que rodea las moléculas de cada sustancia, no importa cómo sólido y denso.

Usted pregunta si no habría interferencia y confusión constante si los pensamientos de otras personas fluían a través de nuestros cerebros y la creación de pensamientos en los que no se originaron con nosotros mismos?

¿Cómo sabes que los pensamientos de otros hombres no están interfiriendo con la tuya ahora?

Me he dado cuenta de un buen número de fenómenos de trastornos mentales que nunca he sido capaz de explicar.

Por ejemplo, existe la inspiración o el desánimo que un hablante se siente en el tratamiento de una audiencia. He experimentado esto muchas veces en mi vida y nunca he sido capaz de definir exactamente las causas físicas de la misma.

21 de 63

Muchos descubrimientos científicos recientes, en mi opinión, apuntan a un día no muy lejano tal vez, cuando los hombres se van a leer los pensamientos de los otros, cuando los pensamientos se transmiten directamente de b lluvia cerebro sin la intervención de palabra, por escrito o de cualquiera de los métodos que se conocen ahora de la comunicación.

No es razonable esperar un momento en que vamos a ver sin ojos, oír sin orejas y sin hablar lenguas. En pocas palabras, la hipótesis de que la mente se puede comunicar directamente con la mente se basa en la teoría de que el pensamiento o la fuerza vital es una forma de interferencia eléctrica, que puede ser tomado por inducción y se transmite a una distancia ya sea a través de un alambre o simplemente a través del todo- impregna éter, como en el caso de las ondas de telégrafo inalámbrico.

Hay muchas analogías, que sugieren que el pensamiento es de la naturaleza de una perturbación eléctrica. Un nervio, que es de la misma sustancia que el cerebro, es un excelente conductor de la corriente eléctrica. La primera vez que pasa una corriente eléctrica a través de los nervios de un hombre muerto nos quedamos impactados y sorprendidos al ver que se siente y se mueve. Los nervios electrificados producen la contracción de los músculos en gran medida como en la vida.

Los nervios parecen actuar sobre los músculos en gran medida como los actos de corriente eléctrica sobre un electroimán. La corriente magnetiza una barra de hierro colocado en ángulo recto a la misma, y los nervios producen, a través de la corriente inmaterial de la fuerza vital que fluye a través de ellos, la contracción de las fibras musculares que están dispuestas en ángulo recto con respecto a ellas. Sería posible citar muchas razones por las que la fuerza vital puede ser considerada como de la misma naturaleza que la electricidad. La corriente eléctrica se lleva a cabo como un movimiento ondulatorio del éter, la sustancia hipotética que llena todo el espacio e impregna todas las sustancias.

Creemos que debe haber éter porque sin él la corriente eléctrica no puede pasar a través de un vacío, o la luz del sol a través del espacio. Es razonable creer que sólo un movimiento ondulatorio de carácter similar que puede producir el fenómeno de la reflexión y de la fuerza vital. Podemos suponer que las células del cerebro actúan como una batería y que los flujos de corriente producidos a lo largo de los nervios. "Pero, ¿se acaba ahí?"

¿No pasa fuera del cuerpo en oleadas que fluyen alrededor del mundo imperceptible para nuestros sentidos, al igual que las ondas inalámbricas pasaban desapercibidos ante Hertz y otros descubrieron su existencia? "

### **CADA CUENTA TANTO A RADIODIFUSIÓN Y una estación receptora**

Este autor ha demostrado, los tiempos demasiado numerosos para enumerarlos, a su propia satisfacción, al menos, que cada cerebro humano es a la vez una difusión y una estación de recepción de vibraciones de frecuencia de pensamiento. Si esta teoría debe llegar a ser un hecho, y los métodos de control razonable debe establecerse, imaginar el papel que jugaría en la recopilación, clasificación y organización del conocimiento.

22 de 63

La posibilidad, y mucho menos la probabilidad, de tal realidad, se tambalea la mente del hombre!

Thomas Paine fue una de las grandes mentes de la época revolucionaria americana. A él más, tal vez, que a cualquier otra persona, se lo debemos a la vez el principio y el final feliz de la Revolución, porque fue su aguda mente que tanto ayudó en la redacción de la Declaración de Independencia y en persuadir a los firmantes de ese documento para traducirlo en términos de la realidad.

Cada fracaso es una bendición disfrazada, siempre que enseña alguna lección necesaria no se podía haber aprendido sin ella. La mayoría de los llamados fracasos son sólo temporales derrotas. Al hablar de la fuente de su gran almacén de conocimientos, Paine lo describió así:

*"Cualquier persona que ha hecho observaciones sobre el estado de progreso de la mente humana, mediante la observación de su propia, no puede menos de haber observado que hay dos clases distintas de lo que se llama Pensamientos: las que se producen en nosotros por la reflexión y la acción de pensar, y los que perno en la mente por su propia voluntad siempre he hecho una regla para tratar estos visitantes voluntarios con cortesía, teniendo cuidado de examinar, así como tuve la oportunidad, si lo que valían entretenido;. y Es de ellos que he adquirido casi todo el conocimiento que tengo.*

*En cuanto a la educación que cualquier persona gana de la educación escolar, que sirve sólo como un pequeño capital, para ponerlo en el camino de comenzar el aprendizaje por sí mismo después. Toda persona de aprendizaje es, finalmente, su propio maestro, la razón por la cual es, que los principios no pueden ser grabadas en la memoria, su lugar de residencia mental es el entendimiento, y nunca es tan duradera como cuando empiezan por la concepción ".*

En las palabras anteriores Paine, el gran patriota y filósofo estadounidense, describe una experiencia que en un momento u otro es la experiencia de cada persona. ¿Quién está ahí la desgracia de no haber recibido prueba positiva de que los pensamientos e incluso ideas completas se "pop" en la mente de fuentes externas?

¿Qué medios de transporte hay para esos visitantes, excepto el éter?

Ether llena el espacio ilimitado del universo. Es el medio de transporte para todas las formas conocidas de vibración como el sonido, la luz y el calor.

¿Por qué no habría de ser, también, el medio de transmisión de la vibración del pensamiento?

Cada mente, o el cerebro, está directamente 'conectados con cada otro cerebro por medio del éter.

## **Biblia de la Naturaleza**

23 de 63

Cada pensamiento liberado por ningún cerebro puede ser recogido inmediatamente por e interpretado por todos los otros cerebros que están "en relación" con el cerebro envía. Este autor está tan seguro de ello como lo es que la fórmula química H<sub>2</sub>O producirá agua.

Imagínese, si puede, lo que una parte de este principio desempeña en todos los ámbitos de la vida. Tampoco es la probabilidad de éter es un transportador de pensamiento de una mente a la más asombrosa de sus actuaciones. Es la creencia de este autor que cada vibración pensamiento liberado por cualquier cerebro es recogido por el éter y se mantiene en movimiento en longitudes de onda correspondientes tortuosos en longitud a la intensidad de la energía utilizada en su liberación; que estas vibraciones se mantienen en movimiento para siempre , que son una de las dos fuentes de las que los pensamientos que "pop" en la mente emanan, la otra fuente es directa y contacto directo a través del éter con el cerebro la liberación de la vibración de pensamiento.



Por lo tanto, se verá que si esta teoría es un hecho el espacio ilimitado de todo el universo es ahora y continuará siendo, literalmente, una biblioteca donde mental puede encontrar todos los pensamientos liberados por la humanidad. El autor está aquí sentando las bases para una de las hipótesis más importantes enumerados en la lección de confianza en sí mismo, un hecho que el estudiante debe tener en cuenta cuando se acerca a esa lección. Esta es una lección de Conocimiento Organizado.

La mayor parte del conocimiento útil a la que la raza humana se ha convertido en el heredero se ha conservado y registrados con precisión en la Biblia de la Naturaleza. Girando de nuevo las páginas de este hombre Biblia inalterable ha leído la historia de, la terrible lucha a través y fuera de las cuales la civilización ha crecido. Las páginas de esta Biblia se componen de los elementos físicos de los que la tierra y otros planetas se componen, y del éter que llena todo el espacio. Girando de nuevo las páginas escritas en piedra y cubierta cerca de la superficie de la tierra en la que vive, el hombre ha descubierto los huesos, esqueletos, huellas y otras evidencias inconfundibles de la historia de la vida animal en la tierra, plantaron allí por su iluminación y orientación de la mano de la madre naturaleza a lo largo de períodos de tiempo increíble.

La evidencia es clara e inequívoca. Las grandes páginas de piedra de la Biblia de la naturaleza encuentran en esta tierra y las interminables páginas de esa Biblia representados por el éter, en el que ha guardado todo lo pasado el pensamiento humano, constituyen una auténtica fuente de comunicación entre el Creador y el hombre.

Esta Biblia se inició antes que el hombre había llegado a la etapa de pensamiento, de hecho, antes de que el hombre había llegado a las amebas (animal de una sola célula) etapa de desarrollo. Esta Biblia está por encima y más allá del poder del hombre para alterar. Además, cuenta su historia no en las antiguas lenguas muertas o jeroglíficos de media razas salvajes, pero en un lenguaje universal que todos los que tienen ojos puede leer. Biblia de la naturaleza, de la cual hemos obtenido todo el conocimiento que vale la pena conocer, es que nadie puede alterar o de cualquier forma alterar.

24 de 63

El descubrimiento más maravilloso todavía hecho por el hombre que es el principio de la radio recientemente descubierto, que opera a través de la ayuda de éter, una porción importante de la Biblia de la naturaleza.

Imagínese el éter recogiendo la vibración ordinaria de sonido, y la transformación de que la vibración de audio-frecuencia en la radio-frecuencia, lo que lleva a una estación receptora adecuada sintonía y hay transformar de nuevo en su forma original de audio-frecuencia, todo ello en el flash de un segundo.

No debe sorprender a nadie que esa fuerza podría recoger la vibración de pensamiento y de mantener esa vibración en movimiento siempre. El hecho establecido y conocido de transmisión instantánea de sonido, a través de la agencia del éter, por medio del aparato de radio moderna, elimina la teoría de la transmisión del pensamiento vibración de la mente a la mente de lo posible a lo probable.

## LA MENTE MAESTRA

Llegamos, ahora, con el paso siguiente en la descripción de los medios por los cuales se puede reunir, clasificar y organizar el conocimiento útil, mediante una alianza armoniosa de dos o más mentes, de los cuales crece una mente maestra.

El término "Inteligencia" es abstracta y no tiene contrapartida en el campo de los hechos conocidos, con excepción de un pequeño número de personas que han hecho un cuidadoso estudio de los efectos de una mente sobre otra mente. Este autor ha buscado en vano a través de todos los libros de texto y ensayos disponibles sobre el tema de la mente humana, pero en ninguna parte se ha encontrado la más mínima referencia al principio aquí se describe como la "mente maestra".

El término llegó a la atención del autor a través de una entrevista con Andrew Carnegie, de la manera descrita en la Lección Dos.

## QUÍMICA DE LA MENTE

25 de 63

Es la creencia de este autor que la decisión está tomada de la misma energía universal "fluido" como la que constituye el éter, que llena el universo.

Es un hecho bien conocido como para el profano como para el hombre de la investigación científica, que algunas mentes chocan el momento en que entran en contacto uno con el otro, mientras que otras mentes muestran una afinidad natural de uno para el otro.

Entre los dos extremos de antagonismo natural y afinidad natural que crece de la reunión o contacto de la mente hay una amplia gama de posibilidades para diferentes reacciones de la mente sobre la mente. Algunas mentes están adaptados así que naturalmente el uno al otro que "el amor a primera vista" es el resultado inevitable del contacto. ¿Quién no ha conocido de este tipo de experiencia?

En otros casos, las mentes son tan antagónicas que mutua antipatía violenta se manifiesta en la primera reunión. Estos resultados se producen sin decir una sola palabra, y sin la menor señal de cualquiera de las causas más comunes para el amor y el odio actúa como un estímulo. Es muy probable que la "mente" se compone de un líquido o una sustancia o energía, llámalo como quieras, similar a (si no, de hecho, la misma sustancia que) el éter.

Cuando dos mentes se acercan lo suficiente entre sí para formar un contacto, la mezcla de las unidades de esta "sustancia mental" (llamémosla los electrones del éter) pone en marcha una reacción química y comienza vibraciones que afectan a los dos individuos gratamente o desagradable.

El efecto del encuentro de dos mentes es obvio hasta para el observador más casual.

Cada efecto debe tener una causa! ¿Qué podría ser más razonable que para sospechar que la causa del cambio en la actitud mental entre dos mentes que sólo hayan estado en contacto cercano no es

otro que la alteración de los electrones o participaciones de cada mente en el proceso de reordenación de sí mismos en el nuevo campo creado por el contacto?

## **CREER EN LO HEROICO HACE HÉROES.**

**Disraeli**

A los efectos de establecer esta lección sobre una base sólida que hemos recorrido un largo camino hacia el éxito, al admitir que la reunión o entrar en contacto de dos mentes se instala en cada una de esas mentes un cierto "efecto" perceptible o estado de ánimo bastante diferente de la que existe inmediatamente anterior al contacto.

Si bien es deseable, no es necesario conocer cuál es la "causa" de esta reacción de una mente sobre otra. Que la reacción se lleva a cabo, en cada caso, es un hecho conocido que nos da un punto de partida desde el cual podemos mostrar lo que se entiende por el Maestro plazo.

Una mente maestra se puede crear a través de la unión o mezcla, en un espíritu de armonía, de dos o más mentes. De esta mezcla armoniosa de la química de la mente crea una tercera mente que puede ser apropiado y utilizado por una o todas las mentes individuales.

Este Master Mind permanecerá disponible mientras el amable, alianza armoniosa entre las mentes individuales existe. Será desintegrarse y todas las pruebas de su existencia anterior desaparecerá en el momento de la alianza amistosa está roto. Este principio de la química de la mente es la base y la causa de casi todos los llamados casos de "triángulo" eternos "alma gemela" y, por lo que muchos de los que, desgraciadamente, encontrar su camino en los tribunales de divorcio y cumplir con el ridículo populares de ignorantes y sin educación las personas que fabrican la vulgaridad y el escándalo de uno de los más grandes de las leyes de la naturaleza.

26 de 63

Todo el mundo civilizado sabe que los dos o tres primeros años de la asociación después del matrimonio a menudo se caracterizan por un gran desacuerdo, de carácter más o menos insignificante. Estos son los años de "ajuste".

Si el matrimonio ellos sobrevive es más que apto para convertirse en una alianza permanente. Estos hechos ninguna persona casada con experiencia negarán. Una vez más vemos el "efecto" sin entender la "causa". Mientras que hay otras causas que contribuyen, sin embargo, en general, la falta de armonía durante estos primeros años de matrimonio se debe a la lentitud de la química de la mente en mezcla con armonía.

Dicho de otra manera, los electrones o unidades de la energía llamada la mente son a menudo ni muy amable ni antagónico en el primer contacto, pero, a través de la constante de asociación se adaptan poco a poco a sí mismos en armonía, salvo en casos excepcionales en los que la asociación tiene el efecto opuesto al que lleva, con el tiempo, para abrir la hostilidad entre estas unidades.

Es un hecho bien conocido que cuando un hombre y una mujer han vivido juntos durante diez o quince años, se convierten prácticamente indispensables el uno al otro, a pesar de que no

puede haber la más mínima evidencia del estado de la mente llamado amor.

Por otra parte, esta asociación y la relación sexual no sólo desarrolla una natural, la afinidad entre las dos mentes, pero lo que realmente hace que las dos personas que adquieren una expresión facial similar »y que se parecen entre sí estrechamente en muchas otras formas marcadas.

Cualquier analista competente de la naturaleza humana puede ir fácilmente a una multitud de gente extraña y escoger a la mujer después de haber sido introducido a su marido. La expresión de los ojos, el contorno de la cara y el tono de las voces de las personas que se han asociado en el matrimonio, se convierten similar a un grado notable. Tan marcado es el efecto de la química de la mente humana que cualquier orador experimentado puede interpretar rápidamente la manera en que sus declaraciones son aceptadas por la audiencia.

El antagonismo en la mente de una persona, pero en una audiencia de mil pueden ser fácilmente detectados por el orador que ha aprendido a "sentir" y registrar los efectos de antagonismo. Por otra parte, el orador puede hacer estas interpretaciones sin observar ni de ninguna manera ser influenciados por la expresión en las caras de los de su público.

27 de 63

A causa de este hecho a una audiencia puede causar un altavoz a la altura de las grandes alturas de la oratoria, o interrumpirlo en fracaso, sin hacer ruido, o que denota una expresión de satisfacción o insatisfacción a través de los rasgos de la cara.

Todos los vendedores "maestros" saben que el momento en que el "tiempo psicológico para el cierre" ha llegado, no por lo que dice que el posible comprador, sino del efecto de la química de su mente como lo interpreta o "sentido" por el vendedor. Palabras con frecuencia contradicen las intenciones de los que hablan ellos, pero una correcta interpretación de la química de la mente no deja resquicio para esa posibilidad.

Cada vendedor de poder sabe que la mayoría de los compradores tienen la costumbre de afectar a una actitud negativa casi hasta el clímax de una venta.

Cada abogado capaz ha desarrollado un sexto sentido con lo que se habilita a "sentir" su camino a través de las palabras más ingeniosamente seleccionados del testigo inteligente que está mintiendo, e interpretar correctamente lo que es en la mente del testigo, a través de la química de la mente.

Muchos abogados han desarrollado esta habilidad sin conocer el origen real de la misma, sino que poseen la técnica sin la comprensión científica sobre la que se basa. Muchos vendedores han hecho lo mismo.

Uno que está dotado en el arte de bien la química de la mente de los otros pueden, en sentido figurado, a pie por la puerta principal de la mansión de una mente dada y pausado explorar todo el edificio, teniendo en cuenta todos los detalles, saliendo de nuevo con una imagen completa del interior del edificio, sin que el propietario del edificio tanto como saber que ha entretenido a un visitante.

Se observará, en el pensamiento exacto lección, que este principio se puede poner a un uso muy práctico (con referencia al principio de la química de la mente). El principio se conoce simplemente como un acercamiento a los grandes principios de esta lección.

Suficiente se ha dicho de introducir el principio de la química de la mente, y de demostrar, con la ayuda de las propias experiencias cotidianas de los alumnos y las observaciones casuales que el momento dos mentes entran dentro del rango de uno a un cambio de mentalidad notable tiene lugar en tanto, a veces registrarse en la naturaleza de antagonismo y en otros momentos en el registro de la naturaleza de amistad. Cada mente tiene lo que podría denominarse un campo eléctrico.

La naturaleza de este campo varía, dependiendo del "estado de ánimo" de la mente de nuevo individuo de la misma, y de la naturaleza de la química de la mente de crear el "campo".

28 de 63

Se cree que de este autor que la condición normal o natural de la química de cualquier mente individual es el resultado de su herencia física más la naturaleza de los pensamientos que han dominado esa mente, para que cada mente está continuamente cambiando en la medida en que la filosofía del individuo y los hábitos de pensamiento que cambiar la química de su mente.

Estos principios que el autor cree que es verdad. Que cualquier persona puede cambiar voluntariamente la química de su mente para que o bien atraer o repeler a todos aquellos con quienes entra en contacto es un hecho conocido!

Dicho de otra manera, cualquier persona puede asumir una actitud mental, que atraer y complacer a los demás o repeler y antagonizar a ellos, y esto sin la ayuda de palabras o expresiones faciales u otra forma de movimiento corporal o conducta.

Vuelve, ahora, a la definición de una Mente Maestra - una mente que surge de la combinación y coordinación de dos o más mentes, en un espíritu de perfecta armonía y que se captura el significado completo de la palabra "armonía", como se utiliza aquí.

Dos mentes no se mezclan ni pueden ser coordinadas a menos que el elemento de armonía perfecta está presente, en el que reside el secreto del éxito o el fracaso de prácticamente todas las empresas y asociaciones sociales. Cada gerente de ventas y cada comandante militar y cada líder en cualquier otro ámbito de la vida comprende la necesidad de un "espíritu de cuerpo" - un espíritu de comprensión mutua y la cooperación - en la consecución del éxito. Este espíritu masa de la armonía de propósito se obtiene mediante la disciplina, voluntaria o forzada, de una naturaleza tal que las mentes individuales se convierten en una mezcla Master Mind, por el cual se entiende que la química de las mentes individuales se modifica de tal manera que estos mezcla mentes y la función como uno.

**SI USTED NO CREE EN LA COOPERACIÓN, MIRE LO QUE PASA CON UN CARRO QUE PIERDE UNA RUEDA.**

Los métodos por los que este proceso de mezcla se lleva a cabo son tan numerosas como las personas que participan en las diversas formas de liderazgo. Cada líder tiene su propio método de coordinación de las mentes de los seguidores.

Una de ellas será la fuerza.

Otras aplicaciones persuasión.

Uno jugar con el temor de las penas, mientras que otro juega con recompensas, a fin de reducir las mentes individuales de un grupo determinado de personas a donde se pueden mezclar en una mente de las masas.

29 de 63

El estudiante no tendrá que buscar profundamente en la historia del arte de gobernar, la política, los negocios o de las finanzas, para descubrir la técnica empleada por los líderes en estos campos en el proceso de mezcla de la mente de los individuos en una mente de las masas.

Los realmente grandes líderes del mundo, sin embargo, han sido proporcionados por la naturaleza con una combinación de la química de la mente favorable como núcleo de atracción para otras mentes. Napoleón fue un notable ejemplo de un hombre que posee el tipo magnético de la mente que tenía una tendencia muy decidido atraer a todas las mentes con las que entró en contacto.

Los soldados siguieron a Napoleón a una muerte segura y sin inmutarse, debido a la naturaleza o impulsando la atracción de su personalidad, y que la personalidad no era nada más ni menos que la química de su mente.

Ningún grupo de mentes puede ser mezclado en una mente maestra si uno de los individuos de dicho grupo posee una de estas mentes, repelente extremadamente negativas. Las mentes negativas y positivas no se mezclarán en el sentido aquí descrito como un Master Mind.

La falta de conocimiento de este hecho ha llevado a muchos a un líder de otro modo capaz de derrotarlo. Cualquier líder capaz que entiende este principio de la química de la mente puede mezclar temporalmente la mente de prácticamente cualquier grupo de personas, por lo que va a representar una mente de las masas, pero la composición se desintegrará casi el mismo momento en presencia del líder se retira del grupo.

Las organizaciones de mayor éxito de ventas de seguros de vida y otras fuerzas de ventas se reúnen una vez a la semana, o más a menudo, con el fin de - ¿De qué? A EFECTOS DE LA FUSIÓN DE LAS MENTES INDIVIDUALES EN UNA MENTE MAESTRA QUE, para un número limitado de días, servir de estímulo a las mentes individuales!

Puede ser, y generalmente es cierto que los líderes de estos grupos no entienden lo que realmente ocurre en estas reuniones, que 50 se llaman "reuniones de ánimo."

La rutina de este tipo de reuniones por lo general se dedica a las conversaciones por el líder y otros

miembros del grupo, y de vez en cuando de alguien fuera del grupo, mientras tanto, las mentes de las personas que están en contacto entre sí y recarga. El cerebro de un ser humano puede ser comparado con una batería eléctrica, ya que se convertirá agotado o deteriorado, haciendo que el propietario del mismo a sentirse abatido, desanimado y falta de "pep". ¿Quién es tan afortunado como nunca haber tenido tal sentimiento?

El cerebro humano, cuando en este estado agotado, debe ser recargada, y la manera en que esto se hace es a través del contacto con una mente o mentes más vital. Los grandes líderes entienden la necesidad de este proceso de "recarga", y, por otra parte, entienden cómo lograr este resultado.

30 de 63

Afortunado es la persona que entiende este principio, lo suficientemente bien como para mantener su cerebro vitalizado o "recargar" poniéndose en contacto periódicamente con una mente más vital. El contacto sexual es uno de los más eficaces de los estímulos a través del cual se puede recargar una cuenta, siempre que el contacto se hace con inteligencia, entre el hombre y la mujer que tienen verdadero afecto por los demás. Cualquier otro tipo de relación sexual es un devitalizer de la mente.

Cualquier profesional competente de Psycho-terapéutica puede "recargar" un cerebro en pocos minutos. Antes de fallecer de la breve referencia que se hace al contacto sexual como una forma de revitalizar una mente agotada, parece oportuno llamar la atención sobre el hecho de que todos los grandes líderes, en cualquiera de los ámbitos de la vida que han surgido, han sido y son las personas de altamente sexuado naturalezas. (La palabra "sexo" no es una palabra indecente. Usted lo encontrará en todos los diccionarios.)

Hay una tendencia creciente en la parte de los mejores médicos informados y otros profesionales de la salud, a aceptar la teoría de que todas las enfermedades comienzan en el cerebro de la persona está en un estado de agotamiento o desvitalizado. Dicho de otra manera, es un hecho conocido que una persona que tiene un cerebro perfectamente vitalizado es prácticamente, si no totalmente, inmune a todo tipo de enfermedad.

Cada profesional de la salud inteligente, de cualquier escuela o escribe, sabe que "la naturaleza" o la mente cura la enfermedad en todos los casos en que se practique una cura. Medicamentos, la fe, la imposición de manos, la quiropráctica, la osteopatía y todas las otras formas de estímulo exterior no son más que ayudas artificiales a la naturaleza, o, para decirlo correctamente, meros métodos de configuración de la química de la mente en movimiento a fin de que se reajusta las células y tejidos del cuerpo, revitaliza el cerebro y hace que de lo contrario la máquina humana para funcionar normalmente.

El médico más ortodoxa admitirá la verdad de esta afirmación. Entonces, ¿qué pueden ser las posibilidades de los futuros desarrollos en el campo de la química de la mente?

A través del principio de la mezcla armoniosa de las mentes de la salud perfecta se puede disfrutar. A través de la ayuda de este mismo principio suficiente potencia puede ser desarrollado para resolver el problema de la presión económica que constantemente presiona sobre cada individuo. Podemos juzgar las posibilidades de futuro de la química mente por hacer un inventario

de sus logros del pasado, teniendo en cuenta el hecho de que estos logros han sido en gran parte el resultado del descubrimiento accidental y de agrupaciones oportuna de mentes.

Nos estamos acercando al momento en que el profesorado de las universidades se enseña química al igual que otras materias se enseñan ahora. Mientras tanto, el estudio y la experimentación en relación con este tema vistas abiertas de posibilidad para el alumno.

## **QUÍMICA Y MENTE económico, el poder**

31 de 63

Esa química mente puede aplicarse adecuadamente a los asuntos cotidiano del mundo económico y comercial es un hecho demostrable. A través de la combinación de dos o más mentes, en un espíritu de perfecta armonía, se puede hacer el principio de la química de la mente para desarrollar la energía suficiente para que las personas cuyas mentes han sido, pues se mezclan para realizar hazañas aparentemente sobrehumanas.

El poder es la fuerza con la que el hombre alcanza el éxito en cualquier empresa. El poder, en cantidades ilimitadas, podrá ser disfrutado por cualquier grupo de hombres o mujeres y hombres, que poseen la sabiduría con la que sumergir su propia personalidad y sus propios intereses individuales inmediatos, a través de la fusión de la mente en un espíritu de perfecta la armonía.

Observar, rentable, la frecuencia con que aparece la palabra "armonía" en toda esta introducción! No puede haber desarrollo de una mente maestra, donde no existe este elemento de la ARMONÍA PERFECTA. Las unidades individuales de la mente no se mezclarán con las unidades individuales de otra mente hasta que las dos mentes han sido despertado y se calienta, por así decirlo, de un espíritu de perfecta armonía de FINALIDAD.

En el momento en dos mentes comienzan a tomar caminos divergentes de interés de las unidades individuales de cada cuenta por separado, y el tercer elemento, conocido como un maestro de la mente, que surgió de la alianza amistosa y armoniosa, se desintegrarán. Llegamos, ahora, para el estudio de algunos hombres muy conocidos que han acumulado un gran poder (también grandes fortunas) a través de la aplicación de la química de la mente.

Comencemos nuestro estudio con tres hombres que se sabe que son hombres de grandes logros en sus respectivos campos de la vida económica, empresarial y profesional de empeño.

**El valor es el ejército permanente del alma, que la mantiene a salvo de la conquista, el saqueo y la esclavitud.  
Henry Van Dyke**

Sus nombres son Henry Ford, Thomas A. Edison y Harvey S. Firestone. De los tres Henry Ford es, con diferencia, el más poderoso, con referencia al poder económico y financiero. Sr. Ford es el hombre más poderoso que ahora vive en la tierra. Muchos de los que han estudiado el Sr. Ford creen que él es el hombre más poderoso que jamás haya existido. Hasta donde se sabe el Sr. Ford es el único hombre que ahora vive, o que ha vivido, con el poder suficiente para burlar a la



confianza que el dinero de los Estados Unidos.

32 de 63

El Sr. Ford reúne millones de dólares con tan gran facilidad que un niño llena la cubeta con arena cuando se juega en la playa. Se ha dicho, por los que estaban en condiciones de saber, que el Sr. Ford, si lo necesitara, podría enviar la petición de dinero y reunir en un billón de dólares (mil millones de dólares) y que esté disponible para su uso dentro una semana.

Nadie que conozca de los logros de Ford lo duda. Los que lo conocen bien saben que podía hacerlo sin más esfuerzo que el hombre promedio gasta en conseguir el dinero con el que pagar un mes de alquiler de la casa. Podía conseguir este dinero, si lo necesitaba, a través de la aplicación inteligente de los principios en que se basa este curso.

Mientras que los nuevos automóviles de Ford estaba en el proceso de la perfección, se dice en 1927 que recibió pedidos por adelantado, con pagos en efectivo, más de 375.000 vehículos. Con un precio estimado de \$ 600.00 por coche esta ascendería a \$ 225,000,000.00 que recibió antes de que un solo coche fue entregado. Tal es el poder de la confianza en la capacidad de Ford.

Sr. Edison, como todos saben, es un filósofo, científico e inventor. Es, tal vez, el estudiante de la Biblia más aguda en la tierra, un estudiante de la Biblia de la naturaleza, sin embargo, y no de las miríadas de Biblias hechas por el hombre. Sr. Edison tiene una gran visión como en la Biblia de la madre naturaleza que ha aprovechado y combinado, por el bien de la humanidad, más de las leyes de la naturaleza que cualquier otra persona que ahora vive o que ha vivido.

Fue él quien reunió a la punta de una aguja y un trozo de cera giratoria, de tal manera que la vibración de la voz humana puede ser grabada y reproducida a través de la máquina de hablar moderna. (Y puede ser Edison quien eventualmente permitirá al hombre para recoger y correcta interpretación de las vibraciones de pensamiento que ahora se registran en el universo ilimitado de éter, tal como lo ha permitido al hombre para grabar y reproducir la palabra hablada.)

Fue Edison quien primero aprovechar el rayo y lo hizo servir como una luz para el uso del hombre, a través de la ayuda de la bombilla eléctrica incandescente. Fue Edison quien dio al mundo la imagen en movimiento moderno. Estos son sólo algunos de sus logros. Estos modernos "milagros" que ha realizado (no con engaños, bajo la pretensión falsa de poder sobrehumano, sino en el seno mismo de la luz brillante de la ciencia) trascienden todos los llamados "milagros" se describe en el hecho por el hombre libros de ficción.

Sr. Firestone es el espíritu que se mueve en la gran industria de los neumáticos Firestone en Akron, Ohio. Sus logros industriales son tan bien conocidos donde se utilizan los automóviles que ningún comentario especial sobre ellos parece necesario. Los tres hombres <sup>a</sup> ESE comenzaron sus carreras, negocios y profesionales, sin capital y con muy poco - la educación de ese tipo normalmente se conoce como "educación".

33 de 63

Los tres hombres están bien educados. Los tres son ricos. Los tres son de gran alcance. Ahora vamos a investigar la fuente de su riqueza y poder. Hasta ahora hemos estado tratando solamente con efecto, el verdadero filósofo quiere comprender la causa de un efecto dado.

Es una cuestión de conocimiento general que el Sr. Ford, Sr. Edison y el Sr. Firestone son amigos personales, y lo han sido durante muchos años, para que en los años anteriores que tenían la costumbre de irse a los bosques una vez al año por un período de descanso, la meditación y la recuperación.

Pero no es de conocimiento general - es una duda tumba si estos tres hombres mismos lo saben - que existe entre los tres hombres un vínculo de armonía que hace que sus mentes se vuelvan mezclado en una mente maestra, que es la verdadera fuente de la potencia de cada uno. Esta mente de las masas, que crecen fuera de la coordinación de las mentes individuales de Ford, Edison y Firestone, ha permitido a estos hombres a "sintonizar" las fuerzas (y fuentes de conocimiento) con el que la mayoría de los hombres son, de ninguna manera familiar.

Si el estudiante se pone en duda ni el principio o los efectos aquí descritos, vamos a recordar que más de la mitad de la teoría aquí expuesta es un hecho conocido. Por ejemplo, se sabe que estos tres hombres tienen un gran poder. Se sabe que son ricos. Se sabe que empezaron sin capital y con la mas baja escolaridad. Se sabe que se forman contactos periódicos mente.

Se sabe que son armoniosas y agradables. Se sabe que sus logros son tan excepcionales como para que sea imposible comparar estos logros con los de otros hombres en sus respectivos campos de actividad. Todos estos "efectos" se sabe que prácticamente todas las escuelas de chico en el mundo civilizado, por lo tanto, no puede haber ninguna diferencia en lo que se refiere a los efectos.

De un hecho relacionado con la causa de los logros de Edison, Ford y Firestone podemos estar seguros, es decir, que estos logros eran de ninguna manera sobre la base de engaño, el engaño, las "sobrenaturales" o los llamados "revelaciones" o cualquier otra forma de la ley natural.

Estos hombres no poseen un stock de prestidigitación. Trabajan con las leyes naturales, leyes que, en su mayor parte, son bien conocidos por todos los economistas y líderes en el campo de la ciencia, con la posible excepción de la ley sobre la cual se basa la química de la mente. Hasta el momento la química de la mente no está suficientemente desarrollada para ser clasificados, por los hombres de ciencia, en su catálogo de leyes conocidas.

34 de 63

A "Mind Master" puede ser creado por un grupo de personas que coordinarán sus mentes, en un espíritu de armonía perfecta. El grupo puede consistir en cualquier número de dos hacia arriba. Los mejores resultados aparecen disponibles a partir de la mezcla de seis o siete mentes.

Se ha sugerido que Jesucristo descubrió cómo hacer uso del principio de la química de la mente, y que sus resultados aparentemente milagrosos surgieron del poder que desarrolló a

través de la fusión de las mentes de sus doce discípulos.

Se ha señalado que cuando uno de los discípulos (Judas Iscariote) fueron infieles la Mente Maestra inmediatamente se desintegró y Jesús se reunió con la catástrofe suprema de su vida. Cuando dos o más personas armonizar la mente y producen el efecto conocido como Master Mind, cada persona en el grupo queda investida de la facultad de entrar en contacto con y reunir los conocimientos a través de la mente "subconsciente" de todos los demás miembros del grupo.

Este poder se convierte inmediatamente perceptible, que tiene el efecto de estimular la mente a una tasa más alta de vibración, y de lo contrario que acredite en la forma de una imaginación más viva y la conciencia de lo que parece ser un sexto sentido. Es a través de este sexto sentido que las nuevas ideas se "parpadea" en la mente.

Estas ideas tienen sobre la naturaleza y la forma de la materia que domina la mente del individuo. Si todo el grupo se ha reunido con el propósito de discutir un tema determinado, las ideas sobre ese tema vendrá verter en la mente de todos los presentes, como si una influencia externa que se dicta.

Las mentes de los participantes en la "Inteligencia" a ser como imanes, atrayendo a las ideas y estímulos de pensamiento de la naturaleza más altamente organizado y práctico, de no se sabe dónde! El proceso de la mente-mezcla aquí descrito como un Master Mind puede compararse con el hecho de que conecta muchas baterías eléctricas de un solo cable de transmisión, con lo que "intensificar" el poder que fluye sobre esa línea. Cada batería añadió aumenta el poder pasando por encima de esa línea por la cantidad de energía de la batería lleva.

Sólo para que en el caso de mezcla de mentes individuales en un Master Mind. Cada mente, a través del principio de la química mente, estimula todas las otras mentes en el grupo, hasta que la energía de la mente por lo tanto llega a ser tan grande que penetra a y se conecta con la energía universal conocido como éter, el cual, a su vez, afecta a cada átomo de todo el universo.

Los hombres dejan de interesarnos cuando encontramos sus limitaciones.

El único pecado es la limitación.

Tan pronto como una vez ocurrió a las limitaciones de un hombre, que todo ha terminado con él.

Emerson

considerable, la teoría aquí expuesta. Potentes estaciones de envío o de radiodifusión deben ser erigidas a través del cual la vibración del sonido se "intensificó" antes de que pueda ser recogido por la energía de vibración mucho más alta de la éter y se lleva en todas las direcciones.

Una mente maestra compuesta por muchas mentes individuales, combinados para que produzcan una fuerte energía que vibra, que constituye casi una réplica exacta de la emisora de radio. Cada orador se ha sentido la influencia de la química de la mente, porque es un hecho bien conocido que tan pronto como las mentes individuales de un público convertido "en armonía" (en sintonía con el ritmo de la vibración de la mente del hablante) con el altavoz , hay un notable aumento de entusiasmo en la mente del hablante, y que a menudo se eleva a las alturas de la oratoria que sorprenden todos, incluido él mismo.

Los primeros cinco a diez minutos del discurso promedio se dedican a lo que se conoce como "calentamiento". Por esto se entiende el proceso mediante el cual la mente del hablante y su audiencia son cada mezcla en un espíritu de perfecta armonía. Cada hablante sabe lo que sucede cuando este estado de "armonía perfecta" no se materializa en una parte de su audiencia.

Los fenómenos aparentemente sobrenaturales que ocurren en las reuniones espiritistas son el resultado de la reacción, una sobre otra, de las mentes en el grupo. Estos fenómenos rara vez comienzan a manifestarse menos de diez a veinte minutos después de que se formó el grupo, por la razón de que esto es sobre el tiempo requerido para que la mente-en el grupo a ser armonizado o mezclado.

Los "mensajes" recibidos por miembros de un grupo espiritualista probablemente provienen de una de las dos fuentes, o de ambos, a saber: en primer lugar desde el gran almacén de la mente subconsciente de algún miembro del grupo, o Segundo Desde el almacén universal del éter , en la cual, es más que probable, se conserva toda la vibración pensamiento.

Ni ninguna ley ni la razón humana natural conocida apoya la teoría de la comunicación con las personas que han muerto. Es un hecho conocido que cualquier persona puede explorar el acervo de conocimientos en la mente de otro, a través de este principio de la química de la mente, y parece razonable suponer que este poder puede ser ampliado para incluir el contacto con lo que las vibraciones están disponibles en el éter, si los hay.

36 de 63

La teoría de que todas las vibraciones superiores y más refinados, como los que crecen fuera del pensamiento, se conservan en el éter surge del hecho conocido que ni la materia ni la energía (los dos elementos conocidos del universo) pueden ser creados o destruidos. Es razonable suponer que todas las vibraciones que se han "intensificado" lo suficiente como para ser recogido y absorbido en el éter, se irán para siempre.

Las vibraciones más bajas, que no se mezclan con el o no contacto con el éter, probablemente vivir una vida natural y se extinguen. Todos los llamados genios probablemente ganaron su reputación, ya que, por casualidad o no, se formaron alianzas con otras mentes que les permitió "intensificar" sus propias vibraciones mentales a donde fueron capaces de ponerse en contacto

con el gran Templo del Saber grabado y presentada en el éter del universo.

Todos los grandes genios, por lo que este autor ha estado en condiciones de reunir los datos eran personas altamente sexuados. El hecho de que el contacto sexual es el mayor estimulante mente conocido da color a la teoría descrita en este documento. Indagando más a fondo en la fuente de poder económico, que se manifiesta en los logros de los hombres en el campo de los negocios, vamos a estudiar el caso del grupo de Chicago conocido como el "Big Six", que consiste en;

Wm. Wrigley, Jr., dueño del negocio de chicle que lleva su nombre, y cuyo ingreso individual se dice que es más de quince millones de dólares al año;

- John R. Thompson, que opera la cadena de comedores que llevan su nombre;
- El señor Lasker, que posee el Lord & Thomas agencia de publicidad;
- Sr. McCullough, propietario de la compañía expresa Parmalee, el negocio de transferencia más grande de América;
- y el señor Ritchie y el Sr. Hertz, que son dueños de la empresa Taxi Amarillo.

Una compañía de información financiera fiable ha estimado que el ingreso anual de estos seis hombres es más de veinticinco millones de dólares (\$ 25,000,000.00), o un promedio de más de cuatro millones de dólares al año por cada hombre.

Análisis de todo el grupo de seis hombres revela el hecho de que ninguno de ellos tenía alguna ventaja educativa especial, para que todo comenzara sin capital o extensa de crédito, para que su rendimiento financiero se deba a sus propios planes individuales, y no a una vuelta afortunada de la rueda de la fortuna. Hace muchos años, estos seis hombres formaron una alianza amistosa, reunido en los períodos establecidos para el propósito de ayudar a otros con ideas y sugerencias en sus diversas y variadas líneas de emprendimiento de negocios.

Con la excepción de Hertz y Ritchie ninguno de los seis hombres eran de ninguna manera asociado en una asociación legal.

37 de 63

Estas reuniones eran estrictamente con el fin de cooperar en el toma y daca forma de ayudar a otros con ideas y sugerencias, y en ocasiones por las notas que respaldan y otros valores para ayudar a algún miembro del grupo que se había reunido con una emergencia la mencionada ayuda necesario.

Se dice que cada uno de los individuos que pertenecen a este grupo Big Six es un millonario muchas veces. Por regla general no hay nada digno de comentario especial en nombre de un hombre que no hace más que acumular unos cuantos millones de dólares.

Sin embargo, hay algo relacionado con el éxito financiero de este grupo particular de hombres que bien merece comentario, estudio, análisis e incluso la emulación, y ese "algo" es el hecho de que han aprendido a coordinar sus mentes individuales mezclándolos en un espíritu de armonía, creando así una mente maestra que abre, a cada individuo del grupo, las puertas que se cierran a la mayoría de la raza humana.

La United States Steel Corporation es una de las más fuertes y poderosas organizaciones industriales del mundo. La idea de que este gran gigante industrial creció nació en la mente de Elbert H. Gary, un abogado más o menos común de pueblo que nació y se crió en un pequeño pueblo de Illinois, cerca de Chicago.

El Sr. Gary se rodeó de un grupo de hombres cuyas mentes se mezclan con éxito, en un espíritu de perfecta armonía, creando así el Maestro, que es el animador de la gran United States Steel Corporation. Buscar donde, siempre que encuentre un gran éxito en los negocios, las finanzas, la industria, o en cualquiera de las profesiones, puede estar seguro de que la parte de atrás del éxito es un individuo que ha aplicado el principio de la química de la mente, de los cuales un Maestro La mente ha sido creada.

Estos éxitos sobresalientes menudo parecen ser obra de una sola persona, sino, sino buscar atención y las otras personas cuyas mentes han sido coordinadas con la suya se pueden encontrar. Recuerde que dos o más personas pueden utilizar el principio de la química de la mente con el fin de crear una mente maestra. POWER (mano de obra) es conocimiento organizado, expresado a través ESFUERZOS INTELIGENTES!

Ningún esfuerzo se puede decir que se organizará a menos que las personas que participen en el esfuerzo de coordinar sus conocimientos y energía en un espíritu de armonía perfecta. La falta de tales armoniosa coordinación de esfuerzos es la causa principal de casi todos los fracasos de negocios. Un interesante experimento fue realizado por este autor, en colaboración con los estudiantes de una universidad bien conocida. Se pidió a cada alumno que escriba un ensayo sobre "cómo y por qué Henry Ford se hizo rico."

38 de 63

Cada estudiante tenía que describir, como parte de su ensayo, lo que se cree que es la naturaleza de los activos reales de Ford, por lo que estos activos consisten en detalle. La mayoría de los estudiantes reunieron los estados financieros e inventarios de los activos de Ford y los utilizó como base de sus estimaciones de la riqueza de Ford. Se incluyen en estas "fuentes de riqueza de Ford" eran como el efectivo en bancos, las materias primas y productos terminados en stock, bienes inmuebles y edificios, de buena voluntad, se estima en diez hasta veinticinco por ciento del valor de los activos materiales.

USTED no puede convertirse en una potencia en su comunidad, ni lograr un éxito duradero en toda empresa digna hasta que se lo suficientemente grande como para culpar por sus propios errores y reveses.

Uno de los estudiantes de todo el grupo de varios cientos respondió lo siguiente: "los activos de Henry Ford consisten, principalmente, de dos elementos, a saber: (1) el capital y las materias primas y productos terminados de trabajo, (2) El conocimiento, adquirida experiencia, de Henry Ford, a sí mismo, y la cooperación de una organización bien entrenado que entiende cómo aplicar este conocimiento de la mejor manera desde el punto de vista de Ford.

Es imposible calcular con exactitud aproximada, los dólares y centavos reales de valor de cualquiera de estos dos grupos de activos, pero es mi opinión que sus valores relativos son:

"El conocimiento organizado de la Organización Ford - 75%

El valor del efectivo y los activos físicos de todo tipo, incluidas las materias primas y productos terminados - 25%

Este autor es de la opinión de que esta declaración no ha sido elaborado por el joven cuyo nombre fue firmado a la misma, sin la ayuda de alguna mente o mente muy analítica y con experiencia.

Sin lugar a dudas el mayor activo que Henry Ford tiene es su propio cerebro.

Junto a esto vendría el cerebro de su círculo inmediato de las asociadas, ya que ha sido a través de la coordinación de estos que los activos físicos, que él controla, se acumularon. Destruye todas las plantas de la Ford Motor Company es propietaria: cada pieza de maquinaria, cada átomo de la materia prima o producto terminado, todos los automóviles terminados, y cada dólar depositado en cualquier banco, y Ford seguiría siendo el hombre más poderoso, económicamente, en la tierra.

El cerebro, que han construido el negocio de Ford, podría duplicar de nuevo en poco tiempo. El capital es siempre disponible, en cantidades ilimitadas, a esos cerebros como Ford. Ford es el hombre más poderoso de la tierra (económicamente) porque tiene la concepción más viva y más práctica del principio de conocimiento organizado de cualquier hombre en la tierra, por lo que este autor tiene la forma de saber.

39 de 63

A pesar del gran poder de Ford y el éxito financiero, puede ser que haya cometido un error a menudo en la aplicación de los principios por los que se acumularon este poder. Hay poca duda de que los métodos de la mente la coordinación de Ford han sido a menudo crudos, sino que necesariamente debe haber sido en los primeros días de esta experiencia, antes de que él ganara la sabiduría de la aplicación que, naturalmente, ir con la madurez de años.

Tampoco puede haber mucha duda de que la aplicación del principio de la química de la mente de Ford era, por lo menos al principio, el resultado de una alianza de oportunidad con otras mentes, sobre todo la mente de Edison.

Es más que probable que la penetración notable del Sr. Ford en las leyes de la naturaleza se inició por primera vez como resultado de su alianza amistosa con su propia esposa, mucho antes de que alguna vez conociera bien al señor Edison o al Sr. Firestone. Más de un hombre que nunca se sabe la verdadera fuente de su éxito es hecho por su esposa, a través de la aplicación del principio Master Mind.

La señora Ford es una mujer más notablemente inteligente, y este autor tiene razón para creer que era su mente, mezclado con el Sr. Ford, que le dio su primera apertura real hacia el

poder. Cabe mencionar, sin por ello privar a Ford de cualquier honor o la gloria, que en sus primeros días de experiencia que él tuvo que luchar contra los poderosos enemigos de analfabetismo y la ignorancia a un mayor grado que lo hicieron bien Edison o Firestone, ambos de los cuales eran Regalo de la herencia natural con una aptitud más afortunado para la adquisición y aplicación del conocimiento.

Ford tuvo que ceñirse este talento fuera de las maderas en bruto, primas de su patrimonio hereditario. Dentro de un inconcebiblemente corto período de tiempo Ford ha dominado tres de los enemigos más difíciles de la humanidad y los transforman en activos que constituyen el fundamento de su éxito. Estos enemigos son:

- La ignorancia,
- analfabetismo
- y la pobreza!

Cualquier hombre que puede detener la mano de estas tres fuerzas salvajes, y mucho menos el arnés y los utilizan para buena cuenta, bien merece un estudio detallado de las personas menos afortunadas. Esta es una era de potencia industrial que estamos viviendo!

El origen de todo este poder se organiza ESFUERZO. No sólo tiene la gestión de las empresas industriales organizados de manera eficiente los trabajadores individuales, pero, en muchos casos, las fusiones de la industria se han efectuado de tal manera y con el fin de que estas combinaciones (como en el caso de los Estados Unidos Steel Corporation, por ejemplo) han acumulado el poder prácticamente ilimitado.

40 de 63

Uno puede apenas echar un vistazo a las noticias de los eventos de un día sin ver un informe de algún negocio, industrial o de una fusión financiera, con lo que bajo una gestión de enormes recursos y creando así un gran poder. Un día, se trata de un grupo de bancos, otro día es una cadena de ferrocarriles y al día siguiente es una combinación de plantas de acero, todo se combina para el propósito de desarrollar el poder a través del esfuerzo altamente organizada y coordinada.

El conocimiento, de carácter general y no organizado, no es poder, es sólo potencial de energía-la salida material del que el poder real se puede desarrollar. Cualquier biblioteca moderna contiene un registro organizado de todo el conocimiento del valor con el que la etapa actual de la civilización es la heredera, pero este conocimiento no es poder, ya que no está organizado.

Todas las formas de energía y todas las especies de vida vegetal o animal, para sobrevivir, debe ser organizado. Los animales de gran tamaño cuyos huesos han llenado la naturaleza del hueso yardas por extinción han dejado testimonio mudo pero seguro que no la organización significa aniquilación. Desde el electrón-la partícula más pequeña de la materia - a la estrella más grande del universo: estas y todas las cosas materiales en medio de estos dos extremos ofrecen una prueba positiva de que una de las primeras leyes de la naturaleza es el de la organización.



Afortunado es el individuo que reconoce la importancia de esta ley y lo hace su negocio para familiarizarse con las diversas formas en que la ley se puede aplicar a la ventaja. El astuto hombre de negocios, no sólo ha reconocido la importancia de la ley del esfuerzo organizado, pero que ha hecho esta ley, la urdimbre y la trama de su poder.

Sin ningún conocimiento, en absoluto, del principio de la química de la mente, o la existencia de tal principio, muchos hombres han acumulado un gran poder con sólo la organización de los conocimientos que poseían. La mayoría de todos los que han descubierto el principio de la química de la mente y desarrollado este principio en una mente maestra ha tropezado con este conocimiento por el mero de accidentes, a menudo no reconocer la verdadera naturaleza de su descubrimiento o para entender el origen de su poder.

Este autor es de la opinión de que todas las personas que viven que en la actualidad están conscientemente haciendo uso del principio de la química de la mente en el desarrollo de la energía a través de la fusión de las mentes, se pueden contar con los dedos de las dos manos, con, tal vez, varios dedos dejaron de sobra.

Si esta estimación es aún aproximadamente cierto que el estudiante fácilmente ver que no hay más peligro leve del campo de prácticas de química mente convertirse en hacinamiento.

41 de 63

Es un hecho bien conocido que una de las tareas más difíciles que cualquier empresario debe realizar es el de inducir a los que se asocian con él para coordinar sus esfuerzos en un espíritu de armonía. Para inducir la continua cooperación entre un grupo de trabajadores, en una empresa, es casi imposible.

Sólo los líderes más eficaces pueden lograr este objeto muy deseado, pero una vez en cuando un líder se elevará por encima del horizonte en el campo de la industria, el comercio o las finanzas, y entonces el mundo se entera de a;

- Henry Ford,
- Thomas A. Edison,
- John D. Rockefeller, Sr.,
- EH Harriman
- o James J. Hill.

Poder y el éxito son términos prácticamente sinónimos! Se cría de la otra, por lo tanto, cualquier persona que tenga los conocimientos y la capacidad para desarrollar la energía, a través del principio de la armoniosa coordinación de esfuerzos entre las mentes individuales, o de cualquier otra manera, puede tener éxito en cualquier empresa razonable de que Es posible la terminación exitosa.

Nunca, en la historia del mundo, ha habido tal oportunidad abundante que existe ahora para la persona que está dispuesta a servir antes de tratar de cobrar. No debe suponerse que una mente maestra inmediatamente primavera, seta de la manera, de cada grupo de mentes que hacen que la pretensión de la coordinación, en un espíritu de armonía!

Armonía, en el verdadero sentido del significado de la palabra, es tan raro entre los grupos de personas como es el cristianismo genuino entre los que se proclaman cristianos. La armonía es el núcleo en torno al cual el estado mental conocido como "Inteligencia debe ser desarrollado. Sin este elemento de armonía no puede haber una mente maestra, una verdad que no se puede repetir con demasiada frecuencia.

Woodrow Wilson tuvo en cuenta el desarrollo de una mente maestra, que se compone de grupos de mentes que representan a las naciones civilizadas del mundo, en su propuesta para el establecimiento de la Liga de las Naciones. La concepción de Wilson fue la idea humanitaria de mayor alcance jamás creado en la mente del hombre, porque se trataba de un principio, que abarca el poder suficiente para establecer una verdadera hermandad del hombre en la tierra. La Sociedad de Naciones, o alguna combinación similar de mentes internacionales, en un espíritu de armonía, seguramente se convertirá en una realidad.

La fecha en que la unidad de la mente se llevará a cabo se mide en gran parte por el tiempo necesario para que las grandes universidades e instituciones no sectaria de aprendizaje para suplantar la ignorancia y la superstición con la comprensión y la sabiduría. Este tiempo se está acercando rápidamente.

## **LA PSICOLOGÍA DE LA REUNIÓN REVIVAL**

42 de 63

La antigua orgía religiosa conocida como el "revival" ofrece una oportunidad favorable para estudiar el principio de la química mental conocido como **Mente Maestra**.

Se observará que la música desempeña importante papel en el logro de la armonía esencial para la fusión de un grupo de mentes en una reunión de avivamiento. Sin música la reunión de avivamiento sería un asunto doméstico.

Durante los servicios de avivamiento en el líder de la reunión no tiene ninguna dificultad en la creación de la armonía en la mente de sus devotos, pero es un hecho bien conocido que este estado de armonía ya que la presencia del líder, después de lo cual el Maestro no tiene una duración creada temporalmente desintegra.

Al despertar la naturaleza emocional de sus seguidores el evangelista no tiene dificultad, bajo la puesta en escena adecuada y con el embellecimiento de la clase correcta de la música, en la creación de una mente maestra, que se hace evidente a todos los que entran en contacto con ella. El aire se carga de manera positiva, agradable influencia, que cambia toda la química de todo, las mentes presentes.

El evangelista llama a esta energía "el Espíritu del Señor."

Este autor, a través de experimentos llevados a cabo con un grupo de investigadores científicos y laicos (que eran conscientes de la naturaleza del experimento), ha creado el mismo estado de ánimo y la misma atmósfera positiva sin llamarlo el Espíritu del Señor.

En muchas ocasiones, este autor ha sido testigo de la creación de la misma atmósfera positiva en un grupo de hombres y mujeres que participan en el negocio del arte de vender, sin llamarlo el Espíritu del Señor.

El autor ayudó a dirigir una escuela de arte de vender por Harrison Parker, fundador de la Sociedad Cooperativa, de Chicago, y, por el uso del mismo principio de la química de la mente que el evangelista llama al Espíritu del Señor, por lo que transformó la naturaleza de un grupo de 3.000 hombres y mujeres (todos los cuales eran sin previa experiencia en ventas) que vendieron más de \$ 10,000,000.00 de dólares en valores en menos de nueve meses, y se ganó más de \$ 1.000.000 para sí mismos.

Se encontró que la persona promedio que se unió a esta escuela alcanzó el cenit de su poder de venta dentro de una semana, después de lo cual era necesario para revitalizar el cerebro del individuo a través de una reunión de ventas de grupo. Estas reuniones de ventas se realizaron en gran medida el mismo orden en que son las reuniones modernas renacimiento de los religiosos, con la misma etapa el equipo, incluida la música y los altavoces "de alta potencia", que exhortó a los vendedores en mucho la misma manera que lo hace el avivamiento religioso moderno.

Llamada religión, psicología, química mente o lo que quieras (todos ellos se basan en el mismo principio), pero no hay nada más cierto que el hecho de que siempre que un grupo de mentes se ponen en contacto, en un espíritu de ARMONIA PERFECTA, cada mente en el grupo se convierte inmediatamente complementado y reforzado por una energía notable llamado Mente Maestra.

Por todo este escritor profesa conocer esta energía desconocido puede ser el Espíritu del Señor, pero funciona igual de favorable cuando se le llama por otro nombre.

El sistema nervioso cerebro humano y constituyen una pieza de maquinaria intrincada que pero pocos, si alguno, entender. Cuando se controla adecuadamente y dirigió esta pieza de maquinaria se puede hacer para realizar maravillas de progreso y si no se controla se llevará a cabo maravillas fantástica y fantasmal en la naturaleza, como se puede ver mediante el examen de los internos de cualquier manicomio.

El cerebro humano tiene una conexión directa con un flujo continuo de energía a partir de la cual el hombre deriva su poder de pensar. El cerebro recibe esta energía, lo mezcla con la energía creada por la comida tomada en el cuerpo, y la distribuye a cada parte del cuerpo, a través de la ayuda de la sangre y el sistema nervioso. Por lo tanto, se convierte en lo que llamamos vida.

¿De qué fuente proviene esta energía fuera nadie parece saber, todo lo que sabemos de ella es que debemos tener o morir.

Parece razonable suponer que esta energía no es otro que lo que llamamos éter, y que desemboca en el cuerpo junto con el oxígeno del aire, lo que respiramos.

Cada cuerpo humano normal posee un laboratorio químico de primera clase y un stock de

productos químicos suficientes para ejercer la actividad de romper, asimilar y mezcla y composición adecuadamente los alimentos que tomamos en el cuerpo, preparándose para su distribución a cualquier lugar que sea necesario como un constructor del cuerpo.

Amplias pruebas se han realizado, tanto en el hombre y la bestia, para demostrar que la energía conocida como la mente juega un papel importante en esta operación química del compuesto y de la transformación de los alimentos en las sustancias necesarias para construir y mantener el cuerpo en la reparación.

Se sabe que la preocupación, la excitación o el miedo interfieran con el proceso digestivo, y en casos extremos detener este proceso por completo, lo que resulta en la enfermedad o la muerte.

Es evidente, entonces, que la mente entra en la química de la digestión y de distribución de alimentos.

Se cree por muchas autoridades eminentes, aunque nunca haya sido demostrado científicamente que la energía conocida como la mente o pensamiento puede contaminarse con unidades negativas o "intempestivas" hasta el punto de que todo el sistema nervioso se lanza fuera de orden de trabajo, la digestión es interferida y diversas y variadas formas de la enfermedad se manifiestan.

44 de 63

Las dificultades financieras y amores no correspondidos encabezan la lista de causas de tales trastornos mentales.

Un ambiente negativo, como la existente en algún miembro de la familia está constantemente "regañar", va a interferir con la química de la mente hasta el punto de que el individuo pierde la ambición y se hundan poco a poco en el olvido. Es debido a este hecho que el viejo dicho de que la esposa de un hombre puede ser "hacer" o "romper" él es literalmente cierto.

En una lección posterior todo un capítulo sobre este tema está dirigido a las mujeres de los hombres. Cualquier estudiante de secundaria sabe que ciertas combinaciones de alimentos será, si se toma en el estómago, dan lugar a la indigestión, dolor violento e incluso la muerte.

La buena salud depende, al menos en parte, de una combinación de alimentos que "armoniza". Pero la armonía de las combinaciones de alimentos no es suficiente para asegurar una buena salud, debe haber armonía, también, entre las unidades de energía conocidos como la mente.

**Un hombre está medio azotado el momento en que empieza a sentir lástima de sí mismo, o para hacer girar una coartada con la que iba a explicar sus defectos.**

"Armonía", parece ser una de las leyes de la naturaleza, sin la cual no puede haber tal cosa como la ENERGÍA ORGANIZADA, o la vida en cualquiera de sus formas.

La salud del cuerpo y la mente es, literalmente, construido alrededor, fuera y en el principio de la armonía! La energía conocida como la vida comienza a desintegrarse y la muerte enfoques cuando los órganos de la parada del órgano de trabajo en armonía. En el momento en armonía cesa en el origen de cualquier forma de energía organizada (el poder) de las unidades de energía que se lanzan en un estado caótico de desorden y el poder se vuelve neutral o pasiva.

La armonía es también el núcleo en torno al cual el principio de la química mental conocido como Master Mind desarrolla el poder. Destruye esta armonía y de destruir el poder que surge del esfuerzo coordinado de un grupo de mentes individuales. Esta verdad se ha dicho, re-establecido y se presenta en todas las formas que el autor podía concebir, con la repetición sin fin, por la razón de que a menos que el estudiante capta este principio y aprende a aplicar esta lección es inútil.

El éxito en la vida, no importa lo que uno puede llamar éxito, es en gran medida una cuestión de adaptación al medio ambiente de manera tal que hay armonía entre el individuo y su entorno. El palacio de un rey se convierte en una choza de un campesino si la armonía no abunda entre sus paredes. Por el contrario dijo, la choza de un campesino puede hacer para dar más felicidad que la de la mansión del rico, si obtiene la armonía en el primero y no en el segundo.

El líder que desarrolla y dirige con éxito las energías de un " Mind Master" debe poseer tacto, paciencia , perseverancia , confianza en sí mismo , un profundo conocimiento de la química de la mente y la capacidad de adaptarse a sí mismo ( en un estado de equilibrio y armonía perfecta ) de forma rápida evolución de las circunstancias , sin mostrar la menor señal de molestia .

¿Cuántos hay que pueden llegar a medir hasta este requisito?

El líder exitoso debe poseer la capacidad de cambiar el color de su mente, como un camaleón, para adaptarse a todas las circunstancias que se plantea en relación con el objeto de su liderazgo. Además, debe tener la capacidad de cambiar de un estado de ánimo a otro sin mostrar la menor señal de enojo o falta de auto-control. El líder exitoso debe entender las leyes Quince de éxito y ser capaces de poner en práctica cualquier combinación de estas Leyes Quince cada vez que la ocasión lo requiere.

**Busca el consejo de los hombres que le dirá la verdad sobre ti, aunque te duela que lo escuches. La mera mención no traerá la mejora que necesita.**

Sin esta capacidad hay un líder puede ser de gran alcance, y sin poder ningún líder puede durar mucho tiempo sus semejantes. Puede ser que sea una sorpresa para muchos de los llamados hombres de " aprendizaje " para saber que vienen en ninguna clasificación cerca de los hombres de la "educación". También podría ser una gran sorpresa para muchos que creen que sufren de falta de " aprendizaje" para saber que están bien " educados".

El abogado de éxito no es necesariamente el que memoriza la mayor cantidad de principios del derecho . Por el contrario, el abogado de éxito es el que sabe dónde encontrar un principio de derecho , además de una variedad de opiniones que apoyan ese principio que se adapten a las necesidades inmediatas de un caso determinado.

En otras palabras, el abogado de éxito es aquel que sabe dónde encontrar la ley que quiere cuando lo necesite.

Este principio se aplica, con la misma fuerza , a los asuntos de la industria y los negocios.

Henry Ford tenía poca educación primaria, sin embargo, es uno de los mejores hombres "educados " en el mundo porque ha adquirido la capacidad para combinar las leyes naturales y económicas, por no hablar de la mente de los hombres, para que él tiene el poder conseguir algo de carácter material que quiere.

Hace algunos años, durante la primera guerra mundial el Sr. Ford presentó una demanda contra el Chicago Tribune , alegando que el periódico con la publicación de las declaraciones difamatorias sobre él, uno de los cuales fue la afirmación de que Ford era un " ignorante ", una pacifista ignorante, etc

Cuando el juego llegó a juicio los abogados de la Tribune se comprometieron a demostrar, por el propio Ford, que su declaración era verdad, que era ignorante, y con este objetivo en mente se catequizados e interrogados él en todo tipo de temas.

Una pregunta que hicieron fue:

"¿Cuántos soldados hicieron los británicos envían a someter la rebelión de las colonias en 1776 ?  
"

Con una sonrisa en su cara seca Ford respondió con indiferencia :

“No sé cuántos , pero he oído que era mucho más que nunca regresó . ”

Carcajadas de la Corte , del jurado , espectadores sala del tribunal , e incluso del abogado frustrado que había hecho la pregunta .

Se continuó esta línea de interrogatorio durante una hora o más, Ford mantener la calma a la perfección el ínterin. Finalmente , sin embargo , que había permitido a los " sabelotodo " abogados para jugar con él hasta que se cansó de ella, y en respuesta a una pregunta que era particularmente desagradable y ofensivo , Ford se enderezó , señaló con el dedo al abogado cuestionar y respondió :

“Si yo realmente desea responder a la pregunta tonta que acaba de pedido, o cualquiera de los otros que han estado pidiendo, te voy a recordar que tengo una fila de electricidad pulsadores que pesan sobre mi escritorio y colocando el dedo en el botón derecho del que podía llamar a los hombres que me puedan dar la respuesta correcta a todas las preguntas que has pedido y para

muchos que no tiene la inteligencia ya sea para hacer o contestar. Ahora, ¿quieres decirme amablemente por qué debería preocuparse por llenar mi mente con un montón de detalles inútiles, a fin de responder a cada pregunta tonta que cualquiera puede hacer, cuando tengo hombres capaces a mí alrededor que me puede suministrar con todos los hechos que quiero cuando llamo para ellos? "

Esta respuesta es la cita de memoria, pero se relaciona sustancialmente la respuesta de Ford.

Se hizo el silencio en la sala del tribunal. El abogado cuestionando que hay debajo de la boca abierta hacia abajo, sus ojos se abrieron ampliamente , el juez se inclinó hacia delante desde el banco y miró en la dirección del Sr. Ford , y muchos del jurado se despertó y miró a su alrededor como si hubieran oído una explosión (que en realidad tenían ) .

Un clérigo prominente que estaba presente en la sala del tribunal en el momento , dijo , posteriormente , que la escena le recordaba lo que debe haber existido cuando Jesucristo estaba siendo juzgado ante Poncio Pilato , justo después de que había dado su famosa respuesta a la pregunta de Pilato , " ¿Qué es la verdad? "

En la lengua vernácula de la jornada, la respuesta de Ford golpeó el frío pregunta.

Hasta el momento de que la respuesta del abogado había estado disfrutando de gran diversión en lo que él cree que los gastos de Ford, por hábilmente haciendo gala de su caso de la muestra ( el abogado) de conocimientos generales y comparándolo con lo que infiere que la ignorancia de Ford como a muchos eventos y temas .

Pero esa respuesta mimada del abogado divertido l

También se demostró una vez más (a todos los que tenía la inteligencia para aceptar la prueba) que la verdadera educación significa desarrollo de la mente, no sólo la recolección y clasificación de los conocimientos.

Ford no podía, con toda probabilidad , han llamado las capitales de todos los Estados de los Estados Unidos , pero que podría tener y de hecho se había reunido el "capital " con el que "dar vuelta muchas ruedas " , en todos los Estados de la Unión .

Educación - no olvidemos esto: consiste en el poder con el que conseguir todo lo que uno necesita cuando lo necesita, sin violar los derechos de sus semejantes. Ford viene bien dentro de esa definición, y por la razón por la que el autor ha intentado aquí para dejar en claro, al relacionar el incidente anterior relacionado con la simple filosofía de Ford.

Hay muchos hombres de "aprendizaje " que pueda enredarse fácilmente Ford, en teoría, con un laberinto de preguntas nada de que él, personalmente, podía responder . Pero Ford podría girar a la derecha alrededor y librar una batalla en la industria o las finanzas que exterminar a esos mismos hombres, con todos sus conocimientos y toda su sabiduría.

Ford no podía entrar en su laboratorio de química y el agua se separa en sus componentes atómicos de hidrógeno y oxígeno, y luego volver a combinar estos átomos en su anterior orden, pero él sabe rodearse de los químicos que pueden hacer esto por él, si él lo quiere hecho. El hombre que puede utilizar de forma inteligente el conocimiento que poseen los otros es tanto o más que un hombre de la educación como la persona que sólo tiene el conocimiento, pero no sabe qué hacer con él.

El presidente de una universidad bien conocida heredó una gran extensión de tierra muy pobre. Esta tierra no tenía madera de valor comercial, hay minerales u otras pertenencias de valor, por lo tanto, no era más que una fuente de gastos para él, porque él tenía que pagar impuestos sobre ese dinero. El Estado construyó una carretera a través de la tierra. Un hombre " sin educación " que conducía su automóvil a través de este camino observó que esta pobre tierra estaba en la cima de una montaña que dominaba una vista maravillosa en muchos kilómetros a la redonda. Él (el ignorante) también observó que la tierra estaba cubierta con un crecimiento de pequeños pinos y otros árboles jóvenes. Compró cincuenta acres de la tierra por \$ 10.00 por acre. Cerca de la vía pública que construyó una casa de madera única a la que une un gran comedor. Cerca de la casa se puso en una estación de servicio de gasolina. Él construyó una docena de casas de madera de una sola habitación en el camino, a éstos alquila a turistas en \$ 3.00 por noche, cada una. El comedor, estación de gasolina y las casas de troncos de relleno le trajo un ingreso neto de \$ 15,000.00 el primer año. Al año siguiente amplió su plan mediante la adición de más de cincuenta casas de madera, de tres habitaciones cada uno , que ahora se alquila como casa de campo de verano para la gente en una ciudad cerca - por, en un alquiler de \$ 150.00 cada uno para la temporada.

El edificio él nada coste de material , ya que creció en su tierra en abundancia ( la misma tierra que el presidente de la universidad cree que es inútil ) .

Por otra parte, el aspecto único e inusual de los bungalows de registro fue un anuncio del plan, mientras que muchos habrían considerado una verdadera calamidad si hubieran visto obligados a construir este tipo de materiales en bruto.

A menos de cinco millas de la ubicación de estas Casas de troncos este mismo hombre compró un viejo trabajado Salida granja de 150 acres , de 25,00 dólares por acre, un precio que el vendedor cree que es extremadamente alta.

Con la construcción de una presa, un centenar de metros de longitud , el comprador de esta antigua granja se volvieron una corriente de agua en un lago que cubría quince acres de la tierra , en stock el lago con peces , y luego vendió la granja fuera de la construcción de gran cantidad de personas que querido lugares de veraneo de todo el lago. La ganancia total obtenida a partir de esta sencilla operación fue de más de \$ 25,000.00 , y el tiempo requerido para su consumación fue un verano.

Sin embargo, este hombre de visión y la imaginación no se " educados " en el sentido ortodoxo del término.



Tengamos en cuenta el hecho de que es a través

Sin perfecta armonía la ciencia de la astronomía sería tan inútil como los "huesos de un santo", porque las estrellas y los planetas se chocan unos con otros, y todos estarían en un estado de caos y desorden. Sin la ley de la armonía una bellota puede crecer en un árbol heterogénea que consiste en la madera de la encina, el álamo, arce y lo que no.

Sin la ley de la armonía de la sangre podría depositar la comida, que crece uñas de los dedos en el cuero cabelludo donde se supone que el pelo crezca. Y así crear un crecimiento córnea que puede confundirse fácilmente, por los supersticiosos, para significar la relación del hombre con cierto caballero imaginario con cuernos, que se refiere a menudo por el tipo más primitivo.

Sin la ley de la armonía no puede haber organización del conocimiento, por lo que, puede uno preguntarse, se organiza el conocimiento, excepto la armonía de hechos y verdades y leyes naturales? En el momento en discordia comienza a colarse en los bordes armonía puertas delanteras a cabo en la puerta trasera, por así decirlo, si la solicitud se hace a una sociedad de negocios o el movimiento ordenado de los planetas de los cielos. Si el alumno obtiene la impresión de que el autor está poniendo presión indebida sobre la importancia de la armonía, recordemos que la falta de armonía es la primera, y muchas veces la última y única causa del fracaso!

No puede haber poesía ni la música ni la oratoria digna de aviso y sin la presencia de la armonía. La buena arquitectura es en gran medida una cuestión de armonía. Sin la armonía de una casa no es más que una masa de material de construcción, más o menos una monstruosidad. Plantas de gestión empresarial de los mismos nervios de su existencia en armonía.

Cada hombre bien vestido o mujer es una imagen viva y un ejemplo de movimiento de la armonía. Con todos estos ejemplos cotidianos del importante papel que desempeña la armonía en los asuntos del mundo - o mejor dicho, en la operación de todo el universo - ¿cómo podría cualquier persona inteligente dejar la armonía de su propósito definido en la vida? Además de no tener un objetivo definido como de omitir la armonía como la principal piedra de su fundación.

El cuerpo humano es una compleja organización de los órganos, glándulas, vasos sanguíneos, nervios, células del cerebro, los músculos, etc La energía mental que estimula a la acción y coordina los esfuerzos de las partes que componen el cuerpo es también una pluralidad de siempre -variando y el cambio de las energías.

Desde el nacimiento hasta la muerte no es la lucha continua, a menudo asumiendo la naturaleza del combate abierto, entre las fuerzas de la mente.

Por ejemplo, la vida larga lucha entre las fuerzas motrices y los deseos de la mente humana, que tiene lugar entre los impulsos del bien y el mal, es bien conocido por todos.

**Cuando se pierde el sentido del humor, consigue un trabajo en ejecución de un ascensor, ya que su vida va a ser una serie de altibajos, de todos modos.**

46 de 63

Todo ser humano posee al menos dos poderes mentales distintas o personalidades, y hasta seis personalidades distintas se han descubierto en una persona.

Una de las tareas más delicadas del hombre es el de armonizar estas fuerzas de la mente, para que puedan ser organizadas y dirigidas hacia el logro ordenado de un determinado objetivo. Sin este elemento de armonía ningún individuo puede llegar a ser un pensador preciso.

No es de extrañar que los líderes de las empresas comerciales e industriales, así como los de la política y otros campos de actividad, les resulta tan difícil de organizar grupos de personas por lo que funcionarán en la consecución de un determinado objetivo, sin fricción.

Cada ser humano posee fuerzas, dentro de sí mismo, que son difíciles de armonizar, incluso cuando se coloca en el entorno más favorable a la armonía. Si la química de la mente del individuo es tal que las unidades de su mente no pueden ser fácilmente armonizada, piensa cuánto más difícil que debe ser para armonizar un grupo de mentes para que funcionen como una sola, de manera ordenada, a través de lo que se conoce como Master Mind.

El líder que desarrolla y dirige con éxito la energía de una mente maestra debe poseer tacto, paciencia, perseverancia, confianza en sí mismo, un profundo conocimiento de la química de la mente y la capacidad de adaptarse a sí mismo (en un estado de equilibrio y armonía perfecta) para rápidamente cambiantes circunstancias, sin mostrar la menor señal de molestia.

¿Cuántos hay que pueden llegar a medir hasta este requisito?

El líder exitoso debe poseer la capacidad de cambiar el color de su mente, como un camaleón, para adaptarse a todas las circunstancias que se plantea en relación con el objeto de su liderazgo. Además, debe tener la capacidad de cambiar de un estado de ánimo a otro sin mostrar la menor señal de enojo o falta de auto-control. El líder exitoso debe entender las leyes Quince de éxito y ser capaces de poner en práctica cualquier combinación de estas Leyes Quince cada vez que la ocasión lo requiere.

Sin esta capacidad hay un líder puede ser de gran alcance, y sin poder ningún líder puede durar mucho tiempo.

**EL SIGNIFICADO DE LA EDUCACIÓN** No ha sido un error general del significado de la palabra "educar". Los diccionarios no han ayudado en la eliminación de este malentendido, ya que han definido la palabra "educar" como un acto de transmisión de conocimientos.

La palabra educación tiene sus raíces en la palabra latina

educo

- lo que significa para el desarrollo desde adentro;
- para educir;
- para sacar;
- creciendo a través de la ley de la USO.

La naturaleza aborrece el ocio en todas sus formas. Ella da vida continua sólo a aquellos elementos, que están en uso. Atar un brazo, o cualquier otra parte del cuerpo, llevándolo fuera de uso, y la parte inactiva pronto atrofia y convertirse sin vida. Invertir el orden, dar un brazo más de un uso normal, como la realizada por el herrero que maneja un martillo pesado durante todo el día, y que el brazo (desarrollado desde dentro) se hace fuerte.

Poder nace del conocimiento organizado, pero, eso sí, que "crece fuera de él" a través de la aplicación y uso! Un hombre puede convertirse en una enciclopedia andante de conocimiento sin poseer ningún poder del valor.

Este conocimiento se convierte en el poder sólo en la medida en que está organizado, clasificado y puesto en acción. Algunos de los hombres más cultos del mundo ha conocido poseían mucho menos conocimiento general que algunos que han sido conocidos como los tontos, la diferencia entre los dos es que el primero put lo que el conocimiento que poseían en uso mientras que el segundo no hizo tal solicitud.

Busca el consejo de los hombres que le dirá la verdad sobre ti, aunque te duela que lo escuches. La mera mención no traerá la mejora que necesita.

**Una persona "educada" es aquel que sabe cómo adquirir todo lo necesario para la consecución de su principal objetivo en la vida, sin violar los derechos de sus semejantes.**

Puede ser que sea una sorpresa para muchos de los llamados hombres de "aprendizaje" para saber que vienen en ninguna clasificación cerca de los hombres de la "educación". También podría ser una gran sorpresa para muchos que creen que sufren de falta de "aprendizaje" para saber que están bien "educados".

El abogado de éxito no es necesariamente el que memoriza la mayor cantidad de principios del derecho. Por el contrario, el abogado de éxito es el que sabe dónde encontrar un principio de derecho, además de una variedad de opiniones que apoyan ese principio que se adapten a las necesidades inmediatas de un caso determinado. En otras palabras, el abogado de éxito es aquel que sabe dónde encontrar la ley que quiere cuando lo necesite.

Este principio se aplica, con la misma fuerza, a los asuntos de la industria y los negocios. Henry Ford tenía pero poca educación primaria, sin embargo, es uno de los

mejores hombres "educados" en el mundo porque ha adquirido la capacidad para combinar las leyes naturales y económicas, por no hablar de la mente de los hombres, para que él tenga el poder conseguir algo de carácter material que quiere.

48 de 63

Hace algunos años, durante la primera guerra mundial el Sr. Ford presentó una demanda contra el Chicago Tribune, la carga de ese periódico con la publicación de las declaraciones difamatorias sobre él, uno de los cuales fue la afirmación de que Ford era un "ignorante", una pacifista ignorante, etc

Cuando el juego llegó a juicio los abogados de la Tribune se comprometieron a demostrar, por el propio Ford, que su declaración era verdad, que era ignorante, y con este objetivo en mente se catequizados e interrogados él en todo tipo de temas.

Una pregunta que hicieron fue:

"¿Cuántos soldados hicieron los británicos envían a someter la rebelión de las colonias en 1776?"

Con una sonrisa en su cara seca Ford respondió con indiferencia:

"No sé cuántos, pero he oído que era mucho más que nunca regresó."

Carcajadas de la Corte, jurado, espectadores sala del tribunal, e incluso del abogado frustrado que había hecho la pregunta. Se continuó esta línea de interrogatorio durante una hora o más, Ford mantener la calma a la perfección el ínterin.

Finalmente, sin embargo, que había permitido a los "sabelotodo" abogados para jugar con él hasta que se cansó de ella, y en respuesta a una pregunta que era particularmente desagradable y ofensivo, Ford se enderezó, señaló con el dedo al abogado cuestionar y respondió:

"Si yo realmente desea responder a la pregunta tonta que acaba de pedido, o cualquiera de los otros que han estado pidiendo, te voy a recordar que tengo una fila de electricidad pulsadores que pesan sobre mi escritorio y colocando el dedo en el botón derecho del que podía llamar a los hombres que me puedan dar la respuesta correcta a todas las preguntas que has pedido y para muchos que no tiene la inteligencia ya sea para hacer o contestar.

Ahora, ¿tan amable de decirme por qué debería preocuparse por llenar mi mente con un montón de detalles inútiles, a fin de responder a cada pregunta tonta que cualquiera puede hacer, cuando tengo hombres capaces a mi alrededor que me puede suministrar con todos los hechos que quiero cuando llamo para ellos? "

Esta respuesta es la cita de memoria, pero se relaciona sustancialmente la respuesta de Ford. Se hizo el silencio en la sala del tribunal. El abogado cuestionando que hay debajo de la boca abierta hacia abajo, sus ojos se abrieron ampliamente, el juez se inclinó hacia delante desde el banco y miró en la dirección del Sr. Ford, y muchos del jurado se despertó

y miró a su alrededor como si hubieran oído una explosión (que en realidad tenían).

Un clérigo prominente que estaba presente en la sala del tribunal en el momento, dijo, posteriormente, que la escena le recordaba lo que debe haber existido cuando Jesucristo estaba siendo juzgado ante Poncio Pilato, justo después de que había dado su famosa respuesta a la pregunta de Pilato, "¿Qué es la verdad?"

49 de 63

En la lengua vernácula de la jornada, la respuesta de Ford golpeó el frío pregunta. Hasta el momento de que la respuesta del abogado había estado disfrutando de gran diversión en lo que él cree que los gastos de Ford, por hábilmente haciendo gala de su caso de la muestra (el abogado) de conocimientos generales y comparándolo con lo que infiere que la ignorancia de Ford como a muchos eventos y temas.

Pero esa respuesta estropeó la diversión del abogado. También se demostró una vez más (a todos los que tenía la inteligencia para aceptar la prueba) que la verdadera educación significa desarrollo de la mente, no sólo la recolección y clasificación de los conocimientos. Ford no podía, con toda probabilidad, han llamado las capitales de todos los Estados de los Estados Unidos, pero que podría tener y de hecho se había reunido el "capital" con el que "dar vuelta muchas ruedas", en todos los Estados de la Unión.

Educación-no olvidemos esto: consiste en el poder con el que conseguir todo lo que uno necesita cuando lo necesita, sin violar los derechos de sus semejantes. Ford viene bien dentro de esa definición, y por la razón, que el autor ha intentado aquí para dejar en claro, al relacionar el incidente anterior relacionado con la simple filosofía de Ford.

Hay muchos hombres de "aprendizaje" que pueda enredarse fácilmente Ford, en teoría, con un laberinto de preguntas nada de que él, personalmente, podía responder. Pero Ford podría girar a la derecha alrededor y librar una batalla en la industria o las finanzas que exterminar a esos mismos hombres, con todos sus conocimientos y toda su sabiduría. Ford no podía entrar en su laboratorio de química y el agua se separan en sus componentes atómicos de hidrógeno y oxígeno y luego recombinar estos átomos en su orden anterior, pero sabe cómo rodearse de químicos que pueden hacer esto para él si se quiere que se haga.

El hombre que puede utilizar de forma inteligente el conocimiento que poseen los otros es tanto o más que un hombre de la educación como la persona que sólo tiene el conocimiento, pero no sabe qué hacer con él. El presidente de una universidad bien conocida heredó una gran extensión de tierra muy pobre. Esta tierra no tenía madera de valor comercial, hay minerales u otras pertenencias de valor, por lo tanto, no era más que una fuente de gastos para él, porque él tenía que pagar impuestos sobre ese dinero. El Estado construyó una carretera a través de la tierra.

Un hombre "sin educación" que conducía su automóvil a través de este camino observó que esta pobre tierra estaba en la cima de una montaña, desde donde se dominaba una vista maravillosa en muchos kilómetros a la redonda. Él (el ignorante) también observó que la tierra estaba cubierta con un crecimiento de pequeños pinos y otros árboles jóvenes. Compró cincuenta acres de la tierra por \$ 10.00 por acre.

Cerca de la vía pública que construyó una casa de madera única a la que une un gran comedor. Cerca de la casa se puso en una estación de gasolina. Él construyó una docena de casas de madera de una sola habitación en el camino, a éstos alquila a turistas en \$ 3.00 por noche, cada una.

El comedor, estación de gasolina y las casas de troncos de relleno le trajo un ingreso neto de \$ 15,000.00 el primer año. Al año siguiente amplió su plan mediante la adición de más de cincuenta casas de madera, de tres habitaciones cada uno, que ahora se alquila como casa de campo de verano para la gente en una ciudad cerca-por, en un alquiler de \$ 150.00 cada uno para la temporada. El edificio él nada coste de material, ya que creció en su tierra en abundancia (la misma tierra que el presidente de la universidad cree que es inútil).

Por otra parte, el aspecto único e inusual de los bungalows de registro fue un anuncio del plan, mientras que muchos habrían considerado una verdadera calamidad si hubieran visto obligados a construir este tipo de materiales en bruto. A menos de cinco millas de la ubicación de estas Casas de troncos este mismo hombre compró un viejo trabajado Salida granja de 150 acres, de 25,00 dólares por acre, un precio que el vendedor cree que es extremadamente alta. Con la construcción de una presa, un centenar de metros de longitud, el comprador de esta antigua granja se volvieron una corriente de agua en un lago que cubría quince acres de la tierra, en stock el lago con peces, y luego vendió la granja fuera de la construcción de gran cantidad de personas que querido lugares de veraneo de todo el lago.

La ganancia total obtenida a partir de esta sencilla operación fue de más de \$ 25,000.00, y el tiempo requerido para su consumación fue un verano. Sin embargo, este hombre de visión y la imaginación no se "educados" en el sentido ortodoxo del término.

**Cuando se pierde el sentido del humor, consigue un trabajo en ejecución de un ascensor, ya que su vida va a ser una serie de altibajos, de todos modos.**

Tengamos en cuenta el hecho de que es a través de estos sencillos ejemplos de la utilización del conocimiento organizado que uno puede llegar a ser educada y potente. (?) Al hablar de la transacción aquí relacionada, el presidente de la universidad que le vendió los cincuenta acres de tierra sin valor de \$ 500,00, dijo:

"Sólo piensa en él! Ese hombre, a quien la mayoría de nosotros podríamos llamar ignorante, su ignorancia mezclada con cincuenta acres de tierra sin valor y se dió la combinación más al año de lo que gano en cinco años de aplicación de la llamada educación". Hay una oportunidad, si no decenas de ellos, en todos los Estados de América, para hacer uso de la idea aquí descrito. A partir de ahora lo hace su empresa para estudiar la disposición de toda la tierra que ves que es similar a la descrita en esta lección, y usted puede encontrar un lugar ble suite para el desarrollo de una empresa de hacer dinero similar.

La idea es particularmente adaptable en las localidades donde las playas de baño son pocas, ya que la gente, naturalmente, como las conveniencias. El automóvil ha causado un gran sistema de la red pública de carreteras que se construirán en los Estados Unidos. En prácticamente cada una de estas carreteras no es un lugar adecuado para una "Cabin City" para los turistas que se pueden convertir en una casa de moneda habitual de hacer dinero por el hombre con la imaginación y la confianza para hacerlo. Hay oportunidades de hacer dinero a tu alrededor.

Este curso ha sido diseñado para ayudarle a ver estas oportunidades, y para informarle de cómo sacar el máximo provecho de ellos después de descubrirlos.

### **Que pueden beneficiarse MÁS POR LA LEY DE LA FILOSOFÍA DE ÉXITO?**

Funcionarios del ferrocarril que quieren un mejor espíritu de cooperación entre los ferroviarios y el público que sirven.

Los asalariados que desean aumentar su capacidad de obtener ingresos y comercializar sus servicios con mayor ventaja.

Los vendedores que deseen convertirse en maestros en su campo elegido. La Ley de la filosofía éxito abarca todas las leyes conocidas de la venta, e incluye muchas características no incluidas en ningún otro supuesto.

MANAGERS planta industrial que entienden el valor de la mayor armonía entre sus empleados.

Los empleados del ferrocarril que deseen establecer registros de eficiencia que conducirán a posiciones más responsables, con mayor remuneración.

Los comerciantes que deseen ampliar su negocio mediante la adición de nuevos clientes. La Ley de la filosofía de éxito le ayudará a cualquier comerciante aumentar su negocio enseñándole cómo hacer un anuncio andante de cada cliente que entra en su tienda.

AGENTES que desean aumentar el poder de venta de los vendedores. Una gran parte de la Ley, por supuesto, el éxito se desarrolla a partir de la obra de la vida y de la experiencia del más grande vendedor de automóviles de estar, por lo que es de ayuda inusual a la Gerente de Ventas, que está dirigiendo el esfuerzo de Vendedores de Automóviles.

Agentes de seguros que deseen añadir nuevos asegurados y aumentar el seguro en la actualidad los tomadores. Un vendedor de seguros de vida, en Ohio, vendió un mil cincuenta dólares la política a uno de los funcionarios de la Compañía de Acero central, como resultado de que una lectura de la lección sobre "Aprovechando fracasos." Este mismo vendedor se ha convertido en uno de los hombres de la estrella de personal de la New York Life Insurance Company, como resultado de su formación en los Quince Leyes del Éxito.

Maestros de escuela que desean avanzar a lo más alto en su ocupación actual, o que están buscando una oportunidad para entrar en el campo de rentabilidad a más bles de las empresas como una vida-trabajo.

ESTUDIANTES, tanto universitarios y de secundaria, que están indecisos en cuanto a qué campo de actividad que desean realizar una vida-trabajo. La ley, por supuesto, el éxito cubre un servicio completo análisis personal que ayuda al estudiante de la filosofía para determinar el trabajo para el que él o ella está mejor equipado.

Banqueros que deseen ampliar su negocio a través de una mejor y más cortés métodos de servir a sus clientes.

Empleados de banco que son ambiciosos para prepararse para puestos ejecutivos en el campo de la banca, o en algún campo comercial o industrial.

Médicos y dentistas que deseen ampliar su práctica sin violar la ética de su profesión por la publicidad directa. Un prominente médico ha dicho que la Ley, por supuesto, el éxito es un valor de \$ 1,000.00 a cualquier profesional hombre o una mujer cuya ética profesional evitar que la publicidad directa.

Los promotores que deseen desarrollar nuevas y hasta ahora en bruto combinaciones de negocio o industria. El principio descrito en esta lección introductoria se dice que ha hecho una pequeña fortuna para un hombre que lo utilizó como base de una promoción inmobiliaria.

MEN INMOBILIARIOS que deseen nuevos métodos para promover las ventas. Esta lección introductoria contiene una descripción de un nuevo plan de promoción de bienes raíces, que está seguro de hacer fortuna para muchos de los que se ponen en práctica. Este plan puede ser puesto en servicio en casi todos los estados. Por otra parte, puede ser empleado por los hombres que nunca promovieron una empresa.

Los agricultores que deseen descubrir nuevos métodos de comercialización de sus productos con el fin de darles una mayor rentabilidad neta, y los que poseen tierras aptas para la promoción de la subdivisión en el marco del plan mencionado al final de esta lección introductoria. Miles de agricultores tienen "minas de oro" en la tierra de su propiedad que no es apta para el cultivo, que podrían ser utilizados con fines de recreación y complejo, de forma muy rentable.

Taquígrafos y tenedores de libros que están buscando un plan práctico para promocionarse a puestos mejor remunerados y mejor. La ley, por supuesto, el éxito se dice que es el mejor que se ha escrito sobre el tema de la comercialización de los servicios personales.

IMPRESORAS que quieren un mayor volumen de negocio y una producción más eficiente como resultado de una mejor cooperación entre sus propios empleados.

Jornaleros que tienen la ambición de avanzar hacia posiciones más responsables, en el trabajo que tiene mayores responsabilidades y por lo tanto ofrece una mayor remuneración.

Los abogados que deseen ampliar su clientela a través de métodos dignos y éticos que les llevará a conocer, de una manera favorable, de un mayor número de personas que necesitan servicios legales.



Ejecutivos de empresas que desean expandir su negocio actual, o que desean manejar su volumen se presentan con menos gastos, como resultado de una mayor cooperación entre sus empleados.

PROPIETARIOS DE LAVANDERÍA que desean ampliar su negocio mediante la enseñanza de sus conductores cómo servir más cortés y eficiente.

AGENTES GENERALES DE SEGUROS DE VIDA que desean las organizaciones de ventas más grandes y más eficientes.

MANAGERS cadena de tiendas que quieren un mayor volumen de negocio como resultado de los esfuerzos de ventas individuales más eficientes.

Las personas casadas que no están contentos, y por lo tanto sin éxito, debido a la falta de armonía y cooperación en el hogar.

A todos se describe en la clasificación anterior, la Ley de la filosofía de éxito ofrece tanto la ayuda definitiva y rápida.

**Un objetivo en la vida es la única FORTUNE Merece la pena encontrar, y no es que se encuentran en el extranjero, sino en el propio corazón.  
Robert Louis Stevenson.**

## **RESUMEN DE LA LECCIÓN INTRODUCTORIA**

El propósito de este resumen es ayudar al alumno en el dominio de la idea central alrededor de la cual la clase se ha desarrollado. Esta idea está representada por el Maestro plazo, que se ha descrito con gran detalle a lo largo de la lección. Todas las nuevas ideas, y sobre todo los de carácter abstracto, encontrar alojamiento en la mente humana sólo después de mucha repetición, una verdad conocida, que representa la re-afirmación, de este sumario, del principio conocido como el Maestro.

Una Mente Maestra puede ser desarrollado por una alianza amistosa, en un espíritu de armonía de propósito, entre dos o más mentes. Este es un lugar apropiado donde se va a explicar que de cada alianza de mentes, ya sea en un espíritu de armonía o no, se desarrolla otra mente que afecta a todos los que participan en la alianza.

No hay dos o más mentes jamás conocieron sin crear, fuera del contacto, otra mente, pero no siempre es esta creación invisible un Master Mind. Puede haber, y en conjunto con demasiada frecuencia existe, se desarrolló a partir de la reunión de dos o más mentes una potencia negativa, que es todo lo contrario a una mente maestra.

Hay ciertas mentes que, como ya se ha dicho a lo largo de esta lección, no se pueden hacer para mezclar en un espíritu de armonía. Este principio tiene su analogía comparable en química, cuya consulta permite que el estudiante pueda comprender más claramente el principio aquí se hace referencia. Por ejemplo, la fórmula química H<sub>2</sub>O (es decir, la combinación de dos átomos de

hidrógeno con un átomo de oxígeno) cambia estos dos elementos en agua.

54 de 63

Un átomo de hidrógeno y un átomo de oxígeno no producirán agua, por otra parte, que no se pueden hacer a asociarse en armonía!

Hay muchos elementos conocidos que, cuando se combinan, se transforman inmediatamente en sustancias inofensivas venenosas mortales. Dicho de otra manera, muchos elementos tóxicos conocidos son neutralizados y vuelven inofensivos cuando se combinan con otros elementos.

Al igual que la combinación de ciertos elementos cambia toda su naturaleza, la combinación de ciertas mentes cambia la naturaleza de las mentes, ya sea produciendo un cierto grado de lo que se ha llamado un Master Mind, o su contrario, que es altamente destructivo. Cualquier hombre que ha encontrado a su madre-en-ley es incompatible ha experimentado la aplicación negativa del principio conocido como Master Mind.

Por alguna razón aún desconocida para los investigadores en el campo del comportamiento de la mente, la mayoría de las madres-en-ley parece afectar a los maridos de sus hijas de una manera muy negativa, la reunión de sus mentes con las de los hijos en la ley de su creando una influencia altamente antagónicas en lugar de una mente maestra.

Este hecho es muy bien conocido como una verdad para hacer comentario extendida necesario. Algunas mentes no se armonizarán y no puede ser mezclado en un Master Mind, un hecho, que todos los líderes de los hombres harían bien en recordar. Es responsabilidad del líder para agrupar a sus hombres que los que han sido colocados en los puntos más estratégicos de su organización se componen de individuos cuyas mentes pueden y serán mezclados en un espíritu de amistad y armonía.

Capacidad para con los hombres del grupo es el principal excepcional calidad de liderazgo. En la Lección Dos de este curso, el alumno descubrirá que esta habilidad era la principal fuente de tanto el poder y la fortuna acumulada por el fallecido Andrew Carnegie. Sin saber nada en absoluto del fin técnica del negocio del acero, Carnegie para combinar y agrupar a los hombres de que su mente principal estaba compuesto que construyó la industria del acero de mayor éxito conocido en el mundo durante su tiempo de vida.

Gigantesco éxito de Henry Ford puede atribuirse a la aplicación exitosa de este principio mismo. Con toda la confianza en sí mismo que un hombre puede tener, Ford, sin embargo, no dependía de sí mismo para el conocimiento necesario para el buen desarrollo de sus industrias. Como Carnegie, se rodeó de hombres que suministran el conocimiento que él mismo no sabía y no podía poseer.

Por otra parte, Ford escogió hombres capaces y no armonizar el esfuerzo de grupo. Las alianzas más eficaces, que han dado lugar a la creación del principio conocido como el Maestro, han sido los que se desarrolló a partir de la fusión de las mentes de los hombres y las mujeres.

La razón de esto es el hecho de que la mente de los hombres y mujeres se mezclan más fácilmente en armonía que se las mentes de los hombres. Además, el estímulo añadido de contacto sexual con frecuencia entra en el desarrollo de una mente principal entre un hombre y una mujer.

Es un hecho bien conocido que el macho de la especie es más aguda y más alerta de "la persecución", deje que la meta u objetivo de la persecución sea lo que fuere, cuando inspirado y empujado por una mujer.

Este rasgo humano comienza a manifestarse en el hombre a la edad de la pubertad y continúa a lo largo de su vida. La primera evidencia de esto se puede observar en el atletismo, donde los niños están jugando ante un público compuesto por mujeres.

Retire las mujeres de la audiencia y el juego conocido como el fútbol pronto se convertiría en un asunto muy mansos. Un niño se lanzará en un partido de fútbol con un esfuerzo casi sobrehumano cuando sabe que la chica de su elección le está observando desde la tribuna.

Y ese mismo niño se lanzará en el juego de la acumulación de dinero con el mismo entusiasmo que inspira y empujado por la mujer de su elección, sobre todo si esa mujer sabe cómo estimular su mente con la suya, a través de la ley de la Mente Maestra.

Por otro lado, esa misma mujer puede, a través de una aplicación negativo de la ley de la Mente Maestra (persistente, los celos, el egoísmo, la codicia, la vanidad), arrastre a este hombre a una derrota segura! El fallecido Elbert Hubbard entiende el principio aquí descrito tan bien que cuando descubrió que la incompatibilidad entre él y su primera esposa lo estaba arrastrando a la derrota que corrió toda la gama de la opinión pública por divorciarse de ella y casarse con la mujer que se dice que tiene sido la principal fuente de su inspiración.

No todos los hombres habría tenido el valor de desafiar a la opinión pública, al igual que Hubbard, pero que es lo suficientemente sabio como para decir que su acción no era lo mejor para todos los interesados?

Jefe de negocio de un hombre en la vida es tener éxito!

El camino hacia el éxito puede ser, y generalmente es obstruida por muchos factores, que deben ser retirados antes de la meta se puede alcanzar. Uno de los más perjudiciales de estos obstáculos es el de la desafortunada alianza con mentes que no armonizan. En tales casos, la alianza debe ser roto o el final es seguro que será la derrota y el fracaso.

El hombre que ha dominado los seis temores básicos, uno de los cuales es el temor a la crítica, no tendrá dificultad para comenzar a tomar lo que puede parecer el tipo de convenciones más unida de la mente para ser medidas drásticas cuando se encuentra circunscrito y obligado por alianzas antagónicas, independientemente de lo que la naturaleza o con quien sea.

Es un millón de veces mejor que conocer y enfrentar las críticas que ser arrastrado al fracaso y el olvido a causa de las alianzas que no son armoniosas, si las alianzas sean de negocios o sociales naturaleza.

Para ser franco, el autor está aquí justificando el divorcio, cuando las condiciones del entorno matrimonio son tales que la armonía no puede prevalecer. Esta no es la intención de transmitir la idea de que la falta de armonía no puede ser removido a través de otros métodos que la de divorcio, porque hay casos en que puede ser removido la causa del antagonismo y la armonía establecida sin dar el paso extremo de divorcio.

Si usted no puede hacer grandes cosas por ti mismo, recuerde que usted puede hacer cosas pequeñas en una gran forma. Si bien es cierto que algunas mentes no se mezclarán en un espíritu de armonía, y no puede ser obligado o inducido a ello, debido a la naturaleza química de los cerebros de los individuos,

No sea demasiado LISTO PARA CARGAR LA OTRA PARTE DE SU ALIANZA CON TODA LA RESPONSABILIDAD DE LA FALTA DE ARMONÍA - Recuerde que el problema puede ser con tu propio cerebro!

Recuerde, también, que una mente que no puede y no va a armonizar con una persona o personas puede armonizar perfectamente con otros tipos de mentes. El descubrimiento de esta verdad se ha traducido en cambios radicales en los métodos de los hombres que emplean. Ya no es costumbre de descargar un hombre porque no cabe en el cargo para el que fue contratado originalmente.

Los esfuerzos líder exigentes para colocar a un hombre en alguna otra posición, donde se ha demostrado más de una vez, inadaptados pueden llegar a ser hombres de valor. El estudiante de este curso debe estar seguro de que el principio descrito como el Maestro se entiende antes de continuar con el resto de las lecciones del curso. La razón de esto es el hecho de que prácticamente todo el curso está estrechamente asociado con esta ley de la operación de la mente.

Si no está seguro de que usted entiende esta ley, comunicarse con el autor del curso y seguro explicación por preguntas como es posible que desee a los puntos de conexión con el que usted cree que necesita más información.

No puede pasar mucho tiempo en el pensamiento serio y contemplación en relación con la ley de la Mente Maestra, por la razón de que cuando usted ha dominado esta ley y ha aprendido cómo aplicarlo nuevos mundos de oportunidad se abrirá para usted.

57 de 63

Esta lección introductoria, mientras que en realidad no pretende ser una clase aparte de la Ley, por supuesto, el éxito, contiene datos suficientes para que el estudiante que tiene una aptitud para la venta para convertirse en un vendedor Maestro.

Cualquier organización de ventas puede hacer un uso efectivo de la ley de la Mente Maestra agrupando los vendedores en grupos de dos o más personas que van a aliarse con un espíritu de cooperación amistosa y aplicar esta ley como se sugiere en esta lección. Un agente de un conocido

hace de automóvil, que emplea a doce vendedores, ha agrupado a su organización en seis grupos de dos hombres cada uno, con el objeto de aplicar la ley de la Mente Maestra, con el resultado de que todos los vendedores han establecido nuevo récord registros de ventas.

Esta misma organización ha creado lo que llama el "Club One-A-Week", que significa que cada hombre que pertenece al Club tiene un promedio de la venta de un coche una semana desde que el Club se organizó.

Los resultados de este esfuerzo han sido sorprendentes a todos! Cada hombre que pertenece al Club se le proporcionó una lista de 100 posibles compradores de automóviles. Cada vendedor envía una tarjeta postal a la semana para cada uno de sus 100 posibles compradores, y hace llamadas personales en al menos diez de ellos cada día. Cada tarjeta postal se limita a la descripción de pero una de las ventajas de los automóviles el vendedor está vendiendo, y pide una entrevista personal. Las entrevistas han aumentado rápidamente, al igual que, también, las ventas!

El agente que emplea estos vendedores ha ofrecido un bono de dinero extra a cada vendedor que gana el derecho a ser miembros de la "One-A-Week Club" haciendo un promedio de un coche a la semana.

El plan ha inyectado nueva vitalidad a toda la organización. Por otra parte, los resultados del plan están mostrando en el registro de ventas semanales de cada vendedor. Un plan similar podría adoptarse de manera muy eficaz por las agencias de seguros de vida. Cualquier agente general emprendedor podría fácilmente duplicar o incluso triplicar el volumen de su negocio, con el mismo número de vendedores, a través de la utilización de este plan.

Prácticamente ningún cambio en absoluto tendría que ser hecha en el modo de empleo del plan. El club podría llamarse la "Política-A Club de semana", lo que significa que cada miembro comprometió a vender al menos una política, de un importe mínimo acordado, cada semana.

El estudiante de este curso que ha dominado la segunda lección, y entiende cómo aplicar los fundamentos de la lección (A Jefe objetivo definido) será capaz de hacer mucho más efectivo el uso del plan aquí descrito.

No se sugiere o se pretende que cualquier estudiante se compromete a aplicar los principios de esta lección, que no es más que una lección introductoria, hasta que ha llegado a dominar al menos los próximos cinco lecciones de la Ley, por supuesto, el éxito.

58 de 63

El propósito principal de esta lección introductoria es indicar algunos de los principios en que se fundamenta el curso. Estos principios se describen con mayor precisión, y el estudiante se enseña de una manera muy clara la forma de aplicarlos en las clases particulares del curso.

La organización de ventas de automóviles a que se refiere en este resumen se encuentra en el almuerzo una vez por semana. Una hora y media está dedicada a almorzar y al debate sobre las formas y medios de aplicar los principios de este curso. Esto le da a cada uno la oportunidad de sacar provecho de las ideas de todos los demás miembros de la organización. Dos mesas están dispuestas para el almuerzo.

En una mesa todos los que han ganado el derecho a ser miembros de la Uno-A-Week club están sentados. En la otra mesa, que es atendida con vajilla de estaño en lugar de China, todos los que no ganan el derecho a la membresía en el Club están sentados. Estos, ni que decir, se convierten en objeto de considerable bonachón reprendiendo a los miembros más afortunados sentados en la otra tabla.

Es posible hacer una variedad casi infinita de las adaptaciones de este plan, tanto en el campo del arte de vender automóviles y en otros campos de la venta. La justificación de su uso es que vale la pena!

Vale la pena no sólo en el líder o gerente de la organización, pero todos los miembros de la fuerza de ventas también. Este plan se ha descrito brevemente con el propósito de mostrar al estudiante de este curso de cómo hacer la aplicación práctica de los principios enunciados en este curso.

La prueba definitiva de cualquier teoría o regla o principio es que funcione de verdad! La ley de la Mente Maestra se ha demostrado estable porque funciona.

Si usted entiende esta ley que ahora está listo para proceder con la Lección Dos, en el que usted será más y más profundamente en marcha en la aplicación de los principios descritos en esta lección introductoria.

**Un ganador nunca pierde, Y un desertor nunca gana!**

## AVISO

Estudie este diagrama cuidadosamente y comparar las calificaciones de estos diez hombres antes de calificar a ti mismo, en las dos columnas de la derecha.

### LOS QUINCE LEYES DEL ÉXITO

	<b>Principal objetivo definido</b>	10	10	10	10	10	10	10	10	10	-
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	
<b>I</b>	<b>Confianza</b>	10	80	90	10	75	80	50	10	60	7
<b>I</b>	<b>en sí mismo</b>	0			0				0		5
<b>III.</b>	<b>Hábito del ahorro</b>	10	10	75	50	20	40	30	40	10	-
		0	0							0	
<b>IV.</b>	<b>Iniciativa y liderazgo</b>	10	60	10	10	60	90	20	10	25	9
		0		0	0				0		0
<b>V.</b>	<b>Imaginación</b>	90	90	80	80	70	80	65	90	50	6
											0

<b>VI. Entusiasmo</b>	75	80	90	10	60	90	50	80	50	80
				0						0
<b>VII. Autocontrol</b>	10	90	50	75	95	75	80	40	10	50
	0								0	0
<b>VIII. El hábito de hacer más de dinero por</b>	10	10	10	10	10	10	10	10	10	-
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>IX. Personalidad agradable</b>	50	90	80	80	80	75	90	10	40	50
								0	0	0
<b>X. Pensamiento exacta</b>	90	80	75	60	90	80	80	90	70	20
										0
<b>XI. Concentración</b>	10	10	10	10	10	10	10	10	10	70
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	50
<b>XII. Cooperación</b>	75	10	10	50	90	40	10	50	60	50
	0	0					0			0
<b>XIII. Profiting por incumplimiento</b>	10	90	75	60	80	60	60	40	40	-
	0									0
<b>XIV. Tolerancia</b>	90	10	80	75	10	70	10	10	75	-
	0				0		0			0
<b>XV. Practicising Regla de Oro</b>	10	10	10	10	10	10	10	-	10	-
	0	0	0	0	0	0	0		0	0
<b>GENERAL MEDIO</b>	91	90	86	82	81	79	75	70	71	37

Los diez hombres que han sido analizados, en la tabla anterior, son bien conocidos en todo el mundo. Ocho de ellos son conocidos por ser exitoso, mientras que dos son generalmente considerados han sido fracasos. Los fracasos son Jesse James y Napoleón Bonaparte. Ellos han sido analizados para la comparación. Observe cuidadosamente que estos dos hombres se han clasificado cero y verá por qué fracasaron. *Una calificación de cero en cualquiera de los Quince Leyes del Éxito es suficiente para provocar el fracaso*, a pesar de todos los demás grados son altos.

Tenga en cuenta que todos los hombres de éxito de grado 100% en un objetivo principal definido. Este es un requisito previo para el éxito, en todos los casos, sin excepción. Si desea llevar a cabo un experimento interesante reemplazar los diez nombres anteriores con los nombres de cada diez personas que usted conoce, cinco de los cuales tienen éxito y cinco de los cuales son las fallas, y el grado de cada uno de ellos. Cuando haya terminado, grado A TI MISMO, cuidando de que usted realmente sabe cuáles son sus debilidades.

## Después de una visita-la-lección con el autor

Los seis Espectros están etiquetados:

- El miedo a la pobreza,
- El miedo a la muerte,
- El miedo a la mala salud,
- El miedo a la pérdida del amor,
- El miedo a la vejez,
- Temor a la crítica.

Cada persona en el mundo tiene miedo de algo. La mayoría de los miedos son heredados. En este ensayo, es posible que el estudio de los seis temores básicos que hacen el mayor daño. Sus temores deben dominar antes de poder ganar en cualquier empresa que vale la pena en la vida.

Para saber cuántos de los seis temores están molestando, pero lo más importante que esto, determinar, también la forma de vencer estos temores. En esta imagen usted tiene la oportunidad de estudiar los seis peores enemigos. Estos enemigos no son hermosos.

El artista que hizo este dibujo no pintó los seis personajes tan feo como lo que realmente son. Si lo hubiera hecho, nadie lo habría creído. Al leer acerca de estos personajes feos analizar tí mismo y saber cuál de ellos hace el mayor daño!

El propósito de este trabajo es ayudar a los lectores de este curso sacudirse estos enemigos mortales. Observe que los seis personajes se encuentran en su parte posterior, donde no se puede ver bien.

Cada ser humano en esta tierra está destinada a cierto punto por uno o más de estos temores no se ven.

El primer paso a tomar en matar a estos enemigos es averiguar dónde y cómo se los adquirió. Tienen su control sobre tí a través de dos formas de herencia. Uno es conocido como herencia física, a la que Darwin dedicó mucho estudio.

El otro se conoce como herencia social, a través del cual se han aprobado los miedos, supersticiones y creencias de los hombres que vivieron durante la Edad Media de una generación a otra.

Vamos a estudiar, en primer lugar, la parte que la herencia física ha desempeñado en la creación de estos seis temores básicos. Desde el principio, nos encontramos con que la naturaleza ha sido un constructor cruel.

A partir de la forma de vida más baja a la más alta, la naturaleza ha permitido que el más fuerte para aprovecharse de las formas más débiles de la vida animal. La presa de los peces a los gusanos e insectos, que comen ellos corporal. Las aves se aprovechan de los peces. Formas



superiores de vida animal de presa sobre las aves y sobre los otros, todo el camino hasta la línea para hombre. Y el hombre se aprovecha de todas las otras formas inferiores de vida animal y al hombre! Toda la historia de la evolución es una cadena ininterrumpida de pruebas de la crueldad y la destrucción de los más débiles por los más fuertes.

No es de extrañar que las formas más débiles de la vida animal ha aprendido a temer a los más fuertes. La conciencia miedo nace en cada animal vivo. Hasta aquí el instinto del temor que vino a nosotros a través de la herencia física. Ahora vamos a examinar la herencia social y averiguar qué papel ha desempeñado en nuestra maquillaje. La herencia social término hace referencia a todo lo que se nos enseña, todo lo que aprendemos y obtenemos de la observación y la experiencia con los demás seres vivos.

Deja a un lado los prejuicios y opiniones fijas que pueden haberse formado, al menos temporalmente, y es posible conocer la verdad acerca de sus seis peores enemigos, comenzando con: EL MIEDO DE LA POBREZA!

60 de 63

Se requiere valor para decir la verdad sobre la historia de este enemigo de la humanidad, y aún más valentía para escuchar la verdad después de que se ha dicho. El temor a la pobreza surge de la costumbre de los hombres de depredando a sus semejantes, económicamente. Los animales que tienen instinto, pero no la facultad de pensar, se aprovechan de uno al otro físicamente.

El hombre, con su sentido superior de la intuición, y su más poderosa arma del pensamiento, no comer a sus semejantes corporal, se pone más placer de comérselo financieramente. Tan grande un delincuente es el hombre, a este respecto, que casi todos los estados y la nación se ha visto obligado a pasar leyes, decenas de leyes para proteger a los débiles de los fuertes. Toda ley blue-sky evidencia indiscutible de la naturaleza humana para acosar a su hermano más débil económicamente.

El segundo de los seis temores básicos con los que el hombre está obligado hacia abajo es: EL MIEDO A LA VEJEZ! Este temor surge de dos causas principales.

En primer lugar, la idea de que la vejez puede traer consigo la pobreza.

En segundo lugar, de las enseñanzas sectarias falsas y crueles que han sido tan bien mezclado con fuego y azufre, que todo ser humano aprendió a temer la vejez, ya que significaba la llegada de otro y, tal vez, un mundo más horrible que esto.

El tercero de los seis temores básicos es: EL MIEDO DE SALUD ILL.

Este miedo nace de la herencia física y social. Desde el nacimiento hasta la muerte no es una guerra eterna dentro de cada cuerpo físico, la guerra entre grupos de células, un grupo que se conoce como los constructores amigos del cuerpo, y el otro como los destructores, o "gérmenes de la enfermedad."

La semilla del miedo nace en el cuerpo físico, para empezar, ya que el resultado del plan cruel de

la naturaleza de permitir que las formas más fuertes de la vida celular para aprovecharse de los más débiles. Herencia social ha desempeñado su papel a través de la falta de limpieza y el conocimiento de saneamiento. Además, a través de la ley de la sugestión hábilmente manipulado por los que se beneficiaron de Salud ILL.

El cuarto de los seis temores básicos es: el miedo a la pérdida del amor de alguien que este miedo llena los asilos con el loco de celos, de la envidia no es más que una forma de locura. También llena las cortes de divorcio y las causas asesinatos y otras formas de castigo cruel. Es un vestigio, transmitido a través de la herencia social, desde la Edad de Piedra, cuando el hombre presa de sus semejantes por el robo de su compañero por la fuerza física.

El método, pero no la práctica, ahora ha cambiado hasta cierto punto. En lugar del hombre la fuerza física ahora roba la compañera de su prójimo con cintas bastante coloridos y automóviles rápidos y whisky de contrabando, y las rocas cristalinas y majestuosas mansiones. El hombre está mejorando. Él ahora "seduce", donde una vez que se "llevó".

61 de 63

El quinto de los seis temores básicos es: EL MIEDO A LA  
CRÍTICA

Cómo y donde el hombre tiene este miedo es difícil de determinar, pero lo cierto es que lo tiene. Pero para que este temor los hombres no serían calvo. Cabezas calvas vienen herméticamente hat-bandas, que cortan la circulación de las raíces de los cabellos. Las mujeres rara vez son calvos porque llevan sombreros suelta. Sin embargo, para el miedo del hombre crítica sería dejar de lado el sombrero y mantener su cabello.

Los fabricantes de ropa no han tardado en aprovechar este temor básico de la humanidad. Cada temporada cambia el estilo, porque los fabricantes de la ropa de saber que pocas personas tienen el coraje de llevar una prenda que es una temporada fuera de sintonía con lo que "ellos están usando."

Si usted duda de esto (ustedes caballeros) comenzará por la calle con sombrero de paja de ala corta del año pasado, cuando el estilo de este año pide la ala ancha. O (ustedes señoras), dar un paseo por la calle en la mañana de Pascua con el sombrero del año pasado sobre. Observe lo incómodo que es, gracias a su enemigo invisible, el temor a la crítica.

El sexto y último de los seis temores básicos es el más temido de todos ellos. Se llama: EL TEMOR DE LA MUERTE! Para decenas de miles de años el hombre ha estado haciendo las preguntas aún sin respuesta - "¿De dónde?" y "¿A dónde?"

El más astuto de la carrera no han tardado en ofrecer la respuesta a esta pregunta eterna: "¿De dónde vengo ya dónde voy después de la muerte?"

"Ven a mi tienda", dice un líder ", y usted puede ir al cielo después de la muerte."

Entonces el cielo se representa como una ciudad maravillosa, cuyas calles estaban llenas de oro y adornado con piedras preciosas. "Permanecer fuera de mi tienda y usted puede ir directamente

al infierno." Entonces el infierno se representa como un horno ardiente, donde la pobre víctima podría tener la desgracia de quemar para siempre en azufre. No es de extrañar la humanidad teme a la muerte!

Eche una mirada a la imagen en el inicio de este ensayo y determinar, si es posible, que de los seis temores básicos que usted está haciendo el mayor daño. Un enemigo descubierto es un medio enemigo batida. Gracias a las escuelas y colegios hombre está descubriendo poco a poco estos seis enemigos.

La herramienta más eficaz con la que luchar contra ellos es conocimiento organizado. La ignorancia y el miedo son hermanas gemelas. Por lo general se encuentran juntos. Pero por ignorancia y la superstición de los seis temores básicos desaparecerían de la naturaleza del hombre en una generación. En todas las bibliotecas públicas pueden encontrar el remedio para estos seis enemigos de la humanidad, que le proporciona saber qué libros leer.

62 de 63

Comience leyendo La ciencia de la alimentación, por Benjamin Kidd, y se le han roto el estrangulamiento de la mayoría de los seis temores básicos. Siga esto leyendo el ensayo de Emerson sobre indemnización. A continuación, seleccione un buen libro sobre la autosugestión (autosugestión) e informarse sobre el principio a través del cual sus creencias de hoy se convierten en las realidades del mañana. Mente en la fabricación, por Robinson, le dará un buen comienzo hacia la comprensión de su propia mente.

A través del principio de la herencia social de la ignorancia y la superstición de la Edad Media se han pasado a ti. Pero, usted está viviendo en una era moderna. Por todas partes se puede ver la evidencia de que cada efecto tiene una causa natural. Empieza ahora, para estudiar los efectos de sus causas y pronto emancipar la mente de la carga de los seis temores básicos.

Comienza el estudio de los hombres que han acumulado una gran riqueza, y averiguar la causa de sus logros. Henry Ford es un buen tema para empezar. En el corto período de veinte y cinco años ha azotado POBREZA y se hizo el hombre más poderoso de la tierra.

No hubo suerte o casualidad o accidente posterior de su logro. Se desarrolló a partir de la cuidadosa observación de ciertos principios, que son los disponibles para usted como lo fueron para él. Henry Ford no está obligado por los seis temores básicos, no se equivoquen sobre esto.

Si usted siente que está demasiado lejos de Ford para estudiarlo con precisión, a continuación, comience por seleccionar dos personas que usted conoce a mano, uno en representación de la idea del fracaso y la otra corresponde a su idea de éxito.

Averigüe qué hace uno un fracaso y el otro un éxito. Obtener los hechos reales. En el proceso de recopilación de estos hechos se le ha enseñado a ti mismo una gran lección sobre la causa y el efecto. Nada simplemente "sucede". Todo, desde la más baja forma animal que se arrastra sobre la tierra, ni nada en los mares, hasta en el hombre, es el efecto del proceso evolutivo de la naturaleza.

La evolución es "cambio ordenado." No "milagros" están conectados con este cambio ordenado. No sólo las formas físicas y colores de los animales sometidos a lento, cambio ordenado

de una generación a otra, pero la mente del hombre también está experimentando un cambio constante.

En esto radica la esperanza de mejora. Usted tiene el poder para obligar a la mente a través de un proceso de cambio más rápido. En un solo mes de forma adecuada dirigida autosugestión puede colocar su pie sobre el cuello de cada uno de los seis temores básicos. En doce meses de esfuerzo persistente puede manejar todo el rebaño en el rincón donde nunca volverá a hacer ningún daño grave.

63 de 63

Se asemejan, mañana, los pensamientos dominantes que mantenga viva en su mente hoy! Planta en su mente la semilla de la determinación de azotar sus seis temores básicos y la batalla se habrá ganado la mitad de ese momento. Mantenga esta intención en su mente y que poco a poco va a empujar a sus seis peores enemigos fuera de la vista, tal como existen en ninguna parte excepto en su propia mente.

El hombre que es fuerte no teme a nada, ni siquiera Dios. El poderoso hombre ama a Dios, pero le teme nunca!

Apoderado nunca crece por miedo. Cualquier poder que se basa en el miedo está obligado a desmoronarse y se desintegran. Entender esta gran verdad y usted nunca será la desgracia de tratar de educarse al poder a través de los temores de la gente que usted puede deber lealtad temporal.

*El hombre es el alma y el cuerpo formado por obras  
De gran resolución, en el ala más audaz de lujo  
Para elevarse incansable, sin temor a girar  
Los dolores más agudos a la tranquilidad, y el gusto  
Las alegrías que mezclaban el sentido y el rendimiento de espíritu;  
O que se forma por la abyección y la desgracia,  
Para postrarse en el muladar de sus temores,  
Para reducir el tamaño de cada sonido, para apagar la llama  
De amor natural sensualidad, saber  
Esa hora tan bendecido cuando en sus días sin valor  
La mano helada de la muerte pondrá su sello,  
Sin embargo, temen que la cura, aunque odia la enfermedad.  
El uno es otro que vendrá más adelante,  
El otro, el hombre como vice lo ha hecho ahora.*  
**SHELLEY**

Uno de los males más destructivos es hablar calumnia. Me rompe el corazón de los hombres y las ruinas de la reputación de una desconocida crueldad en relación con todos los otros males.

## Lección Dos: Una meta principal DEFINITIVA

1 de 35

*La mejor rosal, después de todo, no es la que tiene menor cantidad de las espinas, pero la que produce los mejores rosas.*

**Henry Van Dyke**

**"Usted puede hacerlo si cree que puede!"**

Usted se encuentra en el inicio de un curso de filosofía que, por primera vez en la historia del mundo, se ha organizado a partir de los factores conocidos que se han usado y siempre debe ser utilizado por personas de éxito.

Estilo literario ha sido completamente subordinado por el bien de enunciar los principios y las leyes incluidas en este curso de tal manera que puedan ser asimilados rápidamente y fácilmente por la gente en todos los ámbitos de la vida. Algunos de los principios que se describen en el curso son familiares para todos los que quieran leer el curso. Otros están aquí manifestaron por primera vez.

Hay que tener en cuenta, desde la primera lección hasta la última, que el valor de la filosofía reside enteramente en los estímulos de pensamiento que se producen en la mente del alumno, y no sólo en las propias lecciones.

Dicho de otra manera, este curso está pensado como un estimulante mental que hará que el estudiante para organizar y dirigir a un fin definitivo a las fuerzas de su mente, por lo que el aprovechamiento de la energía estupenda que los residuos mayoría de la gente en la espasmódica, el pensamiento sin propósito.

Unicidad de propósito es esencial para el éxito, no importa lo que puede ser la idea de la definición de éxito de uno. Sin embargo, la unidad de propósito es una cualidad que puede ser, y generalmente lo hace, llame a la reflexión sobre muchos temas relacionados.

Este autor viajó una gran distancia para ver a Jack Dempsey tren para una batalla que se aproxima. Se observó que no se basó enteramente en una forma de ejercicio, pero recurrió a muchas formas. El saco de boxeo le ayudó a desarrollar un conjunto de músculos, y también entrenó a su ojo para ser rápido. Las mancuernas capacitados todavía otro conjunto de músculos. Correr desarrollados los músculos de las piernas y las caderas Una ración de comida bien balanceada suministra los materiales necesarios para la construcción de músculo sin grasa.

2 de 35

Dormir bien, la relajación y el descanso hábitos de siempre siguen otras cualidades que debe tener para ganar. El estudiante de este curso es, o debería ser, participa en el negocio de la formación para el éxito en la batalla de la vida. Para ganar hay muchos factores que deben tener atención.

Una mente bien organizada, alerta y lleno de energía es producida por varios y diversos estímulos, todos los cuales están claramente descritos en estas lecciones. Hay que recordar, sin embargo, que la mente necesita, para su desarrollo, una variedad de ejercicios, así como el cuerpo físico, para ser desarrollado adecuadamente, requiere de muchas formas de ejercicio sistemático.

Los caballos son entrenados para ciertos aires por los entrenadores que los obstáculos, saltar por encima de obstáculos, que hacen que se desarrollen las medidas deseadas, por el hábito y la repetición. La mente humana debe ser entrenado de una manera similar, por una variedad de estímulos de pensamiento inspirador.

Usted podrá observar, antes de haber ido muy lejos en esta filosofía, que la lectura de estas lecciones súper inducir un flujo de pensamientos que abarcan una amplia gama de temas.

Por esta razón, el estudiante debe leer el curso con un cuaderno y lápiz a la mano, y sigue la práctica de registrar estos pensamientos o "ideas", ya que vienen a la mente. Siguiendo esta sugerencia, el estudiante tendrá un conjunto de ideas, en el momento en que el curso haya sido leído dos o tres veces, suficientes para transformar su totalidad-plan de vida.

Siguiendo esta práctica se notará, muy pronto, que la mente se ha vuelto como un imán, ya que atraerá ideas útiles a la derecha de la "la nada", para usar las palabras de un notable científico que ha experimentado con este 4 principio para un gran número de años. Va a hacer usted mismo una gran injusticia si usted emprende este curso, incluso con una sensación de distancia que no necesitan de un mayor conocimiento de lo que ahora posee.

En realidad, nadie sabe lo suficiente acerca de cualquier tema que valga la pena que le da derecho a sentir que tiene la última palabra sobre el tema. En la larga y ardua tarea de tratar de acabar con algunos de mi propia ignorancia y dar paso a algunas de las verdades útiles de la vida, he visto muchas veces, en mi imaginación, el gran marcador que está en la entrada de

puerta de enlace de la vida y escribe "Pobre Loco" en la frente de los que creen que son sabios, y "Pobre pecador" en la frente de los que creen que son santos.

Lo cual, traducido al lenguaje cotidiano, significa que ninguno de nosotros sabe mucho, y por la naturaleza misma de nuestro ser no puede saber todo lo que necesitamos saber para vivir sanamente y disfrutar de la vida mientras vivimos.

3 de 35

La humildad es un precursor del éxito!Hasta que llegamos a ser humildes en nuestros propios corazones no somos propensos a beneficiarse en gran medida por las experiencias y los pensamientos de los demás. Suena como una prédica en la moral?

Bueno, ¿qué pasa si lo hace?

Incluso los "sermones", como seca y carente de interés, ya que generalmente son, pueden ser beneficiosos si sirven para reflejar la sombra de nuestro verdadero yo para que podamos tener una idea aproximada de nuestra pequeñez y la superficialidad.

El éxito en la vida se basa en gran medida de nuestros hombres que saben!

El mejor lugar para estudiar al hombre-animal está en su propia mente, tomando lo más preciso posible, un inventario de ti mismo. Cuando usted se conoce a fondo (si alguna vez) también se sabe mucho acerca de los demás. Para conocer a los demás, no como parecen ser, sino como lo que realmente son, estudian a través de:

1 - La postura del cuerpo y la forma de caminar.

2 - El tono de la voz, su calidad, tono, volumen.

3 - Los ojos, ya sea sospechosa o directas.

4 - El uso de las palabras, su tendencia, la naturaleza y la calidad. A través de estas ventanas abiertas puede literalmente "caminar a la derecha en el alma de un hombre" y echar un vistazo a el hombre real!

Yendo un paso más allá, si quieres conocer a los hombres estudian:

- Cuando está enojado.
- Cuando en el amor.
- Cuando se trata de dinero.
- Cuando coma (solo, y no observadas, ya que creen).
- Cuando se escribe.
- Cuando en problemas.
- Cuando alegre y triunfante.
- Cuando abatido y derrotado.
- Cuando se enfrenta a una catástrofe de naturaleza peligrosa.
- Cuando se trata de hacer una "buena impresión" en otros.
- Cuando se le informó de la desgracia ajena.
- Cuando se le informó de la buena fortuna de los demás.
- Al perder en cualquier tipo de un juego de deporte.
- Al ganar en el deporte.
- Cuando solo, en un estado de ánimo meditativo.

Antes de que usted puede saber un hombre, tal como es, debe observarlo en todos los estados de ánimo que anteceden, y tal vez más, que es prácticamente el equivalente a decir que usted no tiene derecho a juzgar a los demás a la vista.

Ninguna persona está "educado" que no tiene por lo menos un "Conocido Hablar" con la ley de compensación, tal como se describe por Emerson. Las apariencias cuentan, no puede haber ninguna duda de eso, pero las apariencias son a menudo engañosas. Este curso ha sido diseñado de manera que el estudiante que domina puede hacer un inventario de sí mismo y de los demás por otros métodos de "complemento de juicio".

El estudiante que domine esta filosofía será capaz de mirar a través de la corteza exterior de adorno personal, ropa, llamada cultura y similares, y en el fondo en el corazón de todo acerca de él.

4 de 35

Esta es una promesa muy amplia! No se habría hecho si el autor de esta filosofía no había conocido, a partir de años de experimentación y análisis, para que la promesa puede cumplirse.

Algunos que han examinado los manuscritos de este curso se han preguntado por qué no se llama un curso de arte de vender Maestro. La respuesta es que la palabra "arte de vender" es comúnmente asociado con la comercialización de bienes o servicios, y sería, por tanto, reducir



y circunscribir la naturaleza real del curso. Es cierto que se trata de un curso de arte de vender Maestro, siempre se tiene una vista de la media de lo más profundo del significado del arte de vender.

Esta filosofía es permitir a aquellos que dominan a "vender" a su manera a través de la vida con éxito, con la mínima cantidad de la resistencia y la fricción. Tal curso, por lo tanto, debe ayudar al estudiante a organizar y hacer uso de mucha verdad, que es pasado por alto por la mayoría de las personas que van por la vida como mediocres.

No todas las personas están constituidas de forma que desean saber la verdad sobre todos los asuntos que afectan vitalmente vida. Una de las grandes sorpresas de la autora de este curso ha reunido con, en el marco de sus actividades de investigación, es que muy poca gente está dispuesta a escuchar la verdad cuando muestra sus propias debilidades.

Preferimos ilusiones a las realidades!

Nuevas verdades, si se aceptan en absoluto, se toman con el proverbial grano de sal. Algunos de nosotros nos exigen más que una simple pizca de sal, exigimos lo suficiente para conservar en vinagre nuevas ideas para que sean inútiles. Por estas razones, la lección introductoria de este curso, y esta lección, así, que abarque temas objeto de allanar el camino para nuevas ideas para las ideas no será demasiado grave un choque a la mente del estudiante.

La idea que el autor quiere "transmitir" ha declarado con toda claridad por el editor de la revista estadounidense, en un editorial que apareció en una edición reciente, con las siguientes palabras:

"En una reciente noche de lluvia, Carl Lomen, el rey de renos de Alaska, me contó una historia real. Se ha pegado en mi cosecha desde entonces. Ahora voy a pasar a lo largo." '

Cierto Groenlandia Eskimo ", dijo Lomen," se tomó en una de las expediciones polares de América del Norte hace varios años. Más tarde, como recompensa por el servicio fiel, fue llevado a la ciudad de Nueva York para una corta visita. En todos los milagros de la vista y el sonido se llenó de una maravilla más sorprendido.

5 de 35

Cuando regresó a su pueblo natal contaba historias de los edificios que se alzaban en el aspecto del cielo, de los coches de la calle, que describió como las casas que se movían a lo largo del camino, con las personas que viven en ellos a medida que avanzaban, de puentes gigantescos, luces artificiales, y todos los otros concomitantes deslumbrantes de la metrópoli.

Su gente lo miraba con frialdad y se alejó. Y luego todo el pueblo fue bautizado como "Sagdruk", que significa "el mentiroso", y este nombre que llevaba en vergüenza a la tumba. Mucho antes de su muerte, su nombre original fue olvidado por completo. Cuando Knud Rasmussen hizo su viaje desde Groenlandia hasta Alaska fue acompañado por un esquimal de Groenlandia llamado Mitek (Eider Duck). Mitek visitó Copenhague y Nueva York, donde vio

muchas cosas por primera vez y quedó muy impresionado.

Más tarde, a su regreso a Groenlandia, recordó la tragedia de Sagdluk, y decidió que no sería prudente decir la verdad. En cambio, sería narrar historias que su pueblo podía comprender, y así salvar su reputación.

Entonces él les dijo cómo él y el doctor Rasmussen mantuvo un kayak en la orilla de un gran río, el río Hudson, y cómo, cada mañana, que remaban por su caza. Patos, gansos y juntas iban a ser tenidos en abundancia, y disfrutamos de la visita inmensamente. Mitek, a los ojos de sus compatriotas, es un hombre muy honesto.

Sus vecinos lo tratan con respeto raro. "El camino de la verdad de cuentos siempre ha sido inestable Sócrates bebiendo la cicuta, Cristo crucificado, Esteban apedreado, Bruno quemado en la hoguera, Galileo aterrorizado en la retracción de sus verdades estrelladas -. Siempre puede uno seguir ese sendero bloody a través de las páginas de historia.

"Hay algo en la naturaleza humana que nos hace a enviar el impacto de las nuevas ideas."

No nos gusta que lo molesten en las creencias y prejuicios que se han transmitido con los muebles de la familia. En la madurez que muchos de nosotros entrar en hibernación, y viven de la grasa de los antiguos fetiches. Si hay una nueva idea invade nuestra, den nos levantamos gruñendo de nuestro sueño invernal.

Los esquimales, por lo menos, tenía una excusa. No fueron capaces de visualizar las imágenes sorprendentes extraídas por Sagdluk. Sus vidas simples habían sido demasiado circunscrito por el melancólico noche ártica. Pero no hay ninguna razón adecuada por qué el hombre promedio nunca debe cerrar su mente a los "sesgos" frescos sobre la vida. Lo hace, de todos modos.

No hay nada más trágico - o más común - de la inercia mental. Por cada diez hombres que son físicamente perezoso hay diez mil con mentes estancadas.

6 de 35

Y mentes estancadas son los criaderos de miedo. Un viejo granjero en Vermont siempre solía terminar sus oraciones con esta súplica: "¡Oh, Dios, dame una mente abierta"

Si más personas siguieron su ejemplo se pueden escapar de ser paralizado por los prejuicios. Y lo que es un lugar agradable para vivir en el mundo sería. Cada persona debe hacer su negocio para reunir nuevas ideas a partir de fuentes que no sean el medio ambiente, en el que la vida cotidiana y las obras. La mente se vuelve marchita, estancada, estrecho y cerrado, a menos que busca nuevas ideas.

El agricultor debe llegar a la ciudad bastante a menudo, y caminar entre las caras extrañas y los edificios altos. Él volverá a su granja, su mente refrescada, con más valor y mayor

entusiasmo. El hombre de la ciudad debe hacer un viaje al país de vez en cuando y refrescar su mente con lugares nuevos y diferentes de los asociados a sus labores diarias.

Todo el mundo necesita un cambio de ambiente mental en periodos regulares, lo mismo que un cambio y la variedad de los alimentos son esenciales. La mente se vuelve más alerta, más elástica y más dispuestos a trabajar con rapidez y precisión después de haber sido bañado en nuevas ideas, fuera del propio ámbito del trabajo diario.

Como estudiante de este curso, poner a un lado temporalmente el conjunto de ideas con las que se realizan sus labores diarias, y entrar en un campo de la totalmente nueva (y en algunos casos, hasta ahora inédito) ideas. Splendid!

Va a salir, en el otro extremo de este curso, con un nuevo balance de las ideas que le hará más eficiente, más entusiasta y más valiente, no importa en qué clase de trabajo usted puede estar comprometido. No tenga miedo de nuevas ideas! Pueden significar para usted la diferencia entre el éxito y el fracaso.

Algunas de las ideas presentadas en este curso requerirá ninguna otra explicación o prueba de su solidez, ya que son familiares para prácticamente todo el mundo. Otras ideas aquí presentados son nuevos, y por esa misma razón, muchos estudiantes de esta filosofía pueden dudar en aceptar como sonido.

Todos los principios descritos en este curso ha sido probado a fondo por el autor, y la mayoría de los principios contemplados han sido probados por decenas de científicos y otros que eran muy capaces de distinguir entre lo meramente teórico y lo práctico. Por estas razones, todos los principios aquí cubiertos son conocidos por ser viable en la forma exacta reclamada para ellos.

7 de 35

Sin embargo, ningún estudiante de este curso se le pide que acepte cualquier declaración hecha en estas clases sin haber cumplido primero a sí mismo, por medio de pruebas, experimentos y análisis, que la declaración es el sonido.

El mayor mal se pide al estudiante que evitar es la de formar opiniones sin hechos concretos como la base, lo que trae a la mente famosa admonición de Herbert Spencer, en estas palabras "Hay un principio que es una barra contra toda la información, que es a prueba de todos los argumentos, y que no pueden dejar de mantener a un hombre en la ignorancia eterna Este principio es desprecio antes del examen. ".

Puede que sea conveniente tener en cuenta este principio cuando se llega a estudiar la Ley de la Mente Maestra de describe en estas lecciones. Esta ley representa un nuevo principio de operación de la mente, y, por esta razón, será difícil para muchos estudiantes que lo aceptan como sonido hasta después de haber experimentado con ella. En general, no hay tal cosa como "algo por nada".

A la larga se obtiene exactamente aquello para lo que se paga, si usted está comprando un automóvil o una barra de pan. Cuando el hecho se considera, sin embargo, que se cree que la Ley de la Mente Maestra que es la base real de la mayor parte de los logros de los que se consideran genios, esta ley adquiere un aspecto que requiere más de "snap-juicio" opiniones.

Se cree por muchos hombres de ciencia, cuyas opiniones sobre el tema se han dado al autor de esta filosofía, que la Ley de la Mente Maestra es la base de la práctica totalidad de los logros más importantes resultantes de grupo o esfuerzo cooperativo. El difunto Dr. Alexander Graham Bell dijo que creía que la Ley de la Mente Maestra, como se ha descrito en esta filosofía, no era sólo el sonido, sino que todas las instituciones de enseñanza superior pronto estaría enseñando que la Ley como parte de su cursos de psicología. Charles P. Steinmetz dijo que había experimentado con la ley y había llegado a la misma conclusión que la establecida en estas lecciones, mucho antes de que habló con el autor de la Ley de la filosofía de éxito sobre el tema.

Luther Burbank y John Burroughs hicieron declaraciones similares. Edison nunca fue interrogado sobre el tema, pero otras declaraciones de su indica que apoyaría la Ley como una posibilidad, si no de hecho una realidad.

8 de 35

Dr. Elmer Gates, aprobó la Ley, en una conversación con este autor hace más de quince años. Dr. Gates es un científico de primer orden, ocupando junto con Steinmetz, Edison y Bell. El autor de esta filosofía ha hablado con decenas de hombres de negocios inteligentes que, si bien no eran científicos, admitieron que ellos creían en la solidez de la Ley de la Mente Maestra. Es casi excusable, por lo tanto, para los hombres de menos capacidad de juzgar tales asuntos, para formar opiniones en cuanto a la presente Ley, y sin graves, la investigación sistemática.

Permítanme poner antes un breve resumen de lo que esta lección es y lo que se pretende hacer por usted! Después de haber preparado a mí mismo por la práctica del derecho voy a ofrecer esta introducción como un "estado de mi caso."

La evidencia con que una copia de seguridad de mi caso se presentó en las dieciséis lecciones de lo que el curso se compone. Los hechos de los que este curso ha sido preparado han sido recogidos a través de más de veinticinco años de actividad y experiencia profesional, y mi única explicación del uso bastante libre del pronombre personal a lo largo del curso es que estoy escribiendo desde la primera experiencia directa.

Antes de la publicación de este curso de lectura en la ley del éxito de los manuscritos fueron sometidos a dos destacadas universidades con el ruego de que éstas sean leídas por profesores competentes, con el objeto de eliminar o corregir las declaraciones que parecían ser poco sólida, desde el punto de vista económico.

Esta petición se cumplió y los manuscritos fueron examinados cuidadosamente, de modo que ni un solo cambio se hizo con la excepción de uno o dos pequeños cambios en la redacción.

Uno de los profesores que examinaron los manuscritos expresan a sí mismo, en parte, de la siguiente manera: "Es una tragedia que cada niño y niña que ingresa a la escuela no se perfora de manera eficiente en las partes principales quince de su Curso de Lectura de la ley del éxito. Es lamentable que la gran universidad con la que estoy conectado, y cada otra universidad, no incluye el curso como parte de su plan de estudios ".

En la medida que este Curso de Lectura pretende ser un mapa o plano que lo guiará en la consecución de ese objetivo codiciado llamado "éxito", puede no ser así para definir el éxito? El éxito es el desarrollo de la potencia con la que conseguir lo que uno quiere en la vida sin interferir en los derechos de los demás. Me gustaría hacer especial énfasis en la palabra "poder" porque está inseparablemente relacionada con el éxito. Estamos viviendo en un mundo y en una época de intensa competencia, y la ley de la supervivencia del más fuerte está en todas partes a la vista.

9 de 35

Debido a estos hechos todos los que quieran disfrutar de un éxito duradero debe ir sobre su logro a través del uso del poder. ¿Y qué es el poder?

El poder es organizado energía o esfuerzo. Este curso es propiamente la ley del éxito por la razón que enseña cómo se pueden organizar los hechos y el conocimiento y las facultades de la mente en una unidad de potencia. Este curso te ofrece una promesa concreta, a saber: que a través de su dominio y la aplicación se puede conseguir lo que quieras, pero con dos palabras calificativas - "dentro de lo razonable."

Esta clasificación tiene en cuenta su educación, su sabiduría o su falta de ella, su resistencia física, su temperamento, y todas las otras cualidades mencionadas en los dieciséis lecciones de este curso como los factores más importantes en la consecución del éxito. Sin una sola excepción, los que han alcanzado un éxito inusitado lo han hecho, ya sea consciente o inconscientemente, a través de la ayuda de la totalidad o una parte de los quince factores importantes de los que este curso se compila.

Si usted duda de esta afirmación, entonces dominar estas dieciséis lecciones para que pueda seguir con el análisis con una precisión razonable y analizar hombres como Carnegie, Rockefeller, Hill, Harriman, Ford y otros de este tipo que han acumulado grandes fortunas de la riqueza material, y verá que entienden y aplican el principio de esfuerzo organizado, que funciona como un cordón de oro de la evidencia indiscutible, a lo largo de este curso.

Hace casi veinte años que entrevistó al Sr. Carnegie para el propósito de escribir una historia sobre él. Durante la entrevista, le pregunté a qué atribuía su éxito. Con un poco de brillo alegre en los ojos, dijo:

"Joven, antes de responder a su pregunta, por favor, defina el término de " éxito "?"

Después de esperar hasta que vio que yo estaba un poco avergonzado por su solicitud, continuó:

"Por el éxito que ha referencia a mi dinero, ¿verdad que no?"

Le aseguré que el dinero era el término por el cual la mayoría de las personas miden el éxito, y luego dijo:

"Oh, bueno, si quieres saber cómo conseguí mi dinero - si eso es lo que ustedes llaman el éxito - Voy a responder a su pregunta diciendo que tenemos una mente maestra aquí en nuestra empresa, y que la mente está compuesta por más de una veintena de hombres que constituyen mi personal de superintendentes y gerentes y contadores y los químicos y otros tipos necesarios.

10 de 35

No hay una sola persona en este grupo es la mente maestra de la que hablo, pero la suma total de las mentes del grupo, coordinado, organizado y dirigido a un fin determinado, en un espíritu de cooperación armoniosa es el poder que tiene mi dinero para mí. No hay dos mentes del grupo son exactamente iguales, pero cada uno en el grupo hace lo que tiene que hacer y lo hace mejor que cualquier otra persona en el mundo puede hacerlo. "

Allí mismo la semilla de la que este curso se ha desarrollado se sembró en mi mente, pero esa semilla no eche raíces o germinar hasta más tarde. Esta entrevista marcó el comienzo de años de investigación que condujo, finalmente, al descubrimiento del principio de la psicología se describe en la lección introductoria como el Maestro.

Escuché todo lo que dijo el señor Carnegie, pero tomé el conocimiento adquirido en muchos años de contacto posterior con el mundo de los negocios para permitir que pueda captar lo que él dice y comprender con claridad y comprender el principio parte de atrás, que era nada más ni nada menos que el principio de esfuerzo organizado en que se basa este curso en la ley del éxito.

Grupo de hombres de Carnegie constituía una Mente Maestra y que la mente estaba tan bien organizado, muy bien coordinado, tan poderoso, que podría haber acumulado millones de dólares para el señor Carnegie en prácticamente cualquier tipo de empresa de carácter comercial o industrial. El negocio del acero en la que se dedicaba esa mente no era más que un incidente en relación con la acumulación de la riqueza Carnegie.

La misma cantidad se podría haber acumulado el Maestro había sido dirigida en el negocio del carbón o el negocio de banca o el negocio de la alimentación, por la sencilla razón de que parte de atrás de la mente era el poder - ese tipo de poder que puede tener cuando hayas organizado las facultades de su mente y usted se aliaron con otras mentes bien organizado para la consecución de un objetivo principal definido en la vida.

Si puedes correr una carrera de perder sin culpar a su pérdida de alguien más, tiene buenas perspectivas de éxito más por el camino de la vida. Un cuidadoso chequeo con varios de los ex socios del señor Carnegie, que se hizo después de iniciarse el curso, demuestra de manera

concluyente que no sólo existe una ley como la que se ha llamado la Mente Maestra, pero que esta ley fue la principal fuente del éxito de Mr. Carnegie.

11 de 35

Tal vez nadie nunca fue asociado con el señor Carnegie que lo conocía mejor que hizo el Sr. CM Schwab. En estas palabras el señor Schwab ha descrito muy acertadamente que "algo sutil" en la personalidad del señor Carnegie que le permitió subir a las alturas estupendas.

"Nunca conocí a un hombre con tanta imaginación, inteligencia viva y comprensión instintiva. Sentiste que sondeó sus pensamientos y ha hecho un balance de todo lo que había hecho o podría hacer. Parecía ponerse a su siguiente palabra antes de que se hablaba . La obra de su mente era deslumbrante y su hábito de la observación cercana le dio un almacén de conocimiento sobre innumerables temas.

Pero su calidad excepcional, desde tan rico una dotación, era el poder de inspirar a otros hombres. La confianza irradiaba de él. Usted puede ser dudoso acerca de algo y discutir el asunto con el señor Carnegie.

En un instante se le hará ver que era correcto y absolutamente lo cree, o que podría resolver sus dudas al señalar su debilidad. Esta cualidad de atraer a los demás, entonces impulsándolos encendido, se levantó de su propia fuerza ".

Los resultados de su liderazgo fueron notables. Nunca antes la historia de la industria de la posada, me imagino, estaba allí un hombre que, sin entender su negocio en sus detalles de trabajo, por lo que ninguna pretensión de conocimientos técnicos sobre acero o de ingeniería, sin embargo, fue capaz de construir una empresa semejante.

"La capacidad del señor Carnegie para inspirar a los hombres se basaba en algo más profundo que cualquier facultad de juicio."

En la última frase, el Sr. Schwab ha transmitido una idea que corrobora la teoría de la mente maestra a la que el autor de este curso ha atribuido la principal fuente de energía del señor Carnegie. El señor Schwab también ha confirmado la afirmación de que el Sr. Carnegie podría haber tenido éxito, así como en cualquier otro negocio como lo hizo en el negocio del acero. Es obvio que su éxito se debió a la comprensión de su propia mente y la mente de otros hombres, y no al mero conocimiento del negocio del acero en sí.

Este pensamiento es más consolador para aquellos que aún no han alcanzado gran éxito, ya que muestra que el éxito es sólo una cuestión de la correcta aplicación de las leyes y principios que están disponibles para todos, y estas leyes, no lo olvidemos, se describe en detalle en el Dieciséis lecciones de este curso. Sr. Carnegie aprendió a aplicar la ley de la Mente Maestra.

12 de 35

Esto le permitió organizar las facultades de su mente y las facultades de la mente de otros hombres, y coordinar el conjunto detrás de una meta principal definida.

Cada estrategia, ya sea en los negocios o de la guerra o de la industria u otros llamamientos, entiende el valor del esfuerzo organizado y coordinado. Cada estrategia militar comprende el valor de la siembra de semillas de la disensión en las filas de las fuerzas de oposición, porque esto rompe el poder de la coordinación posterior de la oposición.

Durante la última guerra mundial se habló mucho acerca de los efectos de la propaganda, y no parece una exageración decir que las fuerzas de desorganización de la propaganda eran mucho más destructivo que eran todas las armas y los explosivos utilizados en la guerra. Uno de los puntos de inflexión más importantes de la guerra mundial se produjo cuando los ejércitos aliados se pusieron bajo la dirección del general francés, Foch.

Hay militares bien informadas que dicen que este fue el movimiento, que delectó la condenación para los ejércitos enemigos. Cualquier puente del ferrocarril moderno es un excelente ejemplo del valor del esfuerzo organizado, porque demuestra simplemente y claramente cómo miles de toneladas de peso pueden ser asumidos por un grupo relativamente pequeño de barras de acero y vigas de tal manera que el peso se distribuye en el grupo entero.

Había un hombre que tenía siete hijos que siempre estaban peleando entre ellos.

Un día los llamó y les informó que deseaba demostrar justo lo que su falta de esfuerzo cooperativo significaba. Se había preparado un paquete de siete palos que había atado cuidadosamente juntos.

Uno a uno, preguntó a sus hijos a tomar el paquete y lo rompiera. Cada hijo intentó, pero fue en vano. Luego cortó las cuerdas y le entregó uno de los palos a cada uno de sus hijos, y le pidió que romper por encima de su rodilla. Después de los palos todos se habían roto, con facilidad, dijo:

"Cuando ustedes chicos trabajan juntos en un espíritu de armonía que se asemejan a las ramas secas, y nadie puede vencerte;. Pero cuando riñen entre vosotros cualquiera puede derrotar uno a la vez"

Hay una que valga la pena lección de esta historia del hombre y sus siete hijos pendencieros, y puede ser aplicado a las personas de una comunidad, los empleados y los empleadores en un determinado lugar de destino, o en el estado y la nación en la que vivimos.

Esfuerzo organizado se puede hacer un poder, pero también puede ser un poder peligroso a menos guiado con la inteligencia, que es la razón principal por la decimosexta lección de este curso se dedica en gran parte a describir cómo dirigir el poder del esfuerzo organizado de manera que se conduce al éxito, ese tipo de éxito que se basa en la verdad y la justicia y la equidad que conducen a la felicidad última.



Una de las tragedias destacados de esta época de lucha y la locura de dinero es el hecho de que tan pocas personas se dedican en el esfuerzo que les gusta.

Uno de los objetivos de este curso es ayudar a cada estudiante a encontrar su nicho particular en el trabajo del mundo, donde se pueden encontrar tanto en la prosperidad material y la felicidad en abundancia.

Para ello un cuadro de análisis de caracteres acompaña a la decimosexta lección. Esta carta ha sido diseñado para ayudar al estudiante a hacer un inventario de sí mismo y descubrir lo que la capacidad latente y fuerzas ocultas yacen durmiendo en su interior.

Este curso entero está concebido como un estímulo con el que permitirá ver a ti mismo y tus fuerzas ocultas que sean, y para despertar en ti la ambición y la visión y la determinación para hacer que se fueran y reclamar lo que es legítimamente suyo .

Hace menos de treinta años, un hombre estaba trabajando en la misma tienda con Henry Ford, haciendo prácticamente el mismo tipo de trabajo que él estaba haciendo. Se ha dicho que este hombre era realmente un trabajador más competente, en ese tipo de trabajo en particular, de Ford.

Hoy este hombre sigue participando en el mismo tipo de trabajo, con salarios de menos de cien dólares a la semana, mientras que el Sr. Ford es el hombre más rico del mundo. ¿Qué diferencia hay en circulación entre estos dos hombres, que tan ampliamente los ha separado en términos de riqueza material?

Sólo esto - Ford entendió y aplicó el principio del esfuerzo organizado, mientras que el otro hombre no lo hizo. En la pequeña ciudad de Shelby, Ohio, ya que estas líneas se escriben, por primera vez en la historia del mundo se está aplicando este principio de esfuerzos organizados con el objetivo de lograr una alianza más estrecha entre las iglesias y las casas comerciales de una comunidad.

Los clérigos y hombres de negocios han formado una alianza, con el resultado de que prácticamente todas las iglesias de la ciudad está lleno de nuevo de todo hombre de negocios, y todo hombre de negocios está lleno de nuevo de todas las iglesias. El efecto ha sido el fortalecimiento de las iglesias y las casas comerciales a tal punto que se ha dicho que sería prácticamente imposible para cualquier miembro de cualquiera de las clases de fracasar en su vocación.

14 de 35

Los otros que pertenecen a la alianza permitirá no tales fallos. UN BUEN Encyclopaedia contiene la mayor parte de los hechos conocidos del mundo, pero son tan inútiles como las dunas de arena hasta que organizó y se expresa en términos de acción. He aquí un ejemplo de lo que puede ocurrir cuando grupos de hombres forman una alianza con el fin de poner el poder combinado del grupo posterior de cada unidad individual.

La alianza ha traído tanto ventajas materiales y morales a la ciudad de Shelby como se disfrutaban, pero algunas otras ciudades de su tamaño en Estados Unidos. El plan ha funcionado de manera eficaz y satisfactoria por lo que un movimiento está en marcha para extenderlo a otras ciudades de Estados Unidos.

Eso es posible tener una visión aún más concreta de cómo este principio del esfuerzo organizado se puede hacer gran alcance, deténgase un momento y deja que su imaginación para dibujar una imagen de lo que probablemente sería el resultado si cada iglesia y cada periódico y cada Rotary Club y cada club Kiwanis y cada Advertising Club y el Club de cada mujer y de cada organización cívica de naturaleza similar, en tu ciudad, o en cualquier otra ciudad en los Estados Unidos, deben formar una alianza con el propósito de reunir su poder y el uso de para el beneficio de todos los miembros de estas organizaciones.

Los resultados que pueden ser alcanzados fácilmente por una alianza de escalar la imaginación. Hay tres poderes sobresalientes en el mundo del esfuerzo organizado. Ellos son: Las iglesias, las escuelas y los periódicos.

Piense en lo que fácilmente podría pasar si estos tres grandes poderes y moldeadores de opinión pública deben aliarse entre ellos a fin de lograr un cambio necesario en la conducta humana.

Podrían, en una sola generación, por lo que modificar la actual norma de la ética empresarial, por ejemplo, que sería prácticamente un suicidio comercial para cualquier persona que trate de realizar transacciones comerciales en virtud de cualquier norma con exclusión de la regla de oro. Esa alianza se podría hacer para producir la suficiente influencia para cambiar, en una sola generación, el negocio, las tendencias sociales y morales de todo el mundo civilizado.

Tal alianza tendría poder suficiente para imponer a las mentes de las generaciones que se aproximan los ideales deseados. La potencia se organizó esfuerzo, como ya se ha dicho! El éxito se basa en el poder!

15 de 35

Eso puede tener un concepto claro de lo que se entiende por el término "esfuerzo organizado". He hecho uso de las ilustraciones anteriores, y en aras de una mayor atención, voy a repetir la afirmación de que la acumulación de grandes riquezas y el logro de una estación de alta en la vida, como constituyen lo que comúnmente llamamos éxito, se basan en la visión de comprender y la capacidad de asimilar y aplicar los principios fundamentales de las dieciséis lecciones de este curso.

Este curso está en completa armonía con los principios de la economía y los principios de la Psicología Aplicada. Usted podrá observar que esas lecciones, que dependen, para su aplicación práctica, en el conocimiento de la psicología, se han complementado con una explicación suficiente de los principios psicológicos implicados para hacer las lecciones de fácil comprensión.

Antes de que los manuscritos de este curso fueron a la editorial que se presentaron a algunos de los más importantes banqueros y hombres de negocios de los Estados Unidos, para que puedan ser examinados, analizados y criticados por el tipo más práctico de la mente.

Uno de los banqueros más conocidos de la ciudad de Nueva York volvieron los manuscritos con el siguiente comentario: "Tengo una maestría en Yale, pero me gusto intercambiar todo lo que este título me ha llevado a cambio de lo que su curso sobre la ley del éxito habría traído conmigo si me hubieran dado la privilegio de lo que es una parte de mi entrenamiento mientras estudiaba en Yale.

Mi esposa y mi hija también leer los manuscritos, y mi esposa ha llamado su curso "el maestro del teclado de la vida" porque cree que todos los que entienden cómo aplicarlo puede tocar una sinfonía perfecta en sus respectivos llamamientos, así como un pianista puede tocar cualquier melodía una vez que el teclado del piano y los fundamentos de la música se han dominado".

No hay dos personas en el mundo son exactamente iguales, y por esta razón se espera que no hay dos personas a alcanzar con este curso el mismo punto de vista. Cada estudiante debe leer el curso, entenderlo y luego apropiada de su contenido lo que él o ella necesita para desarrollar una personalidad equilibrada.

Antes de esta asignación se hace correctamente, será necesario que el estudiante analice a sí mismo, a través del uso del cuestionario que viene con la decimosexta lección del curso, con el fin de averiguar cuáles pueden ser sus deficiencias.

Este cuestionario no debe ser llenado hasta que el estudiante fondo amos el contenido de todo el curso, ya que él estará entonces en condiciones de responder a las preguntas con mayor precisión y comprensión de sí mismo.

16 de 35

Con la ayuda de este cuestionario analista carácter experimentado puede hacer un inventario de las facultades con la misma facilidad y con la mayor precisión un comerciante puede inventariar los bienes en sus estantes. Este curso ha sido elaborado con el propósito de ayudar al estudiante a descubrir cuáles son sus talentos naturales, y con el fin de ayudar a organizar, coordinar y poner en uso los conocimientos adquiridos con la experiencia. Durante más de veinte años he estado recogiendo, clasificando y organizando el material que ha pasado en el curso.

Durante los últimos catorce años he analizado más de 16.000 hombres y 21 mujeres, y todos los hechos vitales obtenidos de estos análisis se han organizado y tejido en este curso con cuidado. Estos análisis se llevaron a cabo muchos hechos interesantes que han ayudado a hacer este curso práctico y usable.

Por ejemplo, se descubrió que el noventa y cinco por ciento de todos los que se analizaron fueron un fracaso, y sólo cinco por ciento eran éxitos. (Por el término "fracaso" se quiere decir que no habían podido encontrar la felicidad y las necesidades ordinarias de la vida sin lucha que era casi insoportable.)

Tal vez se trata de la proporción de éxitos y fracasos que se pueden encontrar si todos los pueblos del mundo se analizaron con precisión. La lucha por la mera existencia es fenomenal entre personas que no han aprendido a organizar y dirigir sus talentos naturales, mientras que el logro de las necesidades, así como la adquisición de muchos de los lujos, es relativamente sencillo entre aquellos que han dominado el principio de esfuerzo organizado.

Uno de los hechos más sorprendentes sacado a la luz por los 16.000 análisis fue el descubrimiento de que el noventa y cinco por ciento que fueron clasificados como fracasos fueron en esa clase porque no tenían objetivo principal definido en la vida, mientras que el cinco por ciento que constituye el éxito queridos no sólo tenía fines que fueron definidos, pero tenían, también, planes concretos para el logro de sus propósitos.

Otro dato importante revelado por estos análisis es que el noventa y cinco por ciento que constituyen los fallos se dedicaban a trabajos que no les gustaba, mientras que el cinco por ciento que constituyen los exitosos estaban haciendo lo que más les gustó. Es dudoso que una persona podría ser un fracaso en el ejercicio de trabajo, lo que más le gustaba.

Otro hecho importante aprender de los análisis fue que todo el cinco por ciento que estaba teniendo éxito había formado el hábito de ahorro sistemático de dinero, mientras que el noventa y cinco por ciento que eran fracasos no guardados.

17 de 35

Esto es digno de una reflexión seria. Uno de los principales objetivos de este curso es ayudar al estudiante en la realización de su obra seleccionada de tal manera que se obtendrán los mayores beneficios en dinero y felicidad.

*NO POSICIÓN EN LA VIDA PUEDE SER SEGURO, Y NO LOGRO PUEDE SER PERMANENTE A MENOS CONSTRUIDO EN LA VERDAD Y LA JUSTICIA.*

### **Un objetivo principal definido**

La nota clave de toda esta lección se puede encontrar en la palabra definida. Es muy lamentable saber que el noventa y cinco por ciento de la población del mundo se la deriva sin rumbo por la vida, sin la menor idea del trabajo para el que están mejor equipados, y sin concepto alguno incluso de la necesidad de tal cosa como un objetivo definido hacia el cual luchar.

Hay una psicológica, así como una razón económica para la selección de un objetivo principal definido en la vida. Dedicemos nuestra atención en el aspecto psicológico de la cuestión por primera vez. Es un principio bien establecido de la psicología que los actos de una persona están siempre en armonía con los pensamientos dominantes de su mente.

Cualquier objetivo principal definido que se fija deliberadamente en la mente y se mantuvo así,

con la determinación de darse cuenta de ello, finalmente se satura toda la mente subconsciente hasta que influye automáticamente la acción física del cuerpo hacia el logro de ese propósito.

Su principal propósito definido en la vida se debe seleccionar con cuidado deliberado, y después de que se ha seleccionado se debe redactar y se coloca donde podrás ver al menos una vez al día, el efecto psicológico de que es para impresionar a tal efecto en su subconsciente mente con tanta fuerza que se acepta tal fin como un patrón o modelo que eventualmente dominar a sus actividades en la vida y te llevará, paso a paso, hacia la consecución del objeto de atrás de ese propósito.

El principio de la psicología a través del cual usted puede impresionar a su principal objetivo definido sobre su mente subconsciente se llama autosugestión, o sugerencia que usted hace repetidamente a sí mismo. Es un grado de auto-hipnosis, pero no tenga miedo de que por eso, porque era el mismo principio a través de la ayuda de que Napoleón se levantó de la estación humilde pobre corsa a la dictadura de Francia.

18 de 35

Fue a través de la ayuda de este mismo principio que Thomas A. Edison ha aumentado desde el principio humilde de un carnicero noticia donde se acepta como el principal inventor del mundo.

Fue a través de la ayuda de este mismo principio que Lincoln puente del poderoso abismo entre su nacimiento humilde, en una cabaña en las montañas de Kentucky, y la presidencia de la nación más grande en la tierra. Fue a través de la ayuda de este mismo principio que Theodore Roosevelt se convirtió en uno de los líderes más agresivos que nunca llegaron a la presidencia de los Estados Unidos.

Usted no debe temer del principio de la autosugestión, siempre y cuando esté seguro de que el objetivo para el cual usted se está esforzando es uno que le traerá la felicidad de naturaleza duradera. Asegúrese de que su propósito definido es constructiva, para que su consecución traerá penuria y miseria a nadie, que le traerá la paz y la prosperidad, a continuación, aplicar, hasta el límite de su comprensión, el principio de la autosugestión para la rápida consecución de este propósito.

En la esquina de la calle, justo enfrente de la habitación en la que yo escribo, veo a un hombre que está allí todo el día y vende maní. Él está ocupado cada minuto. Cuando no hayan participado efectivamente en la toma de una venta que es tostado y envasado de los cacahuets en pequeños sacos. Él es uno de ese gran ejército que constituye el noventa y cinco por ciento que no tienen ningún propósito definido en la vida.

Él es la venta de maní, no porque le gusta ese trabajo mejor que cualquier otra cosa que podría hacer, sino porque nunca se sentó y pensó un propósito definido que le traería mayores beneficios para su trabajo. Él está vendiendo cacahuets porque es un vagabundo sobre el mar de la vida, y una de las tragedias de su obra es el hecho de que la misma cantidad de esfuerzo que se pone en ella, si dirige a lo largo otras líneas, le traería beneficios mucho mayores .

Otra de las tragedias de la obra de este hombre es el hecho de que está inconscientemente haciendo uso del principio de la autosugestión, pero lo está haciendo a su propia desventaja. Sin duda, si una imagen se podría hacer de sus pensamientos, no habría nada en esa foto, excepto un tostador de maní, algunas pequeñas bolsas de papel y una multitud de personas que compran los cacahuetes.

Este hombre podría salir del negocio de maní si tenía la visión y la ambición primera imaginarse a sí mismo en un llamamiento más rentable, y la perseverancia para mantener esa imagen ante su mente hasta que le influyó para tomar los pasos necesarios para introducir una mayor vocación rentable.

19 de 35

Él pone suficiente mano de obra en su trabajo que le trajera un cambio sustancial si que el trabajo se dirige hacia el logro de un propósito definido que ofrecía mayores rendimientos. Uno de mis amigos personales más cercanos es uno de los escritores más conocidos y oradores de este país.

Hace unos diez años que vio las posibilidades de este principio de la autosugestión y comenzó de inmediato, para aprovechar y ponerlo a trabajar. Se elaboró un plan para su aplicación que demostró ser muy eficaz. En ese momento no era ni un escritor, ni un orador.

Cada noche, antes de ir a dormir, él cerró los ojos y ver, en su imaginación, una mesa de consejo de largo en la que coloca (en su imaginación) a ciertos hombres bien conocidos por sus características deseaba absorber en su propia personalidad. Al final de la tabla que coloca Lincoln, ya uno y otro lado de la mesa se coloca Napoleón, Washington, Emerson y Elbert Hubbard.

Luego procedió a hablar con estas figuras imaginarias que se había sentado a su mesa del consejo imaginario, algo de esta manera:

El Sr. Lincoln: Deseo construir en mi propio carácter las cualidades de la paciencia y la justicia hacia toda la humanidad y el agudo sentido del humor, que eran sus características sobresalientes. Necesito estas cualidades y no seré contento hasta que los haya desarrollado.

Sr. Washington: Deseo de construir en mi propio carácter las cualidades de patriotismo y sacrificio y liderazgo que eran sus características sobresalientes.

El señor Emerson: Deseo construir en mi propio carácter las cualidades de la visión y la capacidad de interpretar las leyes de la naturaleza como está escrito en las rocas de las prisiones y los árboles crecen y fluyendo arroyos y el cultivo de flores y los rostros de los niños pequeños, que fueron sus características más destacadas.

Napoleon: deseo de construir en mi propio carácter las cualidades de la autosuficiencia y la capacidad estratégica para dominar los obstáculos y beneficios de los errores y desarrollar la fuerza de la derrota, que eran sus características sobresalientes.

El Sr. Hubbard: Deseo de desarrollar la capacidad de la igualdad e incluso a sobresalir la capacidad que poseía con la que expresarse en un lenguaje claro, conciso y contundente. Noche tras noche, durante muchos meses, este hombre vio a estos hombres sentados alrededor de la mesa del consejo imaginaria hasta que por fin se había impreso sus características sobresalientes en su propia mente subconsciente con tanta claridad que comenzó a desarrollar una personalidad que fue una combinación de sus personalidades.

20 de 35

La mente subconsciente puede ser comparado con un imán, y cuando se ha revitalizado y se satura completamente con ningún propósito definido tiene una decidida tendencia a atraer todo lo que es necesario para el cumplimiento de ese propósito.

Iguales se atraen, y usted puede ver la evidencia de esta ley en cada brizna de hierba y cada árbol que crece. La bellota atrae desde el suelo y el aire de los materiales necesarios fuera de los cuales a crecer un árbol de roble. Nunca crece un árbol que es de roble y parte de álamo. Cada grano de trigo que se siembra en la tierra atrae a los materiales de los cuales crecen a un tallo de trigo. Nunca se equivoca y crece tanto la avena y el trigo en el mismo tallo.

Y los hombres están sujetos, además, a esta misma ley de la atracción. Vaya a cualquier distrito pensión barata en cualquier ciudad y allí se encuentra la gente de la misma tendencia general de la mente asociada juntos.

*NO DECIR AL MUNDO LO QUE PUEDE HACER...  
MOSTRARLO!*

Por otro lado, entra en una comunidad próspera y allí se encuentra la gente de las mismas tendencias generales asociados juntos. Los hombres que tienen éxito siempre buscan la compañía de otros que tienen éxito, mientras que los hombres que están en el lado desigual de la vida siempre buscan la compañía de aquellos que se encuentran en circunstancias similares. "La miseria ama la compañía."

El agua busca su nivel sin la certeza más fina que el hombre busca la compañía de aquellos que ocupan su estado general financieramente y mentalmente.

Un profesor de la Universidad de Yale y un vagabundo analfabeto no tienen nada en común. Serían miserable si lanzados juntos por un largo período de tiempo. Aceite y agua se mezclan tan fácilmente como los hombres que no tienen nada en común.

Todo lo cual nos lleva a la siguiente declaración: Que atraerá a usted la gente que armonizan con su propia filosofía de la vida, si desea o no. Siendo esto cierto, no puedes ver la importancia de revitalizar su mente con un objetivo principal definido que atraerá a ustedes que serán de ayuda para usted y no un obstáculo?

Suponga que su principal objetivo definitivo es muy por encima de la actual estación en la vida. ¿Y qué?

Es su privilegio - no, el deber, de apuntar alto en la vida. Te debes a ti mismo y de la comunidad en la que vive para establecer un alto estándar para ti. Hay mucha evidencia para justificar la creencia de que nada dentro de la razón está más allá de la posibilidad de alcanzar para el hombre cuyo principal objetivo definitivo ha sido bien desarrollado.

21 de 35

Hace Louis Victor Eytinge algunos años se le dio una sentencia de cadena perpetua en el penal de Arizona. En el momento de su encarcelamiento era un todo "hombre malo", según sus propias confesiones. Además de esto se creía que iba a morir de la tuberculosis dentro de un año.

Eytinge tenía motivos para sentirse desalentado, si alguien alguna vez lo había hecho. Sentimiento público contra él era intenso y no tenía un solo amigo en el mundo que vino y le ofreció el estímulo o ayuda.

Entonces sucedió algo en su mente que le devolvió su salud, ponga la temida "peste blanca" en fuga y finalmente abrió las puertas de la prisión y le dio su libertad. ¿Cuál era ese "algo"?

Sólo esto: Él se decidió a azotar la peste blanca y recuperar su salud. Ese fue un objetivo principal muy definido.

En menos de un año desde el momento en que se tomó la decisión de que había ganado. Luego se extendió ese objetivo principal definido al hacer su mente para ganar su libertad. Pronto las paredes de la prisión se derritieron a su alrededor. No hay ambiente indeseable es lo suficientemente fuerte como para sostener el hombre o la mujer que entiende la manera de aplicar el principio de la autosugestión en la creación de un objetivo principal definido.

Tal persona puede liberarse de los grilletes de la pobreza; destruir los gérmenes de las enfermedades más mortales, levantarse de una estación humilde de la vida al poder y la abundancia. Todos los grandes líderes basan su liderazgo en un objetivo principal definido.

Los seguidores son seguidores dispuestos cuando saben que su líder es una persona con un objetivo principal definido que tiene el coraje para respaldar ese propósito con la acción. Incluso un caballo reacio sabe cuando un conductor con un objetivo principal definido toma las riendas, y cede a ese controlador.

Cuando un hombre con un objetivo principal definido empieza todo el mundo a través de una multitud se aparta y hace un camino para él, pero lo dejó a un hombre dudó y demostrar con sus acciones que él no está seguro de por dónde se quiere ir y la gente va a intensificar en todo dedos de los pies y se niegan a ceder un ápice de su camino.



En ningún lugar es la falta de un objetivo principal definido más evidente o más perjudicial de lo que es en la relación entre padres e hijos. Los niños perciben muy rápidamente la actitud vacilante de sus padres y se aprovechan de esa actitud con bastante libertad. Es el mismo durante toda la vida - los hombres con un claro objetivo principal imponer respeto y la atención en todo momento.

22 de 35

Hasta aquí el punto de vista psicológico de un propósito definido. Pasemos ahora al aspecto económico de la cuestión. Si un buque de vapor perdió su timón, en medio del océano, y comenzó dando vueltas alrededor, pronto agotar su abastecimiento de combustible, sin llegar a la costa, a pesar del hecho de que se utilice la energía suficiente para llevarlo a la orilla y de vuelta varias veces.

El hombre que trabaja sin un propósito definido que está respaldado por un plan definido para su consecución, se asemeja a la nave que ha perdido su timón. Trabajo duro y las buenas intenciones no son suficientes para llevar a un hombre a través del éxito, porque ¿cómo puede un hombre estar seguro de que ha alcanzado el éxito a menos que haya establecido en su mente algún objeto definido que desea?

Cada casa bien construida, se inició en la forma de un propósito definido, más un plan definido en la naturaleza de un conjunto de planos. Imagínese lo que pasaría si se trató de construir una casa por el método al azar, y sin planes. Los obreros estarían en el camino del otro, material de construcción se amontonó todo el lote antes de que se complete la fundación, y todo el mundo en el trabajo tendrían una idea diferente de cómo la casa debe ser construida. Resultado, el caos y los malentendidos y el costo que sería prohibitivo.

Sin embargo, ¿había parado a pensar que la mayoría de las personas terminan la escuela, tener un empleo o entrar en un comercio o profesión sin la menor idea de todo lo que aún se asemeja remotamente a un propósito definido o un plan definido?

En vista del hecho de que la ciencia ha proporcionado maneras razonablemente precisas y medios de análisis de carácter y la determinación de la vida de trabajo para que las personas están mejor equipados, ¿no parece una tragedia moderna que el noventa y cinco por ciento de la población adulta del mundo se compone de hombres y mujeres que son fracasos, porque no han encontrado su nicho adecuado en el trabajo del mundo?

Si el éxito depende de la energía, y si la energía está organizado esfuerzo, y si el primer paso en la dirección de la organización es un propósito definido, entonces uno puede ver fácilmente por qué tal fin es esencial.

Hasta que el hombre elige un propósito definido en la vida se disipa su energía y extiende sus pensamientos sobre tantos temas y en tantas direcciones diferentes que no conducen al poder, pero a la indecisión y debilidad. Con la ayuda de un vaso pequeño de lectura usted puede enseñar una

gran lección sobre el valor del esfuerzo organizado.

Mediante el uso de este tipo de vidrio que pueda concentrarse los rayos del sol en un claro spot con tanta fuerza que se quemara, un agujero en una tabla.

23 de 35

Retire el cristal (que representa el propósito definido) y los mismos rayos del sol puede brillar en el mismo tablón de durante un millón de años sin quemarla.

Un millar de baterías eléctricas secas, cuando se organizan adecuadamente y conectados entre sí con cables, se produce suficiente energía para hacer funcionar una buena pieza de tamaño de la maquinaria durante varias horas, pero tenga esas mismas células solos, desconectados, y no uno de ellos ejercerían la energía suficiente para convertir la maquinaria una vez más. Las facultades de la mente pueden correctamente ser comparados con las pilas secas.

Al organizar sus facultades, de acuerdo con el plan establecido en las dieciséis lecciones de este curso de lectura en la ley del éxito, y dirigirlos hacia el logro de un propósito definido en la vida, a continuación, tomar ventaja de la cooperativa o acumulativa principio de que el poder se desarrolla, que se llama esfuerzo organizado.

El consejo de Andrew Carnegie fue la siguiente:

*"Poner todos los huevos en una canasta y luego ver la canasta para ver que nadie se inicia la vuelta."*

Por ese consejo que quería decir, por supuesto, que no hay que disipar nuestras energías mediante la participación en las líneas laterales. Carnegie era un economista de sonido y sabía que la mayoría de los hombres harían bien si lo aprovecharon y dirigieron sus energías que alguna cosa se hace bien.

***LO MEJOR DE COMPENSACIÓN PARA HACER LAS COSAS ES  
LA CAPACIDAD DE HACER MÁS.***

Cuando el plan de este curso la lectura nació primero Recuerdo haber tomado el primer manuscrito a un profesor de la Universidad de Texas, y en un espíritu de entusiasmo que le sugirió que había descubierto un principio que sería de ayuda para mí en cada discurso público que pronuncie después, porque estaría mejor preparado para organizar y reunir mis pensamientos.

Miró el contorno de los quince puntos por unos minutos, luego se volvió hacia mí y dijo: "Sí, su descubrimiento va a ayudar a tomar mejores discursos, pero eso no es todo lo que va a hacer lo ayudará a convertirse en un escritor más eficaz, ya que he notado en sus escritos anteriores, una tendencia a dispersar sus pensamientos.

Por ejemplo, si usted comenzó a describir una hermosa montaña allá en la distancia que sería apto para desviar su descripción, llamando la atención sobre un hermoso lecho de flores silvestres, o un arroyo corriendo, o un pájaro cantando, desviándose aquí y allá, en zig-zag moda, para finalmente llegar al punto adecuado desde el que ver la montaña.

24 de 35

En el futuro se va a encontrar mucho menos difícil de describir un objeto, ya sea que usted está hablando o escribiendo, porque sus puntos de quince representan el fundamento de la organización. "

Un hombre que no tenía piernas, una vez se encontró con un hombre que era ciego. Para demostrar de manera concluyente que el cojo era un hombre de visión que propone el ciego que forman una alianza que sería de gran beneficio para ambos.

"Deja que yo me subo a la espalda", dijo al ciego, "entonces voy a utilizar sus piernas y le permite usar los ojos. Entre los dos nos vamos a llevarnos bien con mayor rapidez."

Fuera de esfuerzo aliado viene más poder. Este es un punto que merece mucho la repetición, ya que forma una de las partes más importantes de la fundación de este Curso de Lectura.

Las grandes fortunas del mundo se han acumulado a través de la utilización de este principio de esfuerzo aliado. Lo que un hombre puede lograr con una sola mano, durante un tiempo de vida útil, resulta insignificante en el mejor, no importa lo bien organizado que el hombre puede ser, pero lo que un hombre puede realizar desde el principio de la alianza con otros hombres es prácticamente sin limitación.

Esa mente maestra a la que se refirió Carnegie durante mi entrevista con él se compone de más de una veintena de mentes. En ese grupo eran hombres de prácticamente todos temperamento e inclinación.

Cada hombre estaba allí para jugar una cierta parte y lo hizo nada más. Hubo un perfecto entendimiento y trabajo en equipo entre estos hombres. Era el negocio de Carnegie para mantener la armonía entre ellos. Y lo hizo maravillosamente bien.

Si está familiarizado con el juego de fútbol que saben, por supuesto, que el equipo ganador es el que mejor coordina los esfuerzos de sus jugadores. El trabajo en equipo es lo que gana. Es lo mismo en el gran juego de la vida.

En su lucha por el éxito que debe tener siempre presente la necesidad de saber qué es lo que quieres de saber exactamente cuál es su propósito definido - y el valor del principio de esfuerzo organizado para la consecución de aquello que constituye su propósito definido . En una manera vaga casi todo el mundo tiene un propósito definido - a saber, el deseo de dinero!

Pero esto no es un propósito definido en el sentido del término tal como se utiliza en esta lección. Antes de que su propósito puede ser considerado definitivo, a pesar de ello fueron la acumulación de dinero, tendría que llegar a una decisión sobre el método preciso por el que se

propone acumular ese dinero.

5 de 35

Sería suficiente para que usted diga que usted ganar dinero por entrar en algún tipo de negocio. Usted tendría que decidir qué línea de negocio. También tendría que decidir donde usted busque. También tendría que decidir las políticas de negocio en las que quiere llevar a cabo su negocio. Al responder a la pregunta,

"¿Cuál es su propósito definido en la vida"

que aparece en el cuestionario, lo que he utilizado para el análisis de más de 16.000 personas, muchas respondieron acerca de la siguiente manera:

"Mi propósito definido en la vida es tener la mayor cantidad de servicios para el mundo como sea posible y ganar una buena vida.

La respuesta es casi tan clara como la concepción de una rana del tamaño del universo es correcta!

El objetivo de esta lección no es para informarles de lo que su vida-trabajo debe ser, porque de hecho esto se podría hacer con una precisión sólo después de que había sido completamente analizada, sino que se pretende como un medio para inculcar en su mente una clara concepción del valor de un propósito definido de alguna naturaleza, y del valor de la comprensión del principio de esfuerzo organizado como un medio para alcanzar la potencia necesaria con la que se materialice su propósito definido.

La observación cuidadosa de la filosofía de negocios de más de un centenar de hombres y mujeres que han alcanzado gran éxito en sus respectivos llamamientos, reveló el hecho de que cada uno era una persona de la decisión rápida y definitiva. El hábito de trabajar con un objetivo principal definido se reproducen en que el hábito de una pronta decisión, y este hábito vendrá en tu ayuda en todo lo que hacen.

Por otra parte, el hábito de trabajar con un objetivo principal definido le ayudará a concentrar toda su atención en cualquier tarea hasta que haya dominado. Concentración de esfuerzos y el hábito de trabajar con un objetivo principal definido, son dos de los factores esenciales en el éxito que siempre se encuentran juntas.

Uno lleva a la otra. Los mejores hombres de negocios exitosos conocidos eran todos los hombres de una pronta decisión que trabajaron siempre con un objetivo principal, destacada como su principal objetivo.

Algunos ejemplos notables son las siguientes:

Woolworth eligió, ya que su principal objetivo definido, el fragor de los Estados Unidos con una cadena de cinco y diez tiendas Cent, y concentró su mente en esta tarea hasta que "hizo y lo hizo."

Wrigley concentró su mente en la producción y venta de un paquete de cinco por ciento de la goma de mascar y se volvió esta idea en millones de dólares.

26 de 35

Edison se concentró en el trabajo de armonización de las leyes naturales e hizo sus esfuerzos descubrir invenciones más útiles que cualquier otro hombre que haya vivido. Henry L. Doherty se concentró en la construcción y operación de plantas de utilidad pública y se hizo multimillonario.

Ingersoll concentró en un reloj de dólar y ceñida a la tierra con "tickers" e hizo esta idea le dió un fortuna.

Statler concentró en "acogedor hotel de servicio" y se hizo rico y útil para millones de personas que utilizan su servicio.

Edwin C. Barnes se concentró en la venta de aparatos para dictar de Edison, y se retiró, mientras todavía era un hombre joven, con más dinero del que necesita.

Woodrow Wilson concentró su mente en la Casa Blanca durante veinticinco años y se convirtió en su principal inquilino, gracias a su conocimiento del valor de seguir un objetivo principal definido.

Lincoln concentró su mente en la liberación de los esclavos y se convirtió en nuestro más grande presidente de Estados Unidos, mientras que hacerlo.

Martin W. Littleton oyó una voz, que le llenó con el deseo de llegar a ser un gran abogado, concentra su mente en ese objetivo, y ahora se dice que es el abogado de mayor éxito en Estados Unidos, cuyos honorarios para un solo caso no suele ser inferior \$ 50,000.00.

Rockefeller se concentró en el aceite y se convirtió en el hombre más rico de su generación.

Ford se concentró en "flivvers" y se hizo el hombre más rico y poderoso que jamás haya existido.

Carnegie se concentró en acero e hizo sus esfuerzos a construir una gran fortuna y pegados a su nombre en las bibliotecas públicas de toda América.

Gillette se concentró en una maquinilla de afeitar de seguridad, le dio al mundo un "afeitado" y se hizo multimillonario.

George Eastman se concentró en la Kodak y se le dió la idea de una fortuna mientras que traer mucho placer a millones de personas.

Russell Conwell concentra en una sencilla conferencia "Acres de Diamantes", y se dió la idea de más de \$ 6.000.000.

Hearst se concentró en los periódicos sensacionalistas y tomó la idea de millones de dólares.

Helen Keller se concentró en aprender a hablar, y, a pesar del hecho de que era sordo, mudo y ciego, se dio cuenta de su clara meta principal.

John H. Patterson se concentró en las cajas registradoras y se hizo rico y los demás "cuidado".

El último Kaiser de Alemania se concentró en la guerra y consiguió una gran dosis de la misma, no olvidemos el hecho!

27 de 35

Fleischmann se concentró en el pequeño pastel humilde de la levadura e hizo cosas joroba mismos en todo el mundo.

Marshall Field se concentró en la tienda más grande y lo minorista del mundo! se levantó antes que él, en realidad.

Philip Armadura concentró en el negocio de carnicería y estableció una gran industria, así como una gran fortuna.

*CUALQUIERA PUEDE "EMPEZAR", PERO SÓLO LA PURA SANGRE SE "TERMINAR"*

Millones de personas se concentran, a diario, en la pobreza y el fracaso y obtener tanto en sobreabundancia.

Wright Brothers concentra en el avión y dominar el aire.

Pullman se concentró en el coche cama y la idea le hizo rico y millones de personas en los viajes confortables.

La Liga Anti-Saloon concentrado en la Enmienda de Prohibición y (ya sea para bien o para mal) lo hizo una realidad.

Por lo tanto, se verá que todos los que tienen éxito con un poco de trabajo definido objetivo, excepcional como el objeto de su trabajo. Hay una sola cosa que usted puede hacer mejor que nadie en el mundo podría hacerlo.

Buscar hasta encontrar lo que esta línea de esfuerzo es, que sea el objeto de su principal objetivo definido y luego organizar todas sus fuerzas y atacar con la creencia de que usted va a ganar. En su búsqueda de la obra para la que se adapta mejor, será así si se tiene en cuenta el hecho de que lo más probable alcanzar el mayor éxito por averiguar lo que el trabajo que más te guste, porque es un hecho bien conocido que un hombre generalmente mejor éxito en la línea particular de la actividad en la que él puede lanzar todo su corazón y alma.

Volvamos, en aras de la claridad y énfasis a los principios psicológicos a los que se fundamenta esta lección, porque va a significar una pérdida que puede darse el lujo, si usted no puede comprender la verdadera razón para establecer un objetivo principal definido en su mente.

Estos principios son los siguientes:

Primero: Cada movimiento voluntario del cuerpo humano se produce, controlado y dirigido por el pensamiento, a través del funcionamiento de la mente.

Segundo: La presencia de cualquier pensamiento o idea en la conciencia tiende a producir una sensación asociada e instar a transformar ese sentimiento en acción muscular adecuado que está en perfecta armonía con la naturaleza del pensamiento.

Por ejemplo, si piensas guiñando el párpado y no hay influencias o pensamientos de venta libre en su mente en el momento de detener la acción, el nervio motor llevará el pensamiento de la sede del gobierno, en el cerebro, y apropiada o correspondientes musculares acción tiene lugar inmediatamente.

28 de 35

Afirmar este principio desde otro ángulo: Usted elige, por ejemplo, un propósito definido como su obra de la vida y tomar una decisión que va a llevar a cabo ese propósito. Desde el momento que usted hace esta elección, ello se convierte en el pensamiento dominante en su conciencia, y están constantemente en alerta por los hechos, la información y el conocimiento con el que para lograr ese propósito.

Desde el momento en que se planta un propósito definido en su mente, su mente comienza, tanto consciente como inconscientemente, para reunir y almacenar lejos del material con el que está para lograr ese propósito.

El deseo es el factor que determina cuál es su propósito definido en la vida será. Nadie puede seleccionar su deseo de dominar para usted, pero una vez que seleccione usted mismo se convierte en su principal objetivo definido y ocupa el centro de atención de su mente hasta que se satisface con la transformación en la realidad, a menos que usted permite que sea desplazado por deseos

conflictivos.

Para enfatizar el principio de que estoy aquí tratando de dejar claro, yo creo que no es descabellado sugerir que para estar seguro de alcanzar con éxito, el propio objetivo principal definido en la vida debe ser respaldado con un ardiente deseo de su logro. Me he dado cuenta de que los niños y niñas que ingresan a la universidad y pagan su camino a través de trabajo parecen sacar más provecho de sus estudios que aquellos cuyos gastos son pagados por ellos.

El secreto de esto puede encontrarse en el hecho de que aquellos que están dispuestos a trabajar su camino a través son bendecidos con un ardiente deseo de la educación, y ese deseo, si el objeto del deseo está dentro de lo razonable, es prácticamente seguro de realización.

La ciencia ha establecido, más allá de la menor lugar a dudas, que a través del principio de la autosugestión cualquier deseo profundamente arraigado satura todo el cuerpo y la mente con la naturaleza del deseo y literalmente transforma la mente en un poderoso imán que atraerá el objeto de el deseo, si es dentro de lo razonable.

Para la iluminación de aquellos que no pueden interpretar correctamente el significado de esta declaración me esforzaré por establecer este principio de otra manera.

Por ejemplo, simplemente desear un automóvil no hará que un automóvil para venir rodando en, pero, si hay un deseo ardiente para un automóvil, que el deseo dará lugar a la acción apropiada a través de la que pueda pagarse para un automóvil.

29 de 35

Simplemente desear la libertad nunca liberar a un hombre que estaba recluido en la cárcel si no fuera lo suficientemente fuerte como para hacer que él hiciera algo para sí mismo derecho a la libertad.

Estos son los pasos que conducen a la realización del deseo:

Primero, el deseo ardiente, entonces la cristalización de ese deseo en un propósito definido, entonces suficientes las medidas adecuadas para alcanzar ese propósito.

Recuerde que estos tres pasos son siempre necesarios para asegurar el éxito. Una vez conocí a una chica muy pobre que tenía un deseo ardiente por un marido rico, y por fin lo conseguí, pero no sin haber transformado ese deseo en el desarrollo de una personalidad muy atractiva, que, a su vez, atrajo el esposo deseado.

Una vez tuve un deseo ardiente de ser capaces de analizar con precisión y carácter que el deseo era tan persistente y tan profundamente asentado que prácticamente me llevó en diez años de investigación y estudio de los hombres y las mujeres.



George S. Parker hace una de las mejores plumas del mundo, ya pesar del hecho de que su negocio se lleva a cabo a partir de la pequeña ciudad de Janesville, Wisconsin, ha extendido su producto todo el camino en todo el mundo y tiene su pluma en venta en todos los países civilizados del mundo.

Hace más de veinte años, el propósito definitivo del Sr. Parker fue creado en su mente, y ese propósito era producir la mejor pluma que el dinero puede comprar.

Retrocedió al efecto con un ardiente deseo de su realización y si usted lleva una pluma lo más probable es que usted tiene pruebas en su posesión que le ha traído éxito abundante.

Usted es un contratista y constructor, y, como los hombres que construyen casas por pura madera y ladrillo y acero, se debe elaborar un conjunto de planes después de lo cual dar forma a su edificio éxito.

Usted está viviendo en una era maravillosa, cuando los materiales que intervienen en el éxito son abundantes y baratos. Usted tiene a su disposición, en los archivos de las bibliotecas públicas, los resultados cuidadosamente compiladas de dos mil años de investigación que cubren prácticamente cada posible línea de esfuerzo en los que se podría querer participar.

Si usted desea convertirse en un predicador que tiene a mano toda la historia de lo que ha sido aprendido por los hombres que le han precedido en este campo.

Si usted desea convertirse en un mecánico que tiene a mano toda la historia de la invención de las máquinas y el descubrimiento y usos de los metales y cosas metálicas en la naturaleza.

30 de 35

Si usted desea convertirse en un abogado que tiene a su disposición toda la historia de procedimiento de la ley.

A través del Departamento de Agricultura, en Washington, que tiene a su disposición todo lo que se ha aprendido sobre la agricultura y la agricultura, donde se puede utilizar si desea encontrar su vida de trabajo en este campo.

El mundo nunca fue tan resplandeciente de oportunidad como lo es hoy. Por todas partes hay una demanda cada vez mayor de los servicios del hombre o la mujer que hace una mejor trampa para ratones o se comporta mejor servicio taquigráfico o predica mejor sermón o cava una zanja o mejor funciona un banco más complaciente.

Esta lección no se completará hasta que haya hecho su elección en cuanto a lo que su principal objetivo definido en la vida es ser y luego registró una descripción de ello por escrito y lo colocó donde se puede ver que cada mañana cuando te levantas y cada noche cuando se jubile.

La dilación es - pero ¿por qué predicar al respecto?

Cada línea de un hombre que escribe, y cada acto en el que se entrega, y cada palabra que pronuncia sirve como evidencia ineludible de la naturaleza de lo que está profundamente arraigada en su corazón, una confesión que no puede negar.

Usted sabe que usted es el que corta tu leña y el cajón de su propia agua y el artífice de su propio objetivo principal definido en la vida, por lo tanto, ¿por qué detenernos en lo que ya sabes?

A propósito definido es algo que debe crear por ti mismo. Nadie más lo creará para usted y no va a crearse a sí mismo. ¿Qué vas a hacer al respecto? y cuando? y ¿cómo?

Comience ahora a analizar sus deseos y saber qué es lo que desea, a continuación, hacer su mente para conseguirlo. Lección Tres apuntará a que el siguiente paso y le mostrará cómo proceder. Nada se deja al azar, en este Curso de Lectura. Cada paso está marcado claramente. Su parte es seguir las instrucciones hasta que llegue a su destino, que está representado por su principal objetivo definido.

Asegúrese de que el objetivo claro y respaldarlo con la persistencia, que no reconoce la palabra "imposible". Cuando se llega a seleccionar su principal objetivo definitivo sólo tener en cuenta el hecho de que no se puede apuntar demasiado alto. También hay que tener en cuenta la verdad nunca variable en que se llegará a ninguna parte si usted comienza a ninguna parte.

Si tu objetivo en la vida es vaga sus logros también serán vagos, y bien podrían ser agregados, muy pobre. Sabe lo que quiere, cuando lo quiere, por qué lo quiere y cómo va a conseguirlo.

31 de 35

Esto se conoce a los maestros y estudiantes de la psicología como la fórmula WWWH - "qué, cuándo, por qué y cómo."

Lea esta lección cuatro veces, a intervalos de una semana de diferencia. Verá mucho en la lección cuarta vez que lo lea que no viste la primera vez. Su éxito en el dominio de este curso y en lo que usted trae el éxito dependerá en gran parte, si no enteramente, de lo bien que siga todas las instrucciones que contiene.

No coloque sus propias reglas de estudio. Siga las previstas en el curso, ya que son el resultado de años de pensamiento y experimentación. Si desea experimentar esperar hasta que domines este curso en la forma sugerida por su autor. A continuación, estará en condiciones de experimentar de forma más segura.

Para el presente contenido usted mismo por ser el estudiante. Usted, esperamos, se convierten en el maestro y el estudiante después de haber seguido el curso hasta que haya dominado. Si usted sigue las instrucciones establecidas en el presente curso para la orientación de sus alumnos, se

puede dejar no más que el agua puede correr cuesta arriba por encima del nivel de su fuente.

## **INSTRUCCIONES PARA LA APLICACIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE ESTA LECCIÓN**

A través de la lección introductoria de este curso, se familiarizó con el principio de la psicología conocida como la Mente Maestra. Ahora está listo para comenzar el uso de este principio como un medio para la transformación de su principal objetivo definido en realidad. Debe haber ocurrido que se podría así tener como objeto principal definida a menos que uno tiene, también, un plan muy definido y práctico para hacer ese objetivo se convierta en realidad. El primer paso es decidir cuál es su objetivo principal en la vida será.

El siguiente paso es escribir una declaración clara y concisa de este objetivo. Esta medida se acompañará de una declaración, por escrito, del plan o de los planes a través del cual tiene la intención de alcanzar el objeto de su objetivo.

El siguiente y último paso será la formación de una alianza con alguna persona o personas que van a cooperar con usted en la realización de estos planes y la transformación de su principal objetivo definido en realidad.

El objetivo de esta alianza amistosa es el empleo de la ley de la Mente Maestra en apoyo de sus planes. La alianza debe hacerse entre usted y los que tienen sus intereses más altos y mejores en el corazón.

Si usted es un hombre casado, su esposa debe ser uno de los miembros de esta alianza, siempre existe entre ustedes un estado normal de la confianza y sympathy.

32 de 35

Otros miembros de esta alianza puede ser su madre, padre, hermanos o hermanas, o algún amigo cercano o amigos. Si usted es una persona a su pareja, si la tiene, debe ser miembro de la alianza.

Esto no es una broma - que ahora está estudiando una de las leyes más poderosas de la mente humana y que sirva a sus propios intereses en serio y sinceramente siguiendo las normas establecidas en este capítulo, a pesar de que no puede estar seguro en el que le llevará.

Aquellos que se unen con usted en la formación de una alianza amistosa con el propósito de que ayuda en la creación de una mente maestra debe firmar, con usted, su estado de cuenta del objeto de su principal objetivo definido.

Todos los miembros de la alianza debe estar totalmente familiarizado con la naturaleza de su objeto en la formación de la alianza. Además, todos los miembros deben estar de acuerdo caluroso con este objeto, y en plena simpatía con usted.

Cada miembro de la alianza debe ser suministrado con una copia escrita de su estado de cuenta de su objetivo principal definido. Con esta excepción, sin embargo, que se le indique de forma explícita para mantener el objeto de su principal objetivo a ti mismo.

El mundo está lleno de "Thomases dudar" y que va a hacer su causa no es bueno tener estas personas traqueteo de cerebro burlarse de usted y sus ambiciones. Recuerde, lo que usted necesita es apoyo y ayuda amistosa, no la burla y la duda.

Si usted cree en la oración que se le indique que su objetivo principal definido el objeto de su oración en, por lo menos una vez cada veinticuatro horas, y más a menudo si es conveniente. Si usted cree que hay un Dios que puede y va a ayudar a aquellos que están sinceramente tratando de estar al servicio constructivo en el mundo, seguro que sientan que "tiene derecho a él solicitar la ayuda en el logro de lo que debería ser el más importante cosa en la vida de usted.

Si los que han sido invitados a unirse a su alianza amistosa creen en la oración, les pregunto, también, incluir el objeto de esta alianza como una parte de su oración diaria. Viene, ahora, una de las reglas más esenciales, que debe seguir.

Arregle con uno o todos los miembros de tu alianza amistosa indicar a usted, en los términos más positivos y definitiva de que dispongan, que saben que pueden y van a darse cuenta de la objeto de su principal objetivo definido. Esta afirmación o declaración deben hacerse por lo menos una vez al día, con más frecuencia, si es posible.

33 de 35

Estos pasos se deben seguir persistentemente, con plena fe en que le llevará a donde quieres ir! No va a ser suficiente para llevar a cabo estos planes de unos pocos días o unas pocas semanas y luego suprimirlas. Debe seguir el procedimiento descrito. **HASTA ALCANZAR EL OBJETO DE SU OBJETIVO PRINCIPAL DEFINITIVA**, independientemente de la hora requerida.

De vez en cuando puede ser necesario cambiar los planes que ha adoptado para la consecución del objeto de su principal objetivo definido. Hacer estos cambios sin duda.

Ningún ser humano tiene la previsión suficiente para construir planes que no necesitan de alteración o cambio. Si algún miembro de su alianza amistosa pierde la fe en la ley conocida como la Mente Maestra, retirar inmediatamente ese miembro y le reemplazará con otra persona. "Sí, él tuvo éxito - pero - casi no!"

Así lo hicieron Robert Fulton y Abraham Lincoln y casi todos los demás a los que llamamos éxito. Jamás hombre alguno ha logrado un éxito que vale la pena que no lo hizo, en un momento u otro, encontrarse a sí mismo con al menos un pie colgando muy por encima del borde del fracaso.

Andrew Carnegie dijo que el autor de este curso que había visto en la necesidad de reemplazar algunos de los miembros de su Mente Maestra. De hecho, afirmó que prácticamente todos los

miembros de los cuales su alianza fue compuesta originalmente, con el tiempo, ha eliminado y reemplazado por otra persona que pudiera adaptarse más fielmente y con entusiasmo al espíritu y objeto de la alianza.

Usted no puede tener éxito cuando está rodeado por los asociados desleales y poco amigable, no importa cuál sea el objeto de su principal objetivo definido. El éxito se basa en la lealtad, la fe, la sinceridad, la cooperación y las otras fuerzas positivas con las que hay que Recargo por su medio ambiente.

Muchos de los alumnos de este curso va a querer formar alianzas amistosas con aquellos con los que se relacionan profesionalmente o en los negocios, con el objeto de lograr el éxito en su negocio o profesión. En estos casos, se deben seguir las mismas reglas de procedimiento que se ha descrito aquí.

El objeto de su principal objetivo definitivo puede ser uno que beneficiará a usted en forma individual, o puede ser que beneficie a la actividad profesional con la que está conectado. La ley de la Mente Maestra funcionará de la misma en ambos casos. Si no, ya sea temporal o permanentemente, en la aplicación de esta ley será para la razón de que algunos miembros de su alianza no entró en el espíritu de la alianza w ith la fe, la lealtad y la sinceridad de propósito.

34 de 35

La última frase es digna de una segunda lectura! El objeto de su objetivo principal definida debe convertirse en su "hobby".

Usted debe conducir este "hobby" de forma continua, así que debería dormir con él, comer con ella, jugar con él, trabajar con él, vivir con ello y pensar con él. Lo que usted quiere usted puede obtener si lo desea con la suficiente intensidad, y seguir queriéndolo, siempre que el objeto que se desea es una dentro de la razón, y que realmente creen que lo conseguirá.

Hay una diferencia, sin embargo, entre simplemente "querer" algo y creer realmente que lo conseguirá. La falta de comprensión de esta diferencia ha significado el fracaso a millones de personas. Los "hacedores" son los "creyentes" en todos los ámbitos de la vida. Los que creen que pueden conseguir el objeto de su jefe definitivo objetivo no reconocen la palabra imposible.

Tampoco reconocen la derrota temporal. Ellos saben que van a tener éxito, y si uno falla el plan rápidamente se reemplazan con otro plan.

Cada logro notable se encontró con algún tipo de contratiempo antes de que llegara el éxito. Edison hace más de diez mil experimentos antes de que consiguió que el primer registro de la máquina que habla las palabras: "María tenía un corderito". Si hay una palabra que debe destacarse en su mente en relación con esta lección, es la palabra perseverancia!

Ahora tiene en su poder la llave maestra del éxito. No tienes más que abrir la puerta del Templo del Conocimiento y entras en el hotel, pero hay que ir al templo, no vendrá a vosotros.

Si estas leyes son nuevas para usted el "salir" no será fácil al principio. Usted tropezará muchas veces, pero seguirá adelante. Muy pronto se llega a la cima de la montaña que ha estado subiendo, y veréis, en los valles más abajo, el rico patrimonio de conocimientos que será su recompensa por su fe y esfuerzos.

Todo tiene un precio. No existe tal posibilidad como "algo por nada". En sus experimentos con la Ley de la Mente Maestra está compitiendo con la Naturaleza, en su forma más alta y más noble.

La naturaleza no puede ser engañada o estafada. Ella va a dar hasta que el objeto de sus luchas sólo después de haber pagado su precio, que es continuo, implacable, persistente esfuerzo!

¿Qué más se puede decir sobre este tema?

Se le ha mostrado qué hacer, cuándo hacerlo, cómo hacerlo y por qué debe hacerlo.

35 de 35

Si va a dominar la siguiente lección, en confianza en sí mismo, a continuación, tendrá la fe en ti mismo para que pueda seguir con las instrucciones establecidas para su información en esta lección.

*Maestro de los destinos humanos estoy!*

*Fama, amor y fortuna en mis pasos esperan.*

*Las ciudades y los campos que camino;*

*Penetro desiertos y mares remotos, y pasando por Hovel y mart y el palacio - tarde o temprano me llamo,*

*espontáneamente, una vez en cada puerta!*

*Si dormir, despertar - si banquete, levantarse antes me doy la vuelta.*

*Es la hora del destino,*

*Y los que siguen a alcanzar todos los estados deseos mortales, y conquistar todos los enemigos  
Guardar la muerte;*

*pero los que dudar o vacilar,*

*Condenado al fracaso,*

*miseria y aflicción,*

*Búscame en vano e inútilmente implorar.*

*Yo no contesto,*

*y vuelvo más!*

***INGALLS.***

*Dejando de ampliar su visión se ha mantenido a algunos hombres  
haciendo una cosa toda su vida.*

## Lección tres: CONFIANZA EN SÍ MISMO

1 de 47

En medio de todos los misterios por los que nos rodean, nada es más cierto que estamos en presencia de una energía infinita y eterna de la cual proceden todas las cosas. Herbert Spencer antes de acercarse a los principios fundamentales sobre los que se fundamenta esta lección será de beneficio para usted tener en cuenta el hecho de que es práctica - que le trae los descubrimientos de más de veinte y cinco años de investigación que tiene la aprobación de los hombres de ciencia más importantes y las mujeres del mundo que han probado todos los principios involucrados.

El escepticismo es el enemigo mortal del progreso y el desarrollo personal. Es lo mismo que poner este libro a un lado y dejar de aquí como para acercarse a esta lección con la sensación de que fue escrito por algunos teóricos de pelo largo que nunca habían probado los principios en que se basa la lección.

Sin duda, esto no es una edad para el escéptico, porque es una edad en la que ya hemos visto más de las leyes de la naturaleza descubiertas y aprovechado lo que se había descubierto en toda la historia pasada de la raza humana.

En tres décadas hemos sido testigos de la maestría del aire;

- hemos explorado el océano;
- tenemos todos pero aniquilado las distancias en la tierra;
- hemos aprovechado el rayo y lo hizo girar las ruedas de

la industria;

- hemos hecho siete hojas de hierba crecen donde pero creció antes;
- tenemos una comunicación instantánea entre las naciones el mundo.

En verdad, esta es la era de la iluminación y el despliegue, pero tenemos que sin embargo, apenas arañado la superficie de conocimiento.

Sin embargo, cuando nos hemos abierto la puerta que conduce a la fuente secreta que es almacenado dentro de nosotros que nos va a llevar el conocimiento que hará que todos los descubrimientos últimos pálido en el olvido por la comparación.

2 de 47

El pensamiento es la forma más altamente organizado de la energía conocida por el hombre, y



esta es una época de experimentación e investigación que seguramente nos llevará a una mayor comprensión de esa misteriosa fuerza llamada pensamiento, que reposa en nosotros. Ya hemos averiguado lo suficiente acerca de la mente humana para saber que un hombre puede deshacerse de los efectos acumulados de un millar de generaciones de miedo, a través de la ayuda del principio de la autosugestión.

Ya hemos descubierto el hecho de que el miedo es la principal razón de la pobreza y el fracaso y la miseria que lleva a miles de formas diferentes. Ya hemos descubierto el hecho de que el hombre que domina el miedo puede marchar a los buenos resultados en prácticamente cualquier empresa, a pesar de todos los esfuerzos para derrotarlo.

El desarrollo de la confianza en sí mismo comienza con la eliminación de este demonio llamado miedo, que se sienta en el hombro y le susurra a un hombre en su oído, "No se puede hacer - usted es miedo de probar - que tienen miedo de la opinión pública - que tiene miedo de que se producirá un error - que tienen miedo que no tiene la capacidad ".

Este miedo demonio se está metiendo en lugares cerrados. 4 La ciencia ha encontrado un arma mortal con el que puso en fuga, y esta lección en la auto-confianza que ha traído esta arma para usar en su batalla con el mundo antiguo enemigo del progreso, el miedo.

## **LOS SEIS MIEDOS BÁSICOS DE LA HUMANIDAD**

Cada persona se cae heredero de la influencia de los seis temores básicos. En estas seis miedos pueden estar señalados los temores menores. Los seis temores básicos o principales están enumerados aquí y se describen las fuentes de las que se cree que han crecido. Los seis temores básicos son:

- 1°. El miedo a la pobreza
- 3°. El miedo a la vejez
- 4°. El temor a la crítica
- 5°. El miedo a la pérdida del amor de alguien.
- 6°. El miedo a la mala salud
- 7°. El miedo a la muerte.

Estudie la lista y hacer un inventario de sus propios miedos y determinar en cuál de los seis títulos que puede clasificarlos.

Todo ser humano que ha alcanzado la edad de la comprensión está ligada abajo, hasta cierto punto, por uno o más de los seis temores básicos. Como primer paso en la eliminación de estos seis males vamos a examinar las fuentes de donde les heredamos.

## **HERENCIA FÍSICO Y SOCIAL**

Todo lo que el hombre es, tanto física como mentalmente, él vino a través de dos formas de herencia. Uno es conocido como herencia física y el otro se llama herencia social.

A través de la ley del hombre herencia física ha evolucionado lentamente desde la ameba (una forma animal de una sola célula), a través de las etapas de desarrollo que corresponde a todos los animales conocidos constituye ahora en esta tierra, incluidos los que se sabe que han existido, pero que ahora son extinguido.

Cada generación ha pasado a través del cual el hombre ha añadido a su naturaleza algo de los rasgos, hábitos y apariencia física de esa generación. Herencia física del hombre, por lo tanto, es una colección heterogénea de muchos hábitos y formas físicas.

No cabe duda, en su caso, mientras que los seis temores básicos del hombre no podría haber sido heredadas a través de la herencia física (los seis temores básicos siendo los estados mentales de la mente y por lo tanto no son capaces de la transmisión por herencia física), es obvio que a través de herencia física se ha proporcionado un lugar de alojamiento más favorable para estos seis temores.

Por ejemplo, es un hecho bien conocido que todo el proceso de la evolución física se basa en la muerte, destrucción, el dolor y la crueldad; que los elementos del suelo de la tierra encuentran el transporte, en su subida hacia arriba a través de la evolución, en base a la muerte de una forma de vida para que otro y la forma más alta puede subsistir. Toda la vegetación vive de "comer" los elementos de la tierra y los elementos del aire. Todas las formas de vida animal vivo por "comer" alguna otra forma y más débil, o algún tipo de vegetación.

Las células de toda la vegetación tienen un alto grado de inteligencia. Las células de toda la vida animal Asimismo, tienen un alto grado de inteligencia. Sin duda, las células de animales de un pez han aprendido, por amarga experiencia, que el grupo de células de animales conocido como un halcón peces deben ser muy temido.

4 de 47

Debido al hecho de que muchas formas de animales (incluyendo la de la mayoría de los hombres) viven por el consumo de los animales más pequeños y más débiles, la "inteligencia" de células de estos animales que entran en y se convierten en una parte del hombre trae consigo el temor creciente de su experiencia de haber sido comido vivo.

Esta teoría puede parecer descabellada, y de hecho no puede ser cierto, pero al menos es una teoría lógica si se trata de nada más. El autor no tiene punto de esta teoría en particular, ni tampoco insistir en que representa uno de los seis temores básicos. Hay otra, y una mejor explicación de la fuente de estos temores, que se procederá a examinar, a partir de una descripción de la herencia social.

Con mucho, la parte más importante del hombre maquillaje llega a él a través de la ley de la herencia social, este término con referencia a los métodos por los que una generación impone a la

mente de la generación bajo su control inmediato de las supersticiones, creencias, leyendas y las ideas que, a su vez, heredó de la generación anterior.

El término "herencia social" debe entenderse en el sentido de cualquier y todas las fuentes a través del cual una persona adquiere conocimiento, como la escolarización de los religiosos y de todas las demás naturalezas, la lectura, el boca a boca conversación, narración de cuentos y todo tipo de inspiración del pensamiento procedentes de lo que generalmente se acepta como uno de "experiencias personales".

Recuerde que cuando usted hace una cita con otra persona que asuma la responsabilidad de la puntualidad, y que usted no tiene el derecho de ser un solo minuto de retraso. A través de la operación de la ley de cualquier herencia social que tiene el control de la mente de un niño, a través de la enseñanza intensa, planta en la mente de ese niño cualquier idea, ya sea falsa o verdadera, de tal manera que el niño acepta como cierto y se convierte en una parte tan importante de la personalidad del niño como cualquier célula u órgano de su cuerpo físico (y tan difíciles de cambiar en su naturaleza).

Es a través de la ley de la herencia social que las plantas religiosas en los dogmas y credos mente infantil y ceremonias religiosas, demasiado numerosos para describir, la celebración de las ideas antes de que la mente hasta que la mente ellos y los sella para siempre como parte de su convicción irrevocable acepta.

5 de 47

La mente de un niño que no ha llegado a la era de conocimiento general, durante un período de cobertura promedio de, digamos, los dos primeros años de su vida, es de plástico, abierto, limpio y libre.

Cualquier idea plantada en una mente a uno en quien el niño confía arraiga y crece, por así decirlo, de una manera tal que no puede ser erradicada o eliminada, por oposición a la lógica o la razón de esa idea puede ser . Muchos religiosos afirman que pueden implantarse profundamente los principios de su religión en la mente de un niño que nunca puede haber espacio en el que la mente de cualquier otra religión, ya sea en su totalidad o en parte. Los reclamos no son muy exagerado.

Con esta explicación de la forma en que opera la ley de la herencia social, el estudiante estará dispuesta a examinar las fuentes de las que el hombre hereda los seis temores básicos. Además, cualquier estudiante (excepto los que todavía no han crecido lo suficiente para examinar la verdad de que las medidas sobre los "granos de mascotas" de sus propias supersticiones) puede comprobar la validez del principio de la herencia social, ya que se aplica en este caso a los seis temores básicos , sin salir de sus propias experiencias personales.

Afortunadamente, la práctica totalidad de la masa de las pruebas presentadas en esta lección es de una naturaleza tal que todos los que buscan sinceramente la verdad puede comprobar, por sí mismos, si la evidencia es sólida o no. Por el momento, al menos, dejar a un lado sus prejuicios e ideas preconcebidas (siempre puede volver y recogerlos de nuevo, usted sabe) mientras se estudia

el origen y la naturaleza de los seis peores enemigos del hombre, los seis temores básicos, empezando por:

## EL MIEDO DE LA POBREZA

Se requiere valor para decir la verdad sobre el origen de este miedo, y aún más valor, tal vez, a aceptar la verdad después de que se ha dicho. El temor a la pobreza creció de heredado la tendencia del hombre para acosar a sus semejantes económicamente. Casi todas las formas de animales inferiores tienen instinto, pero no parecen tener el poder de razonar y pensar, por lo tanto, que se aprovechan de uno al otro físicamente.

6 de 47

El hombre, con su sentido superior de la intuición, el pensamiento y la razón, no comer a sus semejantes corporal, él consigue más satisfacción de comer económicamente! De todas las edades del mundo del que no sabemos nada, la edad en que vivimos parece ser la edad de adoración al dinero.

Un hombre es considerado menos que el polvo de la tierra, a menos que pueda mostrar una cuenta bancaria gorda. Nada trae al hombre tanto sufrimiento y humillación al igual que la pobreza. No es de extrañar hombre teme la pobreza. A través de una larga serie de experiencias heredadas con el hombre al hombre-animal ha aprendido, por cierto, que este animal no siempre se puede confiar cuando se trata de asuntos de dinero y otras evidencias de las posesiones terrenales. Muchos matrimonios tienen su comienzo (y muchas veces su final) únicamente sobre la base de la riqueza poseída por una o ambas de las partes contratantes. No es de extrañar que los tribunales de divorcio están ocupados!

"Sociedad" podría muy bien ser escrito "\$ociedad," porque está indisolublemente asociada a la marca de dólar. Así es el hombre deseoso de poseer la riqueza que va a adquirir en cualquier manera que pueda, a través de medios legales, si es posible, a través de otros métodos, si es necesario. El temor a la pobreza es una cosa terrible! Un hombre puede cometer un asesinato, participar en el robo, la violación y toda otra forma de violación de los derechos de los demás y aún así recuperar una estación de alta en la mente de sus semejantes, proporcionando siempre que no pierda su riqueza.

La pobreza, por lo tanto, es un crimen-un pecado imperdonable, por así decirlo. Ningún hombre maravilla teme! Cada libro de estatutos en el mundo tiene pruebas de que el temor a la pobreza es uno de los seis miedos básicos de la humanidad, porque en cada uno de esos libros de leyes se pueden encontrar varias y diversas leyes destinadas a proteger a los débiles de los fuertes. Para pasar el tiempo tratando de demostrar ya sea que el temor a la pobreza es uno de los miedos heredados del hombre, o que este miedo tiene su origen en la naturaleza del hombre para engañar a sus semejantes, sería similar a tratar de demostrar que tres veces dos son seis.

Es evidente que ningún hombre jamás teme la pobreza si tenía motivos para confiar en sus semejantes, porque no hay comida y refugio y abrigo, y el lujo de toda naturaleza suficiente para las necesidades de cada persona en la tierra, y todas estas bendiciones sería disfrutado por todos los persona excepto por el hábito de porcino que el hombre tiene de tratar de empujar a todos los demás "porcina" fuera de la pila, incluso después de que él tiene todo y más de lo que necesita.

El segundo de los seis temores básicos con los que el hombre está obligado es: EL MIEDO A LA VEJEZ En general este temor surge de dos fuentes.

En primer lugar, la idea de que la vejez puede traer consigo la pobreza.

En segundo lugar, y con mucho, la fuente más común de origen, de las enseñanzas sectarias falsas y crueles que han sido tan bien mezclados con "fuego y azufre" y con el "purgatorio" y otros bogies que los seres humanos han aprendido a temer la vejez, ya que significaba el enfoque de la otra, y, posiblemente, una mucho más horrible, mundo que éste, que se sabe que es bastante malo.

En el temor básico de Old man Edad tiene dos razones muy sólidas para su aprehensión: la de crecimiento de la desconfianza de sus semejantes que puedan aprovechar todos los bienes mundanos que pueda poseer, y la otra que surgen de las imágenes terribles del mundo por venir que estaban profundamente plantado en su mente, a través de la ley de la herencia social, mucho antes de que él entró en la posesión de esa mente. No es de extrañar que el hombre teme la llegada de la vejez?

El tercero de los seis temores básicos es: EL MIEDO A LA CRÍTICA

Así como el hombre adquiere este miedo básico que sería difícil, si no imposible, determinar definitivamente, pero una cosa es cierta, que lo tiene en forma bien desarrollada. Algunos creen que este miedo hizo su aparición en la mente del hombre por el tiempo que la política entró en existencia.

Otros creen que su origen se remonta más allá de la primera reunión de una organización de mujeres conocido como un "club de la mujer."

Otra escuela de humoristas cobra el origen de los contenidos de la Santa Biblia, cuyo páginas abundan en algunas formas muy virulentas y violentas de la crítica. Si esta última afirmación es correcta, y los que creen, literalmente, todo lo que encuentran en la Biblia no se equivoca, entonces Dios es responsable por miedo inherente del hombre de la crítica, puesto que Dios hizo la Biblia para ser escrito.

Este autor, al no ser un humorista ni un "profeta", pero sólo un tipo cotidiano normal de la

persona, se inclina a atribuir el miedo básico de la crítica a esa parte de la naturaleza heredada del hombre que le lleva no sólo para llevar los bienes de su prójimo y mercancías, sino para justificar su acción por la crítica del carácter de su prójimo.

El temor a la crítica tiene muchas formas diferentes, la mayoría de los cuales son insignificantes y triviales en la naturaleza, incluso hasta el punto de ser infantil en extremo.

Los hombres calvos, por ejemplo, son calvos por ninguna otra razón que su temor a la crítica. Jefes vuelven calvos debido a la protección de los sombreros con bandas ajustadas que cortan la circulación en las raíces del cabello. Los hombres usan sombreros, no porque realmente lo necesitan por razones de comodidad, pero sobre todo porque "todos lo están haciendo", y la persona cae en la línea y lo hace también, para que alguna otra persona lo critican.

Las mujeres rara vez tienen la cabeza calva o el cabello, incluso delgadas, ya que usan sombreros que están sueltos, el único propósito es hacer acto de presencia. Pero no hay que pensar que las mujeres son libres del temor a la crítica asociada a los sombreros.

Si una mujer dice ser superior al hombre en relación con este temor, pídale que caminar por la calle con un sombrero que es una o dos temporadas de moda!

En cada alma se ha depositado la semilla de un gran futuro, pero esa semilla nunca germina, y mucho menos llegar a la madurez, excepto a través de la prestación de servicio útil. Los fabricantes de todo tipo de ropa no han tardado en aprovechar este temor básico de la crítica con la que se maldijo a toda la humanidad.

Cada temporada, se observó, los "estilos" en muchos artículos de llevar el cambio del vestido. ¿Quién establece los "estilos"?

Ciertamente no es el comprador de la ropa, pero el fabricante de ropa. ¿Por qué cambian los estilos tan a menudo?

9 de 47

Obviamente se hizo este cambio para que el fabricante puede vender más ropa. Por la misma razón, los fabricantes de automóviles (con algunas excepciones raras y muy sensible) cambiar los estilos de cada temporada. El fabricante de la ropa sabe cómo los temores hombre-animal para vestir una prenda que es una temporada fuera de sintonía con "lo que todos están usando ahora." ¿No es esto cierto?

¿Tu propia experiencia lo respalde?

Hemos estado describiendo la manera en que se comportan las personas bajo la influencia del temor a la crítica que se aplican a las cosas pequeñas y mezquinas de la vida. Pasemos ahora a examinar el comportamiento humano bajo ese miedo cuando afecta a las personas en relación con las cuestiones más importantes relacionadas con las relaciones humanas.

Tomemos, por ejemplo, prácticamente cualquier persona que haya alcanzado la edad de "madurez mental" (treinta y cinco hasta cuarenta y cinco años de edad, como media general), y si se podía leer su mente que puedes encontrar en que cuenta una incredulidad muy decidido y de rebelión contra la mayoría de las fábulas enseñadas por la mayoría de los religiosos. Potente y poderoso es el miedo a la crítica!

La hora era, y no hace tanto tiempo en el que, cuando la palabra "infiel" significaba la ruina a quien se aplica. Se ve, por tanto, el temor de que el hombre de la crítica no deja de tener suficiente causa para su existencia.

El cuarto miedo básico es el de: el miedo a la pérdida del amor de alguien que la fuente de la que este temor se originó necesidades pero poca descripción, porque es obvio que surgió de la naturaleza del hombre para robarle la compañera de su prójimo, o por lo menos tomarse libertades con ella, sin que ella lo que le corresponde "señor" y maestro.

Por naturaleza, todos los hombres son polígamos, la declaración de una verdad que, por supuesto, llevar negaciones de los que son demasiado viejos para funcionar de manera normal sexual, o tiene, por alguna otra causa, pierde el contenido de ciertas glándulas que son responsables de la tendencia del hombre hacia la pluralidad del sexo opuesto.

Sólo puede haber pocas dudas de que los celos y otras formas similares de más o menos leve demencia precoz (la locura) surgió de herencia miedo del hombre a la pérdida del amor de alguien.

10 de 47

De todos los "tontos" sanos estudiados por este autor, que representa a un hombre que se ha convertido en celoso de una mujer, o el de una mujer que se ha convertido en celoso de un hombre, es el más raro y extraño.

El autor, por fortuna, no tenía más que un caso de experiencia personal con esta forma de demencia, pero a partir de esa experiencia aprendió lo suficiente como para justificar al afirmar que el temor a la pérdida del amor de alguien es una de las más dolorosas, si no de hecho, la más dolorosa, de todos los seis temores básicos.

Y parece razonable añadir que este miedo juega más estragos en la mente humana que realice cualquiera de los otros seis temores básicos, a menudo conduce a las formas más violentas de la locura permanente.

El quinto miedo básico es el de: **EL TEMOR DE SALUD ILL** Este temor tiene su origen, a una considerable medida, también, en las mismas fuentes de las que se derivan de los temores de la pobreza y la vejez.

El miedo a la mala salud debe estar estrechamente relacionada con las necesidades tanto de la pobreza y la vejez, ya que también conduce hacia la frontera de los mundos "terribles" de la que el hombre no se conoce, pero de la que ha escuchado algunas historias inquietantes.

El autor sospecha fuertemente que los que se dedican al negocio de la venta de buenos métodos de salud han tenido considerable que ver con mantener el miedo a la mala salud viva en la mente

humana. Por más que el registro de la raza humana puede ser invocado, el mundo ha conocido de varias y diversas formas de terapia y la salud de los proveedores. Si un hombre se gana la vida de mantener a las personas en buen estado de salud parece natural que él utilizaría todos los medios a su disposición para persuadir a las personas que necesitan sus servicios.

Por lo tanto, con el tiempo, podría ser que las personas que heredarían el miedo a la mala salud. El sexto y último de los seis temores básicos es el de: EL TEMOR DE LA MUERTE Para muchos este es el peor de todos los seis temores básicos, y la razón por la que está considerada como tal se hace evidente incluso para el ocasional estudiante de psicología. Los terribles dolores de miedo asociados con la muerte se pagan directamente en el fanatismo religioso, la fuente, que es más responsable de la misma que son todas las demás fuentes combinadas.

11 de 47

Los llamados "paganos" no son tanto miedo a la muerte al igual que los "civilizados", sobre todo la parte de la población civilizada, que ha estado bajo la influencia de la teología. Durante cientos de millones de años el hombre ha estado haciendo las preguntas aún sin respuesta (y, puede ser, la incontestable), "¿De dónde?" y "¿A dónde?"

"¿De dónde vengo ya dónde voy después de la muerte?" El más astuto y mañoso, así como los honestos pero crédulos, de la carrera no han tardado en ofrecer la respuesta a estas preguntas.

De hecho, la contestación de estas preguntas se ha convertido en uno de los llamados "profesiones aprendidas", a pesar del hecho de que aunque se requiere poca formación para entrar en esta profesión.

Testigo, ahora, la principal fuente de origen del miedo a la muerte!"Ven a mi tienda, abrazo mi fe, acepto mis dogmas (y pagar mi sueldo) y yo te daré un boleto que admitir que en seguida al cielo cuando muera", dice el líder de una forma de sectarismo.

"Permanecer fuera de mi tienda", dice este mismo dirigente, "y va a ir directo al infierno, donde usted va a quemar toda la eternidad."

Aunque, de hecho, el líder autoproclamado puede no ser capaz de proporcionar un salvoconducto al cielo, ni por la falta de tal disposición, permita que el desafortunado buscador de la verdad a descender a los infiernos, la posibilidad de que este último parece tan terrible que se apodera de la mente y crea que el miedo de los miedos, el miedo a la muerte! En realidad nadie lo sabe, y ningún hombre ha conocido, lo que el cielo o el infierno es como, o si existen esos lugares, y esta misma falta de conocimiento definido abre la puerta de la mente humana para el charlatán de entrar y controlar que cuenta con su balance de juego de manos y varias marcas de engaño, el engaño y el fraude.

La verdad es esta - nada menos y nada más

Ese hombre no conoce ni tiene HOMBRE CONOCIDO NUNCA DONDE VENIMOS AL NACER O DONDE VAMOS A LA MUERTE.

Cualquier persona que dice lo contrario se engaña a sí mismo, o sea que es un impostor



consciente que hace que sea un negocio para vivir sin servicio de prestación de valor, a través de jugar hasta con la credulidad de la humanidad.

12 de 47

Dicho sea en su nombre, sin embargo, la mayoría de quienes se dedican a "la venta de entradas a los cielos" en realidad creo que no sólo saben dónde existe el cielo, sino que sus credos y fórmulas dará paso seguro a todos los que la abrazan. Esta creencia se puede resumir en una palabra - CREDULIDAD!

Los líderes religiosos, en general, hacen que el ancho, es tan abarcativa que la actual civilización debe su existencia a la labor realizada por las iglesias. Este autor, en lo que a él respecta, personalmente, está dispuesto a conceder a sus pretensiones de ser correcta, si, al mismo tiempo que se le permitiera añadir que incluso si esta afirmación es verdad que los teólogos no tienen una gran cantidad de la que presumir.

Pero, no es - no puede ser - cierto que la civilización se ha desarrollado a partir de los esfuerzos de las iglesias organizadas y credos, si el término "civilización" se entiende el descubrimiento de las leyes de la naturaleza y de los muchos inventos que el mundo es la heredero actual. Eres afortunado si usted ha aprendido la diferencia entre la derrota y el fracaso temporal, más afortunado aún, si ha aprendido la verdad que la misma semilla del éxito está latente en cada derrota que usted experimenta.

Si los teólogos quieren decir que parte de la civilización que tiene que ver con la conducta del hombre hacia sus semejantes que son perfectamente bienvenidos a ella, en lo que se refiere a este autor, pero, por otro lado, si se atreven a engullir la crédito por todo el descubrimiento científico de la humanidad, el autor plantea dejar de ofrecer una enérgica protesta.

Es casi suficiente para afirmar que la herencia social es el método a través del cual el hombre se reúne todo el conocimiento que le llega a través de los cinco sentidos. Es más hasta el punto de indicar cómo obras sociales herencia, como en muchas aplicaciones diferentes, como se dará al estudiante una comprensión global de la ley. Comencemos con algunas de las formas más bajas de vida animal y examinar la forma en que se ven afectados por la ley de la herencia social.

13 de 47

Poco después de este autor comenzó a examinar las principales fuentes de las que los hombres se reúnen el conocimiento, lo que les hace ser lo que son, hace unos treinta y tantos años, descubrió el nido de un urogallo superado.

El nido estaba situado de modo que el pájaro de la madre se podía ver desde una distancia considerable cuando estaba en el nido. Con la ayuda de un par de prismáticos del pájaro fue seguido de cerca hasta que los pichones nacieron fuera. Sucedió que se hizo la observación diaria normal, pero unas horas después de que las aves jóvenes salió de la cáscara.

Deseosos de saber qué iba a pasar, el autor se acercó al nido. El pájaro de la madre se mantuvo cerca hasta que el intruso estaba dentro de diez o doce metros de ella, entonces ella desarreglado

sus plumas, estira un ala sobre su pierna y salió cojeando de distancia, por lo que la pretensión de ser un lisiado.

Siendo un poco familiarizado con los trucos de aves madre, el autor no siguió, pero, en cambio, fue a la jerarquía para echar un vistazo a los más pequeños. Sin la menor señal de temor volvieron sus ojos hacia él, moviendo la cabeza primero hacia un lado y luego otro. Se agachó y cogió uno de ellos hacia arriba. Sin signos de miedo que puso en la palma de su mano. Dejó el pájaro de nuevo en el nido y se fue a una distancia segura de dar el pájaro de la madre la oportunidad de regresar. La espera fue corta.

Muy pronto empezó con cautela hasta el borde su camino de regreso hacia el nido hasta que estuvo a unos pocos metros de la misma, cuando ella extendió sus alas y corrió tan rápido como pudo, lanzando, por su parte, una serie de sonidos similares a los de una gallina cuando la encuentra algún bocado de comida y desea llamar a su cría para participar de ella.

Recogió los pajaritos alrededor y continuó a temblar de una manera muy emocionado, agitando sus alas y erizando sus plumas. Casi se podía oír sus palabras mientras le daba los pajaritos su primera lección en defensa propia, a través de la ley de la herencia social: "Usted pequeñas criaturas tontas ¿No sabéis que los hombres son sus enemigos?"

La culpa es tuya por permitir que el hombre para que lo recoja en sus manos. Es un milagro que no te lleven fuera y comer vivo!

14 de 47

La próxima vez que vea a un hombre que se acercaba pónganse escasos. Acuéstese en el suelo, corre debajo de las hojas, ir a cualquier parte para salir de la vista, y se mantienen fuera de la vista hasta que el enemigo está en camino ".

Los pajaritos estaban alrededor y escucharon la conferencia con intenso interés. Después de que el pájaro de la madre había calmado el autor nuevamente comenzó a acercarse al nido. Cuando el plazo de veinte metros más o menos de la casa custodiada el ave madre otra vez empezó a conducirlo en la dirección contraria por arrugando su ala y cojeando como si estuviera paralizado. Miró hacia el nido, pero la vista era en vano.

Los pajaritos estaban por ningún lado! Habían aprendido rápidamente para evitar su enemigo natural, gracias a su instinto natural. Otra vez el autor se retiró, esperaba hasta que el ave madre había vuelto a montar su casa, luego salió a visitarlos, pero con resultados similares.

Cuando se acercó al lugar donde vio por última vez el ave madre no era la menor señal de los pequeñitos que se encuentran. Cuando un niño pequeño el autor capturó a un joven cuervo y hace una mascota de la misma. El pájaro se volvió bastante satisfecho con su entorno doméstico y aprendió a realizar muchos trucos que requieren inteligencia considerable.

Después de que el ave era lo suficientemente grande como para volar se le permitió ir a donde quisiera. A veces se ha ido durante muchas horas, pero siempre regresó a su casa antes de que oscurezca. Un día, los cuervos salvajes se involucraron en una pelea con un búho en un campo cerca de la casa donde vivía el cuervo mascota. Tan pronto como la mascota escuchó el "caw, caw,

caw" de sus parientes silvestres que volaba en lo alto de la casa, y con muestras de gran agitación, caminaba de un extremo de la casa a la otra.

Finalmente, alzó el vuelo y voló en dirección a la "batalla". El autor siguió para ver qué pasaba. En pocos minutos se le ocurrió la mascota. Estaba sentado en las ramas bajas de un árbol y dos cuervos salvajes estaban sentados en una rama justo encima, charlando y caminando hacia atrás y adelante, actuando en gran medida de la misma manera que los indignados padres se comportan con sus hijos cuando castigarles.

15 de 47

Como el autor se acercó, los dos cuervos salvajes volando, uno de ellos dando vueltas alrededor del árbol un par de veces, por su parte dejando escapar un tremendo flujo de la lengua más abusiva, que, sin duda, fue dirigida en su relación insensato, que no tenía suficiente sensación de volar, mientras que el volar era bueno.

La mascota se llama, pero no le prestó atención. Esa noche volvió a casa, pero no se acercaría a la casa. Se sentó en una rama alta de un árbol de manzanas y habló en un lenguaje cuervo durante unos diez minutos, diciendo que, sin duda, que había decidido volver a la vida salvaje de sus compañeros, y luego se fue volando y no regresó hasta dos días más tarde, cuando se volvió y lo hizo un poco más de hablar en un lenguaje cuervo, manteniendo una distancia de seguridad por su parte. Luego se fue y nunca volvió.

Herencia Social había robado el autor de una multa mascota! El único consuelo que recibió de la pérdida de su cuervo fue el pensamiento que había mostrado buena conducta deportiva regresando y con una antelación de su intención de partir. Muchos peones habían salido de la explotación, sin tomarse la molestia de esta formalidad.

Es un hecho bien conocido que un zorro se comerán a toda clase de aves de corral y los animales pequeños, con la excepción de la mofeta. No hay razón será necesario indicar por qué el Sr. Skunk goza de inmunidad. Un zorro puede hacer frente a una mofeta una vez, pero no dos veces! Por esta razón, un zorrillo piel, cuando clavado en un gallinero, mantendrá todos, pero los zorros muy jóvenes y sin experiencia, a una distancia segura.

El olor de un zorrillo, una vez experimentado nunca debe ser olvidado. Ningún otro olor se le parezca ni remotamente. Se registra nada que cualquier madre zorro nunca enseñó su joven cómo detectar y mantener lejos del olor familiar de una mofeta, pero todos los que se informó en "fox 20 lore" saben que los zorros y zorrillos nunca buscan alojamiento en la misma cueva.

Pero una lección es suficiente para enseñar el zorro todo lo que le importa saber acerca de las mofetas. A través de la ley de la herencia social, que operan a través del sentido del olfato, una lección sirve para un curso de la vida entero. Una rana toro puede ser atrapado en un anzuelo adjuntando un pequeño trozo de tela roja o cualquier otro objeto pequeño rojo al hook y colgando en frente de la nariz de la rana.

16 de 47

Es decir, el Sr. Frog puede ser capturado de esta manera, siempre y cuando se engancha la primera vez que se rompe en el anzuelo, pero si él no está bien conectado y hace una escapada, o si siente la punta del anzuelo cuando picaduras en el cebo, pero no es capturado, nunca cometer el mismo error otra vez.

El autor pasó muchas horas en un intento sigiloso para conectar un espécimen particularmente deseable que se había roto y perdido, antes de enterarse de que, pero una lección en la herencia social es suficiente para enseñar incluso un "pájaro de mal agüero" humilde que pedazos de franela roja son las cosas que lo dejen solo .

El autor una vez propiedad de un muy buen perro Airedale hombre que provocó un sinfín de molestias por su costumbre de volver a casa con una joven de pollo en su boca. ¿No es extraño que más tememos lo que nunca sucede?

Eso nos destruimos nuestra iniciativa por el temor a la derrota, cuando en realidad, la derrota es un tónico más útil y debe ser aceptada como tal. Cada vez que el pollo fue tomada lejos del perro y él se cambió profundamente, pero fue en vano, sino que continuó en su afición por las aves.

Con el fin de salvar al perro, si es posible, y como un experimento con herencia social, este perro fue llevado a la granja de un vecino que tenía una gallina y unos pollos recién nacidos. La gallina se colocó en el granero y el perro se volvió a vivir con ella.

Tan pronto como todo el mundo se perdió de vista el perro subió lentamente hacia la gallina, olfateó el aire en su dirección una vez o dos (para asegurarse de que era el tipo de carne por la que estaba buscando), a continuación, hacer una inmersión hacia ella . Mientras tanto la señora gallina había estado haciendo un poco de "levantamiento" en su propia cuenta, porque ella conoció a perro más de la mitad y, además, ella lo encontró con una sorpresa de alas y garras como nunca antes había experimentado.

La primera ronda fue claramente la gallina. Pero un pájaro gordo agradable, contado el perro, no fue a caer entre las patas tan fácilmente, por lo que retrocedió una corta distancia, y luego volvió a la carga. Esta vez la señora gallina se posó sobre su espalda, condujo sus garras en su piel y hacer un uso eficaz de su proyecto de ley de punto!

17 de 47

El señor Perro se retiró a su rincón, en busca de todo el mundo como si estuviera escuchando a alguien que toque el timbre y llamar a la lucha fuera hasta que consiguió orientarse. Pero la señora gallina anhelado hay tiempo para la deliberación, ella tenía su adversario en la carrera y demostró que conocía el valor de la ofensiva al mantenerlo en la carrera.

Casi se podía entender sus palabras mientras azotaba a los pobres Airedale de una esquina a otra, manteniendo una serie de sonidos de tiro rápido, que por nada del mundo se parecían a los remonstrations de una madre enojada que habían sido llamados a defender a sus crías de un ataque de los chicos mayores.

El Airedale era un pobre soldado! Después de correr alrededor de la granja, de esquina a esquina por unos dos minutos, se extendió a sí mismo en el terreno tan plano como pudo e hizo todo lo posible para proteger los ojos con las patas. Sra. Hen parecía estar haciendo un esfuerzo especial para picotear los ojos.

El propietario de la gallina y luego intervino y su recuperada - o, indicando con más precisión, él recuperó el perro - que de ninguna manera parecía reunirse con la desaprobación del perro. El día siguiente, un pollo se colocó en el sótano donde el perro durmió. Tan pronto como vio el pájaro se metió la cola entre las piernas y corrió hacia una esquina! Nunca volvió a intentar coger un pollo.

Una lección de herencia social, a través del sentido del "tacto", fue suficiente para enseñarle que mientras que el pollo-persecución puede ofrecer algo de diversión, sino que también está lleno de mucho peligro. Todos estos ejemplos, a excepción de la primera, se describe el proceso de recopilación de conocimientos a través de la experiencia directa.

Observe la diferencia marcada entre el conocimiento recogido por la experiencia directa y lo que es obtenida a través de la formación de los jóvenes por la edad, como en el caso del urogallo superado y sus crías. Los más impresionantes son las lecciones aprendidas por los jóvenes de los viejos, a través de métodos muy coloreados o emocionalizada de enseñanza.

Cuando el urogallo madre extendió sus alas, se puso las plumas de punta, se sacudió como un hombre que sufre con la parálisis y charlaba con sus crías de forma muy emocionada, ella plantó el temor al hombre en su corazón de una manera que nunca fueron de olvidar.

18 de 47

El término "herencia social", tal como se utiliza en relación con esta lección, tenga especial referencia a los métodos por los que un niño se enseña alguna idea, dogma, credo, religión o sistema de conducta ética, por parte de sus padres o aquellos que pueden tener autoridad sobre él, antes de llegar a la edad en que se puede razonar y reflexionar sobre este tipo de enseñanza en su propio camino, la estimación de la edad de tal poder de razonamiento en, digamos, siete a doce años.

Hay miríadas de formas de miedo, pero ninguna es más mortal que el temor a la pobreza y la vejez. Nos dirigimos a nuestros cuerpos como si fueran esclavos, porque tenemos tanto miedo de la pobreza que se desea acumular dinero para lo que - la vejez!

Esta forma común de miedo nos empuja con tanta fuerza que el exceso de trabajo de nuestros cuerpos y traer en la misma cosa que estamos luchando para evitar.

¡Qué tragedia para ver a un hombre conducir él mismo cuando comienza a llegar a lo largo de la milla después de cuarenta años de la vida, la edad a la que está empezando a madurar mentalmente. A los cuarenta y un hombre está entrando en la edad en la que es capaz de ver y comprender y asimilar el acta de la naturaleza, tal como aparece en los bosques y arroyos que fluye y las caras de los hombres y los niños pequeños, sin embargo, este miedo diablo lo lleva con tanta fuerza que es cegado y perderse en la maraña de un laberinto de deseos conflictivos.

El principio del esfuerzo organizado se perdió de vista, y en lugar de por la que se espera de las

fuerzas de la naturaleza que están en evidencia a su alrededor, y permitiendo a las fuerzas que lo llevan a las alturas del gran logro, les desafía y se convierten en fuerzas de destrucción.

Tal vez ninguno de estas grandes fuerzas de la naturaleza están más disponibles para el desenvolvimiento del hombre que es el principio de la auto-sugestión, pero la ignorancia de esta fuerza es líder en la mayoría de la raza humana para aplicarlo para que actúe como un obstáculo y no como una ayuda.

Vamos a enumerar aquí los hechos que demuestran hasta qué punto esta mala aplicación de una gran fuerza de la naturaleza se lleva a cabo: He aquí un hombre que cumple con alguna diappointment; un amigo demuestra falso, o un vecino parece indiferente.

19 de 46

Inmediatamente decide (a través de la autosugestión) todos los hombres son vecinos no confiables y todo desagradecidos.

Estos pensamientos lo profundo, se incrustan en su mente subconsciente que colorean su actitud hacia los demás. Vuelve, ahora, a lo que se dijo en la Lección Dos, sobre los pensamientos dominantes de un la mente del hombre atraer a la gente cuyos pensamientos son similares.

Aplicar la Ley de Atracción y pronto ver y entender por qué el creyente atrae a otros creyentes.

### **Invierta el Principio**

He aquí un hombre que no ve nada, pero lo mejor que hay en todos los que conoce. Si sus vecinos parecen indiferentes que no se da cuenta de ello, porque él hace su negocio para llenar su mente con pensamientos de dominar el optimismo y la alegría y la fe en los demás. Si la gente le hablan con dureza habla de nuevo en tono de suavidad. A través de la operación de esta misma ley eterna de la atracción que atrae hacia sí la atención de las personas cuya actitud hacia la vida y cuyos pensamientos dominando armonizar con la suya.

Trazando el principio un paso más allá He aquí un hombre que ha sido bien educado y tiene la capacidad de hacer que el mundo algún servicio sea necesario. En algún lugar, en algún momento, se ha oído decir que la modestia es una gran virtud y que para empujar a sí mismo al frente del escenario en el juego de los sabores de la vida de egotism. Forthwith que decide (a través de la autosugestión) todos los hombres son indignos de confianza y todos vecinos desagradecidos. Estos pensamientos lo profundo, se incrustan en su mente subconsciente que colorean su actitud hacia los demás. Vuelve, ahora, a lo que se dijo en la Lección Dos, sobre los pensamientos dominantes de la mente de un hombre que atrae a las personas cuyos pensamientos son similares. Aplicar la Ley de Atracción y pronto ver y entender por qué el creyente atrae a otros creyentes. Invierta el principio aquí es un hombre que no ve nada, pero lo mejor que hay en todos los que conoce. Si sus vecinos parecen indiferentes que no se da

cuenta de este hecho 24, porque él hace su negocio para llenar su mente con pensamientos de dominar el optimismo y la alegría y la fe en los demás. Si la gente le hablan con dureza habla de nuevo en tono de suavidad. A través de la operación de esta misma ley eterna de la atracción que atrae hacia sí la atención de las personas cuya actitud hacia la vida y cuyos pensamientos dominando armonizar con la suya. Trazando el principio un paso más allá He aquí un hombre que ha sido bien educado y tiene la capacidad de hacer que el mundo algún servicio sea necesario. En algún lugar, en algún momento, se ha oído decir que la modestia es una gran virtud y que para empujar a sí mismo al frente del escenario en el juego de los sabores de la vida de egoísmo. Él se desliza en silencio en la puerta de atrás y se sienta en la parte trasera, mientras que otros jugadores en el juego de la vida con valentía paso al frente. Él permanece en la fila de atrás porque teme "lo que van a decir." La opinión pública, o lo que él cree que es la opinión pública, lo ha llevado a la parte trasera y el mundo oye muy poco de él. Cuenta sus estudios para nada porque tiene miedo de que el mundo sepa que lo ha tenido. Él está constantemente sugiere a sí mismo (por lo tanto con la gran fuerza de la autosugestión a su propio detrimento) que él debe permanecer en un segundo plano para no ser criticado, como si la crítica le haría ningún daño o derrotar a su propósito.

Él se desliza en silencio en la puerta de atrás y se sienta en la parte trasera, mientras que otros jugadores en el juego de la vida con valentía paso al frente. Él permanece en la fila de atrás porque teme "lo que van a decir."

La opinión pública, o lo que él cree que es la opinión pública, lo ha llevado a la parte trasera y el mundo oye muy poco de él. Cuenta sus estudios para nada porque tiene miedo de que el mundo sepa que lo ha tenido. Él está constantemente sugiere a sí mismo (por lo tanto con la gran fuerza de la autosugestión a su propio detrimento) que él debe permanecer en un segundo plano para no ser criticado, como si la crítica que haría él cualquier daño o derrotar a su propósito.

20 de 47

He aquí otro hombre que nació de padres pobres. Desde el primer día que él puede recordar que ha visto evidencia de la pobreza. Ha oído hablar de la pobreza. Él ha sentido la mano helada de la pobreza sobre sus hombros y que tanto le ha impresionado que lo fija en su mente como una maldición a la que debe someterse.

En forma inconsciente se permite a sí mismo caer víctima de la creencia "una vez pobres siempre pobres" hasta que la creencia se convierte en el pensamiento dominante de su mente. Se parece a un caballo que ha sido aprovechada y roto hasta que se olvida de que tiene el poder potencial con el que deshacerse de ese arnés. Auto-sugestión le está relegando rápidamente a la parte posterior de la etapa de la vida.

Su trabajo y el mío son peculiarmente similar, yo estoy ayudando a las leyes de la naturaleza crean especímenes más perfectos de la vegetación, mientras que usted está usando esas mismas leyes, a través de la Ley de la filosofía de éxito, para crear ejemplares más perfectos de los pensadores. Luther Burbank. Por último se convierte en un desertor. La ambición se ha ido. Oportunidad viene su camino ya no, o si lo hace no tiene la visión para verlo. Él ha aceptado su destino!

Es un hecho bien establecido que las facultades de la mente, al igual que los miembros del cuerpo, atrofia y se marchitan si no se utiliza. Confianza en sí mismo no es una excepción. Se desarrolla cuando se utilizan, pero desaparece si no se utiliza.

Una de las principales desventajas de la riqueza heredada es el hecho de que a menudo conduce a la inactividad y la pérdida de confianza en sí mismo. Hace algunos años, un niño nació a la Sra. EB McLean, en la ciudad de Washington. Su herencia se dice que alrededor de cien millones de dólares. Cuando el bebé fue llevado a tomar el aire en su carro estaba rodeado de enfermeras y auxiliares de enfermería y los detectives y agentes cuyo deber era ver que ningún daño le sucedió él.

A medida que los años pasaron por esta misma vigilancia se mantengan. Este niño no tiene que vestirse, tenía sirvientes que hicieron eso. Siervos vigilados mientras dormía y mientras estaba en juego. No se le permitió hacer nada que un siervo podía hacer por él. Había llegado a la edad de diez años.

21 de 47

Un día que estaba jugando en el patio y vio que la puerta trasera estaba abierta. En toda su vida nunca había estado fuera de esa sola puerta, y, naturalmente, eso era justo lo que quería hacer.

En un momento en que los funcionarios no estaban buscando salió corriendo por la puerta, y fue atropellado y muerto por un auto antes de llegar a la mitad de la calle. Había usado los ojos de sus siervos hasta su propia ya no le sirve, ya que podría haber hecho si hubiera aprendido a confiar en ellos.

Hace veinte años, el hombre a quien yo servía como secretario envió a sus dos hijos a la escuela. Uno de ellos fue a la Universidad de Virginia y el otro a una universidad en Nueva York. Cada mes era una parte de mi tarea de hacer un cheque de \$ 100.00 por cada uno de estos chicos. Este era su "dinero alfiler" para gastar a su antojo.

Cómo rentable Recuerdo la forma en que envidiaba a esos muchachos como yo hice de dichas operaciones por mes. A menudo me preguntaba por qué la mano del destino me llevó al mundo de la pobreza. Podía mirar hacia adelante y ver cómo estos niños se elevarían a las altas posiciones en la vida mientras yo permanecía un empleado humilde.

A su debido tiempo, los chicos volvieron a casa con sus "ovejas pieles." Su padre era un hombre rico, que era dueño de los bancos y los ferrocarriles y las minas de carbón y otros bienes de gran valor. Buenas posiciones estaban esperando los chicos de empleo de su padre. Sin embargo, veinte años de tiempo puede jugar malas pasadas crueles a los que nunca han tenido que luchar. Quizás una mejor manera de expresar esta verdad sería que el tiempo da a aquellos que nunca han tenido que luchar la oportunidad de jugar trucos crueles en sí mismos!

En cualquier caso, estos dos chicos llevaron a casa de la escuela otras cosas además de sus pieles de oveja. Volvieron con capacidades bien desarrolladas para sidra - capacidades que 'se desarrolló porque los cientos de dólares que cada uno de ellos recibieron cada mes hacen innecesario que a luchar. La suya es una historia larga y triste, los detalles de los que no le interesen, pero usted estará interesado en su "finis".



En esta lección se está escribiendo lo que tengo en mi escritorio un ejemplar del periódico publicado en la ciudad donde vivían estos chicos.

22 de 47

Su padre ha sido llevado a la bancarrota y su costosa mansión, donde nacieron los niños, se ha colocado en el bloque para la venta. Uno de los niños murió de delirium tremens, y el otro es en un manicomio.

No todos los hijos de los ricos resultan así que por desgracia, pero el hecho es, sin embargo, que la inacción conduce a la atrofia y esto, a su vez, conduce a la pérdida de ambición y confianza en sí mismo, y sin estas cualidades esenciales de un hombre se realizará a través de la vida en las alas de la incertidumbre, así como una hoja seca se puede realizar aquí y allá, en el seno de los vientos perdidos.

Lejos de ser una desventaja, la lucha es una clara ventaja, ya que desarrolla esas cualidades, lo que siempre permanecen en estado latente sin ella. Más de un hombre ha encontrado su lugar en el mundo a causa de haber sido obligado a luchar por la vida a temprana edad.

La falta de conocimiento de las ventajas resultantes de la lucha se ha llevado a muchos padres a decir: "Tuve que trabajar duro cuando yo era joven, pero me encargaré de que mis hijos tengan una vida fácil!" Criaturas absurdas pobres. Una vez "fácil" por lo general resulta ser una mayor desventaja que el hombre promedio joven o una mujer puede sobrevivir. Hay cosas peores en el mundo que se ven obligados a trabajar a una edad temprana. La ociosidad forzada es mucho peor que el trabajo forzoso.

Se ven obligados a trabajar, y obligado a hacer todo lo posible, se reproducen en que la templanza y autocontrol y fuerza de voluntad y contenido y un centenar de otras virtudes que los ociosos nunca lo sabrá. No sólo la falta de la necesidad de la lucha principal de la debilidad de la ambición y la fuerza de voluntad, pero, lo que es más peligroso aún, se instala en la mente de una persona un estado de letargo que conduce a la pérdida de confianza en sí mismo.

La persona que ha dejado de luchar porque el esfuerzo ya no es necesario es aplicar literalmente el principio de la auto-sugestión en el debilitamiento de su poder de la auto-confianza. Tal persona será finalmente deriva en un estado de ánimo en el que efectivamente se verá con mayor o menor desprecio sobre la persona que está obligada a llevar a cabo.

23 de 47

La mente humana, si se me permite la repetición, se puede comparar a una batería eléctrica. Puede ser positivo o puede ser negativo. Autoconfianza es la calidad con la cual la mente se recarga y se positivo. Apliquemos este razonamiento al arte de vender y ver qué papel juega la confianza en este gran campo de acción.

Uno de los mayores vendedores de este país ha visto una vez un empleado en una oficina de un periódico. Valdrá la pena su tiempo para analizar el método a través del cual obtuvo su título

como "vendedor líder en el mundo."

Él era un joven tímido con una especie más o menos retraído de la naturaleza. Fue uno de los que creen que es mejor para deslizarse por la puerta de atrás y tomar un asiento en la parte trasera de la etapa de la vida. Una noche escuchó una conferencia sobre el tema de esta lección, confianza en sí mismo, y esa conferencia lo impresionó tanto que él salió de la sala de conferencias con una firme determinación de sacar a sí mismo salir de la rutina en la que se había desplazado.

Se dirigió a la gerente de negocios del periódico y pidió una posición como abogado de la publicidad y se puso a trabajar en base a comisiones. Todos en la oficina se espera verlo fracasar, ya que este tipo de llamadas para el arte de vender el tipo más positivo de la capacidad de venta. Se fue a su habitación e hizo una lista de un determinado tipo de comerciantes de quien tenía la intención de llamar.

Uno podría pensar que, naturalmente, habría tomado una lista de los nombres de los que él creía que podía vender con el menor esfuerzo, pero no hizo nada por el estilo. Él puso en su lista de sólo los nombres de los comerciantes en los que otros abogados de publicidad había llamado sin hacer una venta. Su lista constaba de sólo doce nombres. Antes de que se hizo una sola llamada se dirigió al parque de la ciudad, sacó su lista de doce nombres, leer más de cien veces, diciéndose a sí mismo mientras lo hacía,

"Usted va a comprar espacios publicitarios de mí antes de que finalice el mes."

Entonces él comenzó a hacer sus llamadas. El primer día se cerró con la venta de tres de los doce "imposibilidades".

24 de 47

Durante el resto de la semana se realizaron ventas a otros dos. A finales de mes se había abierto cuentas de publicidad y todos menos uno de los comerciantes que tenía en la lista. Para el mes que siguió hizo ninguna venta, por la razón que él hizo ninguna llamada, excepto en éste comerciante obstinado.

Cada mañana, cuando la tienda abrió él fue el encargado de entrevistar a este comerciante y cada mañana el comerciante dijo: "No." El comerciante sabía que no iba a comprar espacios publicitarios, pero el joven no lo sabía. Cuando el comerciante dijo No al joven no lo oyó, pero mantuvo la derecha en llegar.

En el último día del mes, después de haber dicho a este hombre joven persistente No hace treinta veces consecutivas, el comerciante dijo: "Mire, joven, has perdido un mes tratando de venderme, ahora, lo que me gustaría saber es esto - ¿por qué has perdido el tiempo "?

"Perder el tiempo nada", replicó: "He estado yendo a la escuela y que han sido mis maestros. Ahora sé que todos los argumentos que un comerciante puede aportar para no comprar, y además de que he sido yo la perforación en auto. la confianza ".

A continuación, el comerciante dijo: "Voy a hacer una pequeña confesión de mi propio yo, también, he estado yendo a la escuela y que han sido mis maestros que me has enseñado una

lección de persistencia que vale la pena el dinero para mí, y para.. mostrar mi agradecimiento voy a pagar mi matrícula por darle un pedido de espacios publicitarios ".

Ningún hombre puede llegar a ser un gran líder de los hombres a menos que tenga la leche de la bondad humana en su propio corazón, y conduce por la sugestión y la bondad, y no por la fuerza. Y esa fue la forma en que se hizo entrar mejor cuenta de publicidad de Filadelfia América del Norte

Asimismo, marcó el inicio de una reputación que ha hecho ese mismo joven millonario. Tuvo éxito porque cargado deliberadamente su propia mente con la suficiente confianza en sí mismo para hacer que la mente una fuerza irresistible. Cuando se sentó para recuperar esa lista de doce nombres que hizo algo que el noventa y nueve personas de cada cien que no lo hubieran hecho -, seleccionó los nombres de los que él creía que iba a ser difícil de vender, porque se entiende que fuera de la resistencia que se reunirá con al tratar de venderlos vendrían fuerza y confianza en sí mismo.

Fue una de las pocas personas que entienden que todos los ríos y algunos hombres son torcidas porque de seguir la línea de menor resistencia. Voy a divagar y aquí rompo la línea de pensamiento por un momento durante la grabación de un consejo a las esposas de los hombres. Recuerde, estas líneas están destinadas sólo para mujeres, y no se espera que los maridos de leer lo que se establece aquí abajo.

De haber analizado más de 16.000 personas, la mayoría de los cuales eran hombres casados, he aprendido algo que puede ser de valor para las esposas. Permítanme exponer mi pensamiento en estas palabras: Lo tienes en tu poder para enviar a su marido fuera de su trabajo o de su negocio o su profesión cada día con un sentimiento de confianza Self31 que llevarlo con éxito a través de los momentos difíciles del día y traerlo de nuevo a casa, por la noche, sonriente y feliz.

Uno de mis conocidos de anteriores años se casó con una mujer que tenía una dentadura postiza. Un día, su mujer dejó caer sus dientes y se rompió la placa. El marido recogió los pedazos y comenzó a examinarlos. Él mostró tanto interés en ellos que su esposa le dijo: "Usted puede hacer una serie de dientes como los que si decidiste hacerlo."

Este hombre era un granjero cuyas ambiciones nunca lo había llevado más allá de los límites de su pequeña granja hasta que su mujer hizo ese comentario. Ella se acercó y le puso la mano en el hombro y le animó a probar suerte en la odontología. Ella finalmente le convenció para que el inicio, y hoy es uno de los dentistas más destacados y exitosos en el estado de Virginia.

Lo conozco bien, porque él es mi padre!

Nadie puede predecir las posibilidades de logros disponibles para el hombre cuya esposa se sitúa en la espalda y le insta a mayor y mejor esfuerzo, porque es un hecho bien conocido que una mujer puede despertar a un hombre para que se llevará a cabo hazañas casi sobrehumanas .

Es su derecho y su deber de animar a su marido y le inste a en empresas dignas hasta que él haya encontrado su lugar en el mundo.

Usted puede inducirle a proponer un mayor esfuerzo que puede cualquier otra persona en el mundo. Hacerle creer que nada dentro de lo razonable está más allá de su poder de logro y que le habrá prestado un servicio que irá una manera larga hacia ayudar a ganar la batalla de la vida.

Uno de los hombres más exitosos de su línea en los Estados Unidos da entero crédito de su éxito a su esposa. Cuando se casaron, escribió un credo que firmó y colocó sobre su escritorio.

Esta es una copia del credo:

*Yo creo en mí mismo.*

*Creo en las personas que trabajan conmigo.*

*Creo en mi empleador.*

*Creo en mis amigos.*

*Creo en mi familia.*

*Creo que Dios me prestará todo lo que necesito para tener éxito con el cual, si lo hago mi mejor esfuerzo para ganar a través de un servicio fiel y honesto.*

*Creo en la oración y nunca voy a cerrar los ojos al dormir sin rezar por la guía divina a fin de que voy a ser paciente con otras personas y tolerantes con los que no creen como yo.*

*Creo que el éxito es el resultado de un esfuerzo inteligente y no depende de las prácticas de suerte o afilados o doble cruce de amigos, compañeros de los hombres o de mi empleador.*

*Creo que voy a obtener de la vida exactamente lo que he puesto en él, por lo tanto, voy a tener cuidado para conducirme hacia los demás como me gustaría que actúen hacia mí.*

*No quiero difamar a los que no me gusta.*

*No lo haré ligera mi trabajo no importa lo que yo pueda ver a otros hacer.*

*Voy a brindar el mejor servicio de que soy capaz, porque he prometido a mí mismo para tener éxito en la vida y sé que el éxito es siempre el resultado de un esfuerzo consciente y eficaz.*

*Por último, voy a perdonar a los que me ofenden, porque me doy cuenta de que a veces me voy a ofender a los demás y voy a necesitar su perdón.*

*Firmado*

La mujer que escribió este credo era un psicólogo práctico de primer orden. Con la influencia y guía de una mujer como una compañera ningún hombre podía alcanzar el éxito notable. Analizar este credo y te darás cuenta de cuánta libertad se usa el pronombre personal.

Comienza con la afirmación de la confianza en sí mismo, lo cual es perfectamente adecuada. Ningún hombre podría hacer este credo su propia sin desarrollar la actitud positiva que atraiga a él personas que le ayudarán en su lucha por el éxito. Esto sería un espléndido credo para cada vendedor para adoptar.

Tal vez no perjudicar sus posibilidades de éxito si se adoptaron. Adopción Mere, sin embargo, no es suficiente. Debe practicarlo! Lea una y otra vez hasta que lo sepa de memoria. Luego repite al menos una vez al día hasta que, literalmente, ha transformado en su salud mental maquillaje. Guarde una copia del mismo ante ustedes como un recordatorio diario de su compromiso para practicarlo. De esta manera se van a realizar un uso eficiente del principio de la autosugestión como un medio de desarrollar confianza en sí mismo.

No importa lo que se diga acerca de su procedimiento. Sólo recuerda que se trata de su negocio para tener éxito, y esta creencia, si se domina y se aplica, irá una manera larga hacia ayudar. Usted aprendió en la Lección Dos que cualquier idea que usted fije firmemente en su mente subconsciente, por la afirmación repetida, se convierte automáticamente en un plan o proyecto que utiliza un poder invisible en dirigir sus esfuerzos hacia el logro del objetivo llamado - en el plan.

También ha aprendido que el principio a través del cual usted puede fijar cualquier idea que usted elija en su mente se llama Auto-sugestión, que significa simplemente una sugerencia que le dan a su propia mente. Era el principio de la autosugestión que Emerson tenía en mente cuando escribió: "Nada de lo que puede traer la paz sino a ti mismo"

Usted podría recordar que nada puede traer el éxito sino a ti mismo. Por supuesto, usted necesitará la cooperación de los demás, si tu objetivo es lograr el éxito de una naturaleza de largo alcance, pero nunca se podrá conseguir que la cooperación a menos que revitalizar su mente con la actitud positiva de confianza en sí mismo.

Tal vez usted se ha preguntado por qué un hombre adelantado a algunos puestos muy bien pagados, mientras que otros a su alrededor, que tienen la mayor cantidad de entrenamiento y que aparentemente realizan el mismo trabajo, no salir adelante.

Seleccione las dos personas de estos dos tipos que usted elige, y estudiarlos, y la razón por la que se avanza y los demás puestos seguirán siendo bastante obvio para usted. Usted encontrará que el que avanza cree en sí mismo. Usted encontrará que respalda esta creencia con tal acción agresiva dinámica que permite a otros saber que él cree en sí mismo.

También se dará cuenta de que esta auto-confianza es contagiosa, es impulsora, es persuasiva, sino que atrae a los demás. SI usted quiere algo bien hecho, pedir a una persona ocupada para hacerlo. Las personas ocupadas son por lo general el más esmerado y cuidadoso en todo lo que hacen. Usted también encontrará que el que no avanza muestra claramente, por la expresión de su rostro, por la postura de su cuerpo, por la falta de brío en su paso por la incertidumbre con la que habla, que carece de auto- confianza.

Nadie va a prestar mucha atención a la persona que no tiene confianza en sí mismo. Él no atrae a los demás, porque su mente es una fuerza negativa que repele más que atrae.

En ningún otro campo de acción lo hace auto-confianza o la falta de ella juegan un papel tan importante como en el campo del arte de vender, y no es necesario ser un analista de carácter para determinar, en el momento en que se reúna con él, si un vendedor tiene esta cualidad de la confianza en sí mismo.

Si él tiene los signos de su influencia se escriben sobre él. Él te inspira confianza en él y en los productos que está vendiendo el momento de hablar. Llegamos, ahora, hasta el punto en que está listo para tomar fuerza del principio de la autosugestión y hacer uso directo de la misma en el desarrollo de sí mismo en una persona positiva y dinámica y autosuficiente.

Se le indica que copiar la fórmula siguiente, firmar y comprometerse a la memoria:

### **FÓRMULA DE CONFIANZA**

Primero: Yo sé que tengo la capacidad de alcanzar el objeto de mi propósito definido, por lo tanto, exijo de mí mismo acción persistente, agresiva y continua hacia su consecución.

29 de 47

Segundo: me doy cuenta de que los pensamientos dominantes de mi mente finalmente se reproducen en el exterior, la acción corporal, y poco a poco se transforman en la realidad física, por lo tanto, me centraré mi mente durante treinta minutos diarios en la tarea de pensar en la persona que tengo la intención de ser, mediante la creación de una imagen mental de esta persona y luego transformar esa imagen en realidad a través de servicio práctico.

Tercero: Yo sé que a través del principio de la autosugestión, cualquier deseo que persistentemente que tengo en mi mente con el tiempo se buscará expresarse a través de algún medio práctico para darse cuenta de ello, por lo tanto, dedicaré diez minutos a diario para exigir de mí mismo el desarrollo de los factores nombrado en las dieciséis lecciones de este curso de lectura de la ley del éxito.

Cuarto: claramente he trazado y por escrito una descripción de mi propósito definido en la vida, para los próximos cinco años. He puesto un precio a mis servicios para cada uno de estos cinco años, el precio que tengo la intención de ganar y recibir, a través de la aplicación estricta del principio de un servicio eficiente y satisfactorio que voy a hacer con antelación.

Quinto: Soy plenamente consciente de que ninguna riqueza o posición puede durar mucho menos que construye sobre la verdad y la justicia, por lo tanto, voy a participar en ninguna transacción, que no beneficia a todos aquellos a quienes afecta. Tendré éxito atrayendo hacia mí las fuerzas que deseo emplear, y la cooperación de otras personas. Voy a inducir a otros a que me sirvan, porque en primer lugar se les servirá. Voy a eliminar el odio, la envidia, los celos, el egoísmo y el cinismo, desarrollando amor por toda la humanidad, porque sé que una actitud negativa hacia los demás nunca me puede traer el éxito. Voy a hacer que los demás crean en mí, porque voy a creer en ellos y en mí mismo. Voy a firmar mi nombre a esta fórmula, se comprometen a la memoria y repetir en voz alta una vez al día con plena fe en que va a influir

gradualmente toda mi vida, así que voy a ser un trabajador exitoso y feliz en mi campo de actividad.

Firmado.

Antes de firmar su nombre a esta fórmula, asegúrese de que tiene la intención de llevar a cabo sus instrucciones. Detrás de esta fórmula se encuentra una ley que nadie puede explicar. Los psicólogos llaman a esta ley como autosugestión y dejar las cosas así, pero usted debe tener en cuenta un punto sobre el que no hay incertidumbre, y que es el hecho de que todo lo que esta ley es lo que realmente funciona!

30 de 47

Otro punto a tener en cuenta es el hecho de que, al igual que la electricidad va a girar las ruedas de la industria y servir a la humanidad en un millón de otras maneras o tabaco a la vida si se aplica incorrectamente, por lo que será este principio de la autosugestión le llevará hasta la montaña- lado de la paz y la prosperidad, o abajo en el valle de la miseria y la pobreza, de acuerdo con la aplicación que se haga de ella.

Si usted llena su mente con la duda y la incredulidad en su capacidad de lograr, entonces el principio de la autosugestión tiene este espíritu de incredulidad y lo pone en su mente subconsciente, como su pensamiento dominante y poco a poco le dibuja en el remolino de la insuficiencia . Pero, si usted llena su mente con radiante confianza en sí mismo, el principio de la autosugestión tiene esta creencia y lo establece como el pensamiento dominante y le ayuda a superar los obstáculos que se encuentran en su camino hasta llegar a la cima de la montaña del éxito .

## **EL PODER DE HÁBITO**

Tener, yo mismo, experimentó todas las dificultades que se interponen en el camino de aquellos que carecen de la comprensión para hacer la aplicación práctica de este gran principio de la autosugestión, deja que te lleve un poco por el principio de la costumbre, a través de la ayuda de los cuales usted puede fácilmente aplicar el principio de la auto-sugestión en cualquier dirección y con cualquier propósito.

Hábito surge de medio ambiente, de hacer lo mismo o pensando los mismos pensamientos y repitiendo las mismas palabras una y otra vez.El hábito se puede comparar a la ranura de un disco fonográfico, mientras que la mente humana puede compararse a la aguja que encaja en esa ranura.

Cuando cualquier hábito ha sido bien formado, con la repetición del pensamiento o de la acción, la mente tiene una tendencia a unirse y seguir el curso de ese hábito tan de cerca como la aguja de fonógrafo sigue el surco en el registro de cera. El hábito se crea repetidamente dirigir uno o más de los cinco sentidos de la vista, el oído, el olfato, el gusto y el tacto, en una dirección dada.

Es a través de este principio repetición que se forma el hábito de la droga perjudicial. Es a través de este mismo principio que el deseo de bebidas embriagantes se transforma en un hábito. Después de costumbre ha sido bien establecido que controlará de forma automática y dirigir nuestra actividad corporal, en el que se puede encontrar un pensamiento que puede ser transformado en un poderoso factor en el desarrollo de confianza en sí mismo.

La idea es la siguiente: voluntariamente, y por la fuerza si es necesario, dirija sus esfuerzos y sus pensamientos a lo largo de una línea deseada hasta que se haya formado el hábito que echar mano de ustedes y continuar, de forma voluntaria, para dirigir sus esfuerzos a lo largo de la misma línea. El objeto de escribir y repetir la fórmula confianza en sí mismo es formar el hábito de hacer confianza en sí mismo el pensamiento dominante de su mente hasta que el pensamiento ha encajado bien en su mente subconsciente, a través del principio de la costumbre.

Ha aprendido a escribir dirigiendo repetidamente los músculos de su brazo y la mano sobre ciertos esquemas conocidos como cartas, hasta que finalmente adquirió la costumbre de trazar estos contornos. Ahora se escribe con facilidad y rapidez, sin trazar cada letra lentamente. Escritura se ha convertido en un hábito con usted. El principio de la costumbre le eche mano de las facultades de la mente de la misma manera ya que influirá en los músculos físicos de su cuerpo, como se puede demostrar fácilmente dominar y aplicar esta lección en la confianza en sí mismo.

Cualquier declaración que haga varias veces para sí mismo, o un deseo profundamente que planta en su mente a través de la reiterada declaración, eventualmente buscará expresarse a través de sus esfuerzos físicos, hacia el exterior del cuerpo.

El principio de la costumbre es la base sobre la que se construye esta lección de confianza en sí mismo, y si usted va a entender y seguir las instrucciones establecidas en la presente lección pronto saber más sobre la ley de la costumbre, de un conocimiento de primera mano, lo que podría haberte enseñado por miles de tales lecciones como esta.

Usted tiene muy poca concepción de las posibilidades que se encuentran durmiendo en su interior, a la espera pero la mano despertar de la visión para despertar, y usted nunca tendrá una mejor idea de las posibilidades a menos que tenga suficiente confianza en sí mismo para elevarlos por encima de las influencias comunes de su entorno actual.

Una casa es algo que no se puede comprar. Usted puede comprar casa, pero sólo una mujer puede hacer de ella un hogar. La mente humana es maravillosa, misteriosa pieza de maquinaria, un hecho del que me recordé hace unos meses cuando tomé Ensayos de Emerson y volver a leer su ensayo sobre Leyes Espirituales. Sucedió una cosa extraña. Vi en ese ensayo, que había leído decenas de veces anteriormente, mucho de lo que yo nunca había visto antes.

Vi más en este ensayo de lo que había visto durante las lecturas anteriores, porque el desenvolvimiento de mi mente desde la última lectura me había preparado para interpretar más. La mente humana está constantemente desarrollando, como los pétalos de una flor, hasta que alcanza el máximo de desarrollo.



Lo que esta máxima es, donde termina, o si termina en absoluto o no, son preguntas sin respuesta, pero el grado de desenvolvimiento parece variar en función de la naturaleza de la persona y el grado en el que mantiene su mente en el trabajo. Una mente que es forzada o persuadido para el pensamiento analítico cada día parece seguir desplegando y desarrollando un mayor poder de interpretación.

Abajo, en Louisville, Kentucky, vive el señor Lee Cook, un hombre que prácticamente no tiene piernas y tiene que rueda en torno a sí mismo en un carro. A pesar del hecho de que el Sr. Cook ha estado sin piernas desde su nacimiento, él es el dueño de una gran industria y un millonario a través de sus propios esfuerzos. Se ha demostrado que un hombre puede llevar muy bien sin piernas si tiene confianza en sí mismo bien desarrollado.

En la ciudad de Nueva York se puede ver a un joven cabeza aptos y capaces fuerte, sin patas, poniendo a sí mismo por la Quinta Avenida todas las tardes, con la gorra en la mano, rogando por la vida. Su cabeza es quizás tan sólida y tan capaz de pensar como el promedio. Este joven podría duplicar todo lo que el Sr. Cook, de Louisville, ha hecho, si pensaba en sí mismo como Mr. Cook piensa de sí mismo.

33 de 47

Henry Ford es propietaria de más de millones de dólares de lo que alguna vez necesitar o utilizar. No hace muchos años, que trabajaba como obrero en un taller mecánico, pero con poca educación y sin capital. Decenas de hombres, algunos de ellos con mejores cerebros organizados que la suya, trabajaron cerca de él. Ford lanzó fuera de la conciencia de la pobreza, desarrollo de confianza en sí mismo, pensar en el éxito y la alcanzó.

Los que trabajaban a su alrededor podría haber hecho tan bien habían pensado que él. Milo C. Jones, de Wisconsin, fue atacado por una parálisis hace unos años. Tan malo fue el golpe que no podía darse vuelta en la cama o mover un músculo de su cuerpo. Su cuerpo físico fue inútil, pero no había nada malo en su cerebro, por lo que comenzó a funcionar en serio, probablemente por primera vez en su existencia.

Acostado sobre su espalda en la cama, el Sr. Jones hizo que el cerebro crea un propósito definido. Ese propósito era prosaico y lo suficientemente humilde como en la naturaleza, pero fue definitivo y fue un propósito, algo que nunca había conocido antes. Su propósito definido era hacer salchichas de cerdo. Llamar a su familia a su alrededor, dijo a sus planes y comenzó a dirigir en el desempeño de los planes en acción.

Sin nada que le ayudará excepto una mente sana y un montón de confianza en sí mismo, Milo C. Jones extendió el nombre y la reputación de la "Pequeña salchicha de cerdo" en todo los Estados Unidos, y acumuló una fortuna, además. Todo esto se llevó a cabo después de la parálisis se había hecho imposible para él trabajar con las manos. Cuando el pensamiento se impone el poder puede ser encontrado!

Henry Ford ha ganado millones de dólares y todavía está haciendo millones de dólares cada año porque creía en Henry Ford y se transforma esa creencia en un propósito definido y respaldado por ello con un plan definido. Los otros operarios que trabajaban junto con Ford, durante los primeros días de su carrera, pero nada visioned un sobre pago semanal y eso era

todo lo que ellos tienen. Exigieron nada fuera de lo común de sí mismos. Si desea obtener más asegúrese de exigir más de sí mismo. Tenga en cuenta que esta demanda se debe hacer en ti mismo!

34 de 47

Me viene a la mente un poema muy conocido cuyo autor expresa una gran verdad psicológica: Si usted piensa que está vencido, lo estás; Si crees que no te atreves, no lo harás; Si te gusta ganar, pero piensas que puedes 't, es casi seguro que no lo hará.

Si piensas que perderás has perdido, Porque del mundo encontramos el éxito comienza con un compañero de la voluntad que todo está en el estado de ánimo. Si usted piensa que está outclassed, usted es - Tienes que pensar alto para subir. Tienes que estar seguro de ti mismo antes de que usted puede ganar un premio. Batallas de la vida no siempre salen Para el hombre más fuerte o más rápido, pero tarde o temprano el hombre que gana es el hombre que piensa que puede.

Se puede hacer ningún daño si usted comete este poema a la memoria y utilizarlo como parte de su equipo de trabajo en el desarrollo de confianza en sí mismo. En algún lugar de tu maquillaje hay un "algo sutil", que, si se despierta por la influencia externa adecuada, que te llevará a las alturas de logros como nunca antes han previsto.

Así como un jugador principal puede apoderarse de un violín y hacer que instrumento para derramar las cepas más bellas y fascinantes de la música, por lo que hay alguna influencia externa que puede tomar posesión de su mente y hacer que se vaya adelante en el campo de la su esfuerzo decidido y jugar una sinfonía gloriosa de éxito.

Nadie sabe qué fuerzas ocultas están latentes en su interior. Usted, usted mismo, no conoce su capacidad de logro, y nunca lo sabrá hasta que usted entra en contacto con ese estímulo particular que despierta a una mayor acción y amplía su visión, desarrolla la confianza en sí mismo y que se mueve con el deseo más profundo para lograr. No es razonable esperar que alguna declaración, una idea o una palabra estimulante de este curso de lectura en la ley del éxito servirán de estímulo necesario que se vuelva a dar forma a su destino y volver a dirigir sus pensamientos y energías a lo largo de un camino que le llevará finalmente a su meta codiciada de la vida.

Es extraño, pero cierto, que los puntos de inflexión más importantes de la vida vienen a menudo en los momentos más inesperados y en las formas más inesperadas.

35 de 47

Tengo en mente un ejemplo típico de cómo algunas de las experiencias aparentemente sin importancia de la vida a menudo llegar a ser el más importante de todos, y me estoy relacionando esta facilidad, ya que muestra, además, lo que un hombre puede lograr cuando se despierta a una plena comprensión del valor de la confianza en sí mismo.

El incidente al que me refiero ocurrió en la ciudad de Chicago, mientras yo estaba ocupado en el trabajo de análisis de los personajes. Un día, un vagabundo se presentó en mi oficina y le pidió una entrevista. Mientras miraba hacia arriba de mi trabajo y lo saludé, dijo: "He

venido a ver al hombre que escribió este libro", mientras sacaba de su bolsillo un ejemplar de un libro titulado La confianza en sí, que yo había escrito muchos años anteriormente. "Debe haber sido la mano del destino", continuó, "que se coló este libro en el bolsillo ayer por la tarde, porque estaba a punto de salir y hacer un agujero en el lago Michigan.

Había aproximadamente llegado a la conclusión de que todo y todos, incluyendo a Dios, tenían por mí hasta que leí este libro, y me dio un nuevo punto de vista y me llevé el coraje y la esperanza de que me sostuvo durante la noche. Me hice a la idea de que si podía ver al hombre que escribió este libro que podría ayudarme a ponerme de pie otra vez.

Ahora, yo estoy aquí y me gustaría saber lo que puede hacer que un hombre como yo. "Mientras hablaba me había estudiándolo desde la cabeza a los pies, y yo soy sincero al admitir que en el fondo de mi corazón que hice No creía que hubiera algo que pudiera hacer por él, pero no quiere decírselo.

La mirada vidriosa en sus ojos, las líneas de desaliento en el rostro, la postura de su cuerpo, el crecimiento de los diez días de la barba en su rostro, la forma nerviosa por este hombre todo me transmitió la impresión de que era inútil, pero No tuve el corazón para decirle lo que, por lo tanto le pedí que se sentara y me dicen toda su historia. Le pedí que ser perfectamente franco y me dicen, tan cerca como sea posible, lo que le había llevado hasta el borde irregular de la vida.

36 de 47

Le prometí que después de haber escuchado toda su historia Entonces yo le digo que si yo podía estar al servicio de él.

*El único hombre que no se equivoca es el que nunca hace nada. No tenga miedo de los errores que le proporciona no hace el mismo dos veces.*

**Roosevelt.**

Relató su historia, en la larga detalle, la suma y la sustancia de la que fue esto: Él había invertido toda su fortuna en una pequeña empresa de fabricación. Cuando la guerra mundial se inició en 1914, era imposible para él para obtener la materia prima necesaria en el funcionamiento de la fábrica, y por lo tanto no lo consiguió.

La pérdida de su dinero le rompió el corazón y lo perturbaba su mente que él dejó a su esposa e hijos y se convirtió en un vagabundo. Había meditado realmente sobre su pérdida hasta que llegó el punto en que estaba contemplando el suicidio.

Cuando terminó su relato, le dije: "He escuchado con gran interés, y me gustaría que hubiera algo que pudiera hacer para ayudar, pero no hay absolutamente nada". Llegó a ser tan pálido como será cuando se pone de distancia, en un ataúd, y se acomodó en su silla y dejó caer la barbilla sobre el pecho, como si dijera: "Eso lo resuelve."

Esperé unos segundos y luego dijo: "Si bien no hay nada que yo pueda hacer por ti, hay un hombre en este edificio a la que os voy a presentar, si lo desea, que puede ayudarle a recuperar su fortuna perdida y poner de vuelta en sus pies otra vez. "

Estas palabras apenas habían caído de los labios cuando él se levantó, me agarró por las manos y le dijo: "¡Por el amor de Dios me llevó a este hombre." Es alentador observar que él había hecho esta "por el amor de Dios."

Esto indicaba que aún había una chispa de esperanza en su pecho, así que lo tomó por el brazo y lo llevó a cabo en el laboratorio en el que se llevaron a cabo mis pruebas psicológicas en el análisis del carácter, y se quedó con él en frente de lo que parecía ser una cortina sobre una puerta. Tiré de la cortina y descubrí un espejo de altura en la que se veía desde la cabeza a los pies. Apuntando el dedo en el cristal le dije: "Allí está el hombre a quien le prometí presentarles."

37 de 47

No es el único hombre en este mundo que pueda poner de nuevo en sus pies otra vez, ya menos que sentarse y tomar conocimiento de que el hombre, como nunca se conoció con él antes, es posible que tan bien va en una y `punch un hueco "en el lago Michigan, ya que será de valor para sí mismo o al mundo hasta que conoce a este hombre mejor".

Se acercó al vidrio, se frotó las manos en su rostro barbudo, se miró de pies a cabeza por unos momentos, y luego dio un paso atrás, bajó la cabeza y empezó a llorar. Yo sabía que la lección había sido llevado a casa, así que me lo llevé de nuevo al ascensor y lo despidió.

No esperaba volver a verlo, y yo dudaba de que la lección sería suficiente para ayudar a recuperar su lugar en el mundo, porque parecía ser demasiado ido para la redención. Parecía ser no sólo hacia abajo, pero casi fuera. A los pocos días me encontré con este hombre en la calle. Su transformación había sido tan completa que casi no lo reconocí. Caminaba rápidamente, con la cabeza inclinada hacia atrás. Ese viejo, cambiando, la postura nerviosa de su cuerpo había desaparecido. Estaba vestido con ropa nueva de pies a cabeza. Miró próspera y sintió próspero.

Él me detuvo y me contó lo que había pasado para lograr su rápida transformación de un estado de fracaso absoluto a uno de esperanza y promesa. "Yo estaba en mi camino a la oficina", explicó, "para lograr que las buenas noticias. Me salió el mismo día que yo estaba en su oficina, un downand Salida vagabundo, ya pesar de mi apariencia me vendió a mí mismo en un salario de \$ 3,000.00 al año.

Piense en ello, hombre, tres mil dólares al año!

Y mi patrón me adelantó el dinero suficiente con el que comprar ropa nueva, como se puede ver por sí mismo. También me adelantó algo de dinero para enviar a casa con mi familia, y estoy otra vez en el camino hacia el éxito. Parece como un sueño cuando pienso que hace sólo unos días que había perdido la esperanza y la fe y el valor, y en realidad estaba pensando en el suicidio.

"Yo venía a decir que uno de estos días, cuando está menos me esperaba, que le pagaré una nueva visita, y cuando lo hago.

Voy a ser un hombre de éxito. Voy a llevar conmigo un cheque firmado en blanco y pagadero a usted, y usted puede llenar el monto porque me has salvado de mí mismo por haberme introducido a mí mismo - que yo que no sabía hasta que me paré frente a que espejo y señaló el verdadero yo ".

A medida que el hombre se volvió y se marchó en las atestadas calles de Chicago que vi, por primera vez en mi vida, lo que la fuerza y el poder y la mentira posibilidad oculta en la mente del hombre que no ha descubierto el valor de la autonomía. Entonces y allí me hice a la idea de que yo, también, me paraba frente a ese mismo espejo y señalar con el dedo acusador a mí mismo por no haber descubierto la lección que yo había ayudado a otros a aprender.

Me presento ante ese mismo espejo, y mientras lo hacía yo allí y entonces fijo en mi mente, ya que mi propósito definido en la vida, la voluntad de ayudar a los hombres y mujeres a descubrir las fuerzas que estén durmiendo en su interior. El libro que tienes en tus manos es una prueba de que mi propósito definido se está llevando a cabo.

El hombre cuya historia he contado ahora es el presidente de una de las preocupaciones más grandes y exitosas de su tipo en Estados Unidos, con un negocio que se extiende de costa a costa y de Canadá a México.

Poco después del incidente sólo relacionado, una mujer vino a mi oficina para el análisis personal. Ella era entonces un maestro en las escuelas públicas de Chicago. Le di un cuadro de análisis y le pedí que llenarlo. Ella había estado trabajando en la carta, pero unos minutos cuando volvió a mi escritorio, devolvió la carta y dijo: "No creo que voy a llenar esto." Le pregunté por qué había decidido no completar el cuadro y ella respondió:

"Para ser franco con usted, una de las preguntas en esta carta me puso a pensar y ahora sé lo que me pasa, por lo tanto creo que no es necesario pagar una cuota para mí analizar."

Con que la mujer se fue y yo no oí de ella durante dos años. Ella fue a la ciudad de Nueva York, se convirtió en un escritor de textos publicitarios para una de las mayores agencias cas del país y su ingreso en el momento en que ella me escribió fue de \$ 10,000.00 al año.

Esta mujer me envió un cheque para cubrir el costo de mi cargo el análisis, porque sentía que la tasa había sido conseguida, a pesar de que no la conviertan en el servicio que suelo dar mis clientes.

Es imposible que alguien pueda predecir qué incidente aparentemente insignificante puede llevar a un punto de inflexión importante en la carrera de uno, pero no se puede negar el hecho de que estos "puntos de inflexión", pueden ser más fácilmente reconocidos por los que tienen bien redondeado a cabo la confianza en sí mismos.

Una de las pérdidas irreparables a la humanidad radica en la falta de conocimiento de que existe un método definido por la que confianza en sí mismo se puede desarrollar en cualquier persona de inteligencia promedio. Lo que una pérdida incalculable para la civilización que los hombres y las

mujeres jóvenes no se les enseña este método conocido de desarrollar confianza en sí mismo antes de que terminen sus estudios, ya que nadie que no tiene fe en sí mismo es muy educado en el sentido propio del término.

Oh, qué gloria y satisfacción sería la herencia feliz del hombre o la mujer que podría tirar de la cortina de miedo que se cierne sobre la especie humana y la deja fuera de la luz solar de la comprensión de que la confianza en sí mismo lleva, dondequiera que se encuentre a la vista. Cuando los controles de miedo, logro notable se convierte en un imposible, un hecho que hace pensar en la definición de miedo, como dice un gran filósofo:

"El miedo es la mazmorra de la mente en la que corre y se esconde y busca la reclusión. Miedo lleva a la superstición y la superstición es la daga con la que la hipocresía asesina el alma."

Amor, la belleza, la alegría y la adoración son siempre construyendo, derribar y reconstruir los cimientos del alma de cada hombre. En frente de la máquina de escribir en la que estoy escribiendo los manuscritos de este Curso de Lectura cuelga un cartel con la siguiente redacción, en grandes letras: "Día a día en todo lo que estoy haciendo más éxito."

Un escéptico que leen este signo le preguntó si realmente creía que "eso" y yo respondí:

40 de 47

"Por supuesto que no. Todo lo que hizo por mí fue que me ayude a salir de las minas de carbón, donde empecé como obrero, y encontrar un lugar en el mundo en el que estoy sirviendo a más de 100.000 personas, en cuyas mentes estoy plantando el mismo pensamiento positivo que este signo lleva a cabo, por lo tanto, ¿por qué debo creer en ella "?

Como este hombre se dispuso a salir, dijo: "Bueno, tal vez hay algo que este tipo de filosofía, después de todo, porque yo siempre he tenido miedo de que iba a ser un fracaso, y hasta ahora mis temores se han hecho realidad a fondo."

Usted está condenando a la pobreza, la miseria y el fracaso, o vas en coche en hacia las alturas del gran logro, únicamente por los pensamientos que tienes. Si la demanda de éxito del mismo y copia de seguridad de esta demanda con acción inteligente que está seguro de ganar.

Tenga en cuenta, sin embargo, que hay una diferencia entre el éxito y exigir sólo simplemente deseándolo. Usted debe saber lo que esta diferencia es, y tomar ventaja de ello.

¿Te acuerdas de lo que la Biblia dice (mirar hacia arriba, en el libro de Mateo en alguna parte) de los que tienen fe como un grano de mostaza?

Ir a la tarea de desarrollar confianza en sí mismo con al menos tanta fe, si no más. No importa "qué dirán", porque puede ser que también sabe que "ellos" serán de poca ayuda para usted en su ascenso por la ladera de la montaña de la vida hacia el objeto de su propósito definido.

Tienes dentro de ti todo el poder que necesita con la que conseguir lo que usted quiere o necesita en este mundo, y sobre la mejor manera para hacer uso de este poder es creer en ti mismo. "

Conócete a ti mismo, hombre, conócete a ti mismo”.

Este ha sido el consejo de los filósofos de todas las épocas. Cuando realmente conoces sabrás que no hay nada absurdo en colgar un letrero en frente de usted que dice así:

"Día a día en todo lo que estoy cada vez más éxito," con las debidas disculpas al francés que hizo este lema popular. No tengo miedo de colocar este tipo de propuesta frente a mi escritorio, y lo que es más al punto, yo no tengo miedo de pensar que me va a influir en lo que me convertiré en un ser humano más positivo y agresivo.

41 de 47

Hace más de veinticinco años aprendí mi primera lección en la construcción de confianza en sí mismo. Una noche yo estaba sentado ante una chimenea, escuchando una conversación entre algunos hombres de edad avanzada, sobre el tema del capital y el trabajo.

Sin invitación que me uní a la conversación y dijo algo acerca de los empleadores y empleados de sedimentación sus diferencias sobre la base regla de oro. Mis observaciones llamaron la atención de uno de los hombres, que se volvió hacia mí, con una mirada de sorpresa en su rostro y dijo:

"¿Por qué, eres un chico listo, y si quieres salir y conseguir una educación que le haga su marca en el mundo."

Esas palabras cayeron en oídos "fértil", a pesar de que esa era la primera vez que alguien me había dicho que yo era brillante, o que pueden lograr cualquier cosa que vale la pena en la vida. El comentario me puso a pensar, y cuanto más lo permitió mi mente a moradores de ese pensamiento, más seguro estaba de que el comentario tenía parte de atrás de una posibilidad.

Puede ser que sea verdad declaró que cualquier servicio que he traducido el mundo y todo lo bueno que puedo lograr, debe ser acreditado al comentario casual. Las sugerencias de este tipo son a menudo de gran alcance, y sin embargo, por lo que cuando son deliberadas y auto-expresó.

Vuelve, ahora, a la fórmula confianza en sí mismo y dominar, por lo que conducirá a la "fuerza interna" de su propia mente, donde podrá aprovechar una fuerza que se puede hacer para llevar a lo más alto de la escalera del éxito.

Otros creerán en ti sólo cuando crees en ti mismo. Ellos "sintonizar" en sus pensamientos y sentir hacia ti como te sientes hacia ti mismo. La ley de la telepatía se encarga de esto.

Usted está continuamente transmitiendo lo que piensa de sí mismo, y si no tienes fe en ti mismo que otros que recogerá las vibraciones de sus pensamientos y confundirlos con los suyos.

Una vez que entienda la ley de la telepatía mental y usted sabrá por qué confianza en sí mismo es el segundo de los Quince Leyes del Éxito.

42 de 47

Se debe advertir, sin embargo, que aprender la diferencia entre la confianza en sí mismo, que se basa en conocimientos sólidos de lo que sabe y lo que puede hacer, y el egoísmo, que sólo se basa en lo que usted desea que usted supiera o podía hacer.

Conozca la diferencia entre estos dos términos, o usted hará EL ridículo y molesta a la gente de la cultura y el entendimiento.

La confianza es algo que nunca debe ser proclamado y anunciado, sino por el rendimiento inteligente de los hechos constructivos.

Si usted tiene confianza en sí mismo los que te rodean descubrirán este hecho. Y harán el descubrimiento. Ellos se sienten orgullosos de su estado de alerta al haber hecho el descubrimiento, y estarán libres de la sospecha de egoísmo. Oportunidad nunca acecha a la persona con un estado altamente desarrollado de egoísmo, sino de ladrillo murciélagos y los comentarios feos hacer.

Formas Oportunidad afinidades mucho más fácil y rápidamente con confianza en sí mismo que lo hace con el egoísmo. Auto-alabanza no es una medida adecuada de la autosuficiencia. Tenga esto en cuenta y deje que su confianza en sí mismo habla sólo a través de la lengua de servicio constructivo dictadas, sin aspavientos ni ráfaga.

Confianza en sí mismo es el producto del conocimiento. Conócete a ti mismo, sabes lo mucho que sabes (y lo poco), ¿por qué usted lo sepa, y cómo va a utilizarlo. "Cuatro agitadores" vienen a la pena, por lo tanto, no pretendo saber más de lo que realmente lo hace saber. No hay uso de la simulación, ya que cualquier persona educada medirle con bastante precisión después de oír hablar durante tres minutos. Lo que realmente se va a hablar en voz tan alta que lo que usted no se oye el "reclamo".

Si usted presta atención a esta advertencia, los últimos cuatro páginas de esta lección única pueden marcar uno de los puntos de inflexión más importantes de su vida. Cree en ti mismo, pero no decirle al mundo lo que puede hacer - mostrarlo! Ahora está listo para la Lección Cuatro, que le llevará al siguiente paso en la escalera del éxito.

### **El descontento de una visita posterior a los Lección con el autor**

El marcador se sitúa en la puerta de entrada de la Vida y escribe "Pobre Loco" en la frente del hombre sabio y "Pobre pecador" en la cima de la santa.

43 de 47

El misterio supremo del universo es la vida! Llegamos aquí sin nuestro consentimiento, de donde no lo sabemos!

Nos vamos sin nuestro consentimiento, a dónde, no lo sabemos! Estamos eternamente tratando de resolver este gran enigma de la "vida", y, para qué y con qué fin? Eso nos pone en esta tierra por una razón determinada, no puede haber duda alguna por cualquier pensador.

¿No será posible que el poder que nos colocó aquí sabrá qué hacer con nosotros cuando pasamos más allá del Great Divide? ¿No sería un buen plan para dar al Creador, quien nos puso aquí en la tierra, el crédito para tener la inteligencia suficiente para saber qué hacer con nosotros después de que transmitimos, o bien, debemos suponer la inteligencia y la capacidad de controlar la vida futura a nuestra manera?



¿No será posible que podamos cooperar con el Creador, con mucha inteligencia, asumiendo para controlar nuestra conducta en la tierra a fin de que podamos ser decente entre sí y hacer todo el bien que podamos en todas las formas que podamos durante esta vida, dejando a la otra vida a alguien que probablemente sabe, mejor que nosotros, lo que es mejor para nosotros?

El artista ha contado una historia de gran alcance en la imagen en la parte superior de esta página. Desde el nacimiento hasta la muerte, la mente siempre está tratando de llegar a lo que no posee. El niño, jugando con sus juguetes en el suelo, ve a otro niño con otro tipo de juguete y de inmediato trata de poner las manos sobre ese juguete. La niña (crecido de altura) cree que la ropa de la otra mujer más que su propio ser y se dispone a duplicar. El hijo varón (crecido de altura) ve a otro hombre con una colección más grande de los ferrocarriles o los bancos o mercancías y dice para sí: "¿Qué suerte Qué suerte ¿Cómo puedo separarlo de sus pertenencias"

FW Woolworth, el rey cinco y diez centavos, tienda, estaba en la Quinta Avenida de Nueva York y miró hacia arriba en el edificio Metropolitan alto y dijo: ". Qué maravilloso voy a construir uno mucho más alto"

El mayor logro de su vida fue medida por el Edificio Woolworth. Ese edificio es un símbolo temporal de la naturaleza humana de superación de la obra de otros hombres.

44 de 47

UN MONUMENTO A LA VANIDAD DEL HOMBRE, CON pero poco más para justificar su existencia!

El pequeño vendedor de periódicos rasgados en las calles en pie, con la boca muy abierta, y la envidia del hombre de negocios como él se posa de su automóvil en la acera y comienza a su oficina.

"¿Qué feliz sería," el vendedor de periódicos, dice a sí mismo: "si yo era dueño de una Lizzie."

Y, el hombre de negocios sentado en su escritorio en el interior, piensa lo feliz que sería si pudiera añadir otro millón de dólares a su ya más de bankroll hinchada. La hierba es siempre más dulce en el otro lado de la cerca, dice el jackass, mientras estira el cuello en el intento de llegar a ella.

A su vez un grupo de niños en un huerto de manzanas y pasarán por las buenas manzanas maduras en el suelo. Los rojos, los jugosas colgando peligrosamente altos en la parte superior del árbol se ven mucho más tentador, y el árbol se irán. El hombre casado tiene una mirada tímida a las damas vestidas con delicadeza en la calle y piensa en lo afortunado que sería si su esposa fuera tan bonito como ellos. Tal vez es mucho más bonito, pero echa de menos que la belleza, porque, bueno, porque "la hierba es siempre más verde al otro lado de la cerca."

La mayoría de los casos de divorcio crecen fuera de la tendencia del hombre a escalar la cerca en pastizales de la otra persona. La felicidad está siempre a la vuelta de la esquina, siempre a la vista, pero fuera de su alcance. La vida nunca es completa, no importa lo que tenemos o cuánto de lo que poseemos.

Una cosa requiere algo más para ir con ella. Milady compra un bonito sombrero. Ella debe tener

una bata para que coincidan. Esto exige nuevos zapatos y medias y guantes, y otros accesorios que se ejecutan en un gran proyecto de ley mucho más allá de los medios de su marido. El hombre anhela una casa - sólo un poco de casa normal de salir en el borde del bosque. Él construye, pero no es completa, sino que debe tener arbustos y flores y paisajismo para ir con ella. Todavía no es completa, sino que debe tener una hermosa verja alrededor, con una calzada de grava. 55 Esto requiere un automóvil y un garaje en el que lo acoja. Todos estos pequeños detalles se han añadido, pero fue en vano!

45 de 47

El lugar se ha quedado pequeño. Debe de tener una casa con más habitaciones. El Ford Coupe debe ser reemplazado por un sedán Cadillac, por lo que habrá espacio para la compañía en los recorridos a campo traviesa. Una y otra vez la historia, hasta el infinito!

El joven recibe un salario suficiente para mantener a él ya su familia bastante cómodo. Luego viene una promoción y un adelanto de sueldo de mil dólares al año. ¿Se encontraba el extra de mil dólares de distancia, en la cuenta de ahorros y continuar viviendo como antes?

Él no hace nada por el estilo. Inmediatamente se debe operar en el coche viejo por uno nuevo. Un porche se debe agregar a la casa. La mujer necesita un nuevo vestuario. La tabla debe ajustarse con mejor comida y más. (Lástima que su pobre estómago gruñendo.) Al final del año se lo mejor con el aumento? No es nada de eso! Cuanto más se pone más que quiere, y la regla se aplica al hombre con millones lo mismo que el hombre, pero pocos miles.

El joven elige a la chica de su elección, en la creencia que no puede vivir sin ella. Después de que él la consigue que no está seguro de que puede vivir con ella. Si un hombre sigue siendo un soltero que se pregunta por qué es tan estúpido como para privarse de los placeres de la vida matrimonial. Si se casa, se pregunta cómo se le ocurrió coger con la guardia lo suficiente como para "arpon" de él.

Y el dios del Destino clama

"Tonto O, 0 tonto! Estás condenado si lo haces y estás condenado si no lo haces."

En cada encrucijada de la vida de los diablillos de descontento de pie en las sombras de los antecedentes, con una sonrisa de burla en la cara, gritando "Toma el camino de su propia elección! Nos pondremos en la final!"

Por fin el hombre se convierte en desilusión y comienza a aprender que la felicidad y la alegría no son de este mundo. Entonces comienza la búsqueda de la clave que abrirá la puerta a él en un mundo del que no sabe.

Seguramente debe haber felicidad en el otro lado de la Gran División. En su desesperación, su cansado corazón, agobiada convierte a la religión de esperanza y aliento. Pero sus problemas no han terminado, sino que están empezando!

"Ven a nuestra tienda y aceptar nuestro credo", dice una secta ", y que puede ir directamente al cielo después de la muerte."

Pobre hombre vacila, se ve y se escucha. Luego se escucha la llamada de otro tipo de religión cuyo líder dice:

"No te metas en el otro campo, o te vas al infierno! Sólo rociar agua sobre la cabeza, pero le empujan todo el camino bajo, asegurando así que el paso seguro a la tierra de la promesa."

En medio de las reivindicaciones sectarias y reconvenciones Pobre hombre se vuelve indeciso. Sin saber si desea activar una u otra manera, se pregunta qué marca de la religión ofrece el pasaje de ida y segura, hasta la esperanza se desvanece.

"Yo cuando era joven hizo doctor con impaciencia frecuentes y Santa y oído gran argumento al respecto y acerca de, pero cada vez más Salió por la misma puerta por donde, en que fui."

Siempre buscando pero nunca encuentra - lo que se podría describir la lucha del hombre para la felicidad y la alegría. Trata una religión tras otro, finalmente unirse a la "Gran Iglesia", que el mundo se ha llamado el "Damned".

Su mente se convierte en un signo de interrogación eterna, buscando aquí y allá de una respuesta a las preguntas - "¿De dónde ya dónde"

"Los hombres mundanos esperanza puesto sus corazones en giros Ashes-o prospera, y en seguida, como la nieve sobre Iluminación cara polvorienta del desierto un poco hora o dos se ha ido."

La vida es una pregunta eterna! Lo que más deseamos es siempre en la distancia embrionario del futuro. Nuestro poder de adquirir es siempre una década más o menos detrás de nuestro poder para DESEO! Y, si nos ponemos al día con lo que queremos que ya no queremos! Afortunado es el joven que aprende esta gran verdad y mantiene su amante siempre adivinando, siempre a la defensiva para que no se pueda perder.

Nuestro autor favorito es un héroe y un genio hasta que nos encontramos con él en persona y conocer la verdad triste que, después de todo, él es sólo un hombre.

*"¿Cuántas veces tenemos que aprender esta lección?"*

*Los hombres dejan de interesarnos cuando encontramos sus limitaciones. El único pecado es la limitación. Tan pronto como alguna vez llegar a las limitaciones de un hombre, que todo ha terminado con él. "EMERSON.*

Qué bello es el allá abajo montaña en la distancia, pero el momento en que nos acercamos a ella nos encontramos con que no es nada más que una colección condenados de piedras y tierra y los árboles. Fuera de esta verdad creció el dicho tantas veces repetida "La familiaridad engendra desprecio".

Belleza y Felicidad y alegría son estados de la mente. Nunca se puede disfrutar, sino por la visión de la distancia. La más bella pintura de Rembrandt se convierte en una simple mancha de pintura embadurnado si llegamos demasiada cerca de él. Destruye la esperanza de los sueños inconclusos en el corazón del hombre y lo ha terminado. El momento en que un hombre deja de apreciar la visión de logro futuro que está a través.

La naturaleza ha creado al hombre para que su felicidad más grande y duradera sólo es el que se siente en la búsqueda de un objeto aún no alcanzado.

La anticipación es más dulce que la realización. Lo que está en cuestión no satisface. La única satisfacción duradera es la que llega a la persona que mantiene viva en su corazón la esperanza de alcanzar el futuro. Cuando esa esperanza muere escritura FINIS en el corazón humano.

Mayor incoherencia de la vida es el hecho de que la mayor parte de lo que creemos no es cierto. Russell Conwell escribió la conferencia más popular jamás entregado en el idioma Inglés. Lo llamó "Acres de Diamantes".

La idea central de la conferencia fue la afirmación de que uno no necesita buscar la oportunidad en la distancia, esa oportunidad se puede encontrar en las cercanías de su nacimiento. Tal vez! Pero, ¿cuántos crees?

Opportunity se puede encontrar donde quiera que uno realmente se ve por ello, y en ningún otro lugar! Para la mayoría de los hombres la cosecha se ve mejor en el otro lado de la valla. Cómo inútil para instar a una para probar su suerte en la pequeña casa de la ciudad cuando es la naturaleza del hombre en busca de oportunidades en alguna otra localidad. No te preocupes porque la hierba parece más dulce en el otro lado de la valla. Naturaleza pretende que así sea. Así lo hace atractivo y nos prepare para la vida larga tarea de crecimiento a través de la lucha.

El compacto más alto que podemos hacer con nuestros semejantes  
es:

Que no haya verdad entre nosotros dos para siempre.

**Emerson**

## **Lección Cuatro: El hábito del ahorro**

El favor solamente duradero que el padre puede conferir al niño es el de ayudar al niño a ayudarse a sí misma. "El hombre es una combinación de carne, hueso, sangre, el cabello y las células del cerebro. Estos son los materiales de construcción de los cuales da forma, a través de la ley de la costumbre, su propia personalidad."

Asesorar a uno de ahorrar dinero sin describir cómo ahorrar sería algo así como la elaboración de la imagen de un caballo y escribir debajo de él: "Este es un caballo." Es evidente para todos que el ahorro de dinero es uno de los elementos esenciales para el éxito, pero la gran pregunta en las mentes de la mayoría de los que no guarda es: "¿Cómo puedo hacerlo?"

El ahorro de dinero es sólo una cuestión de hábito. Por esta razón esta lección comienza con un breve análisis de la Ley de la costumbre. Es literalmente cierto que el hombre, a través de la Ley de la costumbre, da forma a su propia personalidad. A través de la repetición, cualquier acto se entregó a un par de veces se convierte en un hábito, y la mente parece ser nada más que una masa de fuerzas motivadoras que crecen fuera de nuestros hábitos cotidianos. Cuando, una vez fijado en la mente un hábito impulsa voluntariamente uno a la acción.

Por ejemplo, seguir una ruta determinada para su trabajo diario, o a algún otro lugar que usted visita con frecuencia, y muy pronto el hábito se ha formado y su mente le llevará a través de esa ruta sin pensamiento de su parte. Por otra parte, si usted comienza a cabo con la intención de viajar en otra dirección, sin tener la idea del cambio de rutas constantemente en ella, usted se encontrará siguiendo la antigua ruta. Los oradores públicos han encontrado que el relato una y otra vez de una historia, que puede estar basada en la ficción pura, pone en juego la ley de la costumbre, y muy pronto se olvidan de si - la historia es verdadera o no.

### **PAREDES DE LIMITACIÓN construye a través HÁBITO**

Millones de personas van por la vida en la pobreza y quieren porque han hecho un uso destructivo de la Ley de la costumbre. No entender bien la Ley de la costumbre o la ley de la atracción a través del cual "los iguales se atraen", los que permanecen en la pobreza rara vez se dan cuenta de que están donde están, como resultado de sus propios actos.

Fije en su mente el pensamiento de que su capacidad está limitada a una capacidad de ganancia dada y nunca ganará más que eso, porque la ley de la costumbre establecerá una limitación definitiva de la cantidad que usted puede ganar, su mente subconsciente aceptará esta limitación, y muy pronto se sentirá "deslizamiento" hasta que finalmente se convertirá en lo cubierto en por temor a la pobreza (uno de los seis temores básicos) esa oportunidad ya no llaman a su puerta, su destino será sellado; tu destino fijo .

La formación del hábito de ahorrar no significa que usted deberá limitar su capacidad de generar ingresos, sino que significa todo lo contrario - que se aplicará esta ley a fin de que no sólo

conserva lo que usted gana, de manera sistemática, sino que también pone usted en el camino de una mayor oportunidad y te da la visión, la confianza en sí mismo, la imaginación, el entusiasmo, la iniciativa y el liderazgo realmente para aumentar su capacidad de generar ingresos.

La indicación de esta gran ley de otra manera, cuando se comprende a fondo la Ley de hábito que puede usted asegurarse el éxito en el gran juego del manantial de beneficios por "jugar a los dos extremos de ese partido contra el medio." Usted procede de esta manera: En primer lugar, a través de la ley de Definite principal objetivo de configurar, en su mente, una precisa descripción definida de lo que quiere, incluyendo la cantidad de dinero que va a ganar. Su mente subconsciente se hace cargo de la imagen que ha creado y lo utiliza como un plano, esquema o mapa que moldear sus pensamientos y acciones en planes prácticos para alcanzar el objeto de su principal objetivo o propósito.

A través de la Ley del hábito de mantener el objeto de su principal objetivo definitivo fijado en su mente (de la manera descrita en la lección dos, hasta que se convierte en firme y permanentemente implantado allí. Esta práctica va a destruir la conciencia de la pobreza y establecer, en su lugar, una conciencia de prosperidad. Que se va a empezar a exigir prosperidad, usted comenzará a esperar, usted comenzará a prepararse para recibirlo y usarlo sabiamente, allanando así el camino o preparando el escenario para el desarrollo del hábito de ahorrar . En segundo lugar, teniendo de esta manera aumenta su poder adquisitivo va a hacer un mayor uso de la Ley de hábito por la disposición, en su declaración por escrito de que su principal objetivo definido, para guardar una proporción definida de todo el dinero que gana.

Por lo tanto, a medida que aumentan los ingresos, sus ahorros, del mismo modo, el aumento de la proporción. Por siempre instando a sí mismo en y exigente de su ser mayor poder adquisitivo, por una parte, y por la imposición sistemática de lado una cantidad definida de todos sus ingresos, por otro lado, que pronto llegará el momento en que usted ha quitado toda imaginaria limitaciones de su propia mente y, a continuación, estar bien empezar en el camino hacia la independencia financiera.

Nada podría ser más práctico o más fácil de realizar que esto!

Invertir el funcionamiento de la Ley de la costumbre, estableciendo en su mente el temor a la pobreza, y muy, muy pronto este miedo se reducirá su capacidad de ganancia hasta que, usted será apenas capaz de ganar el dinero suficiente para hacerse cargo de sus necesidades reales. Los editores de periódicos podrían crear una situación de pánico en el plazo de una semana, llenando sus columnas con las noticias sobre las quiebras de empresas reales del país, a pesar de eso, pero pocas empresas en comparación con el número total de la existencia, en realidad no. Las llamadas "olas de criminalidad" son en gran medida los productos de periodismo sensacionalista. Un caso de homicidio simple, cuando explotado por los diarios del país, a través de titulares alarmistas, es suficiente para iniciar una "ola" regular de delitos similares en diversas localidades. Después de la repetición en los diarios de la historia de asesinato Hickman, casos similares se comenzaron a reportar de otras partes del país. Somos las víctimas de nuestros hábitos, no importa quiénes somos o lo que puede ser nuestra vida insultos. Cualquier idea que se fija deliberadamente en la mente, o cualquier idea que se le permite erigirse en la mente, como resultado de la sugestión, el medio ambiente, la influencia de

los asociados, etc, va a hacer que nos complacemos en actos que ajustarse a la naturaleza de la idea.

Formar el hábito de pensar y hablar de la prosperidad y la abundancia, y muy pronto se evidencia material de estos comenzarán a manifestarse en la naturaleza de la más amplia oportunidad y la nueva e inesperada oportunidad.

Al igual atrae a lo semejante! Si estás en el negocio y han formado el hábito de hablar y de pensar en "negocio está mal" negocio será malo. Un pesimista, siempre que se le permita continuar su influencia destructiva el tiempo suficiente, puede destruir el trabajo de media docena de hombres competentes, y lo hará mediante el establecimiento de la deriva en la mente de sus asociados el pensamiento de la pobreza y el fracaso.

No tenga este tipo de hombre o mujer.

Uno de los banqueros más exitosos en el estado de Illinois tiene este cartel que cuelga en su oficina privada:

USTED es un imán humano y que está constantemente atrayendo a ustedes cuyos personajes  
armonizar con el suyo propio.

"Hablamos y pensamos sólo en la ABUNDANCIA AQUÍ. SI TIENE UN CUENTO DE aflicción Por favor, no lo cuente, ya que no lo quiero."

Ninguna empresa quiere los servicios de un pesimista, y los que entienden la Ley de Atracción y la Ley de hábito no más tolerar el pesimista de lo que permitirían a un ladrón que deambulan alrededor de su lugar de trabajo, en razón de que una de esas personas destruirá la utilidad de los que le rodean.

En decenas de miles de casas el tema general de conversación es la pobreza y la necesidad, y eso es justo lo que están recibiendo. Ellos piensan de la pobreza, se habla de la pobreza, aceptan la pobreza como su destino en la vida. Su razonamiento es que debido a que sus antepasados eran pobres antes que ellos, también, deben seguir siendo pobres.

La conciencia de la pobreza se forma como resultado de la costumbre de pensar y temer la pobreza. "He aquí lo que yo temía ha llegado a mí."

#### LA ESCLAVITUD DE LA DEUDA

La deuda es un amo despiadado, enemigo mortal del hábito del ahorro.

Pobreza, solo, es suficiente para acabar con la ambición, destruir la autoestima y destruir la esperanza, pero agregar a ella la carga de la deuda y todos los que son víctimas de estas dos capataces crueles son prácticamente condenado al fracaso.

Ningún hombre puede hacer su mejor trabajo, ningún hombre puede expresarse en términos que imponen respeto, ningún hombre puede o bien crear o llevar a cabo un propósito definido en la vida, con una fuerte deuda que pende sobre su cabeza. El hombre que está atado en la esclavitud de la deuda es tan impotente como el esclavo que está atado por la ignorancia, o por cadenas reales.

El autor tiene un amigo muy cercano cuyo ingreso es de \$ 1.000 por mes. Su esposa le encanta la "sociedad" y trata de hacer una proyección de 20.000 dólares para un ingreso de \$ 12.000, con el resultado de que este pobre hombre es por lo general alrededor de \$ 8.000 en deuda. Cada miembro de su familia tiene el "hábito de gasto," habiendo adquirido esta de la madre. Los hijos,

dos niñas y un niño, ahora son de la edad en la que están pensando en ir a la universidad, pero esto es imposible debido a las deudas de su padre. El resultado es la disensión entre el padre y sus hijos, lo que hace que toda la familia infeliz y miserable.

Es una cosa terrible, incluso para pensar en ir por la vida como un prisionero encadenado, atado abajo y propiedad de otra persona a causa de las deudas. La acumulación de deudas es un hábito. Empieza de una manera pequeña y crece hasta proporciones enormes lentamente, paso a paso, hasta que finalmente se hace cargo de la propia alma.

Miles de jóvenes empiezan su vida matrimonial con deudas innecesarias que pende sobre sus cabezas y nunca logran salir de debajo de la carga. Después de la novedad del matrimonio comienza a desaparecer (como suele hacerlo) la pareja de casados comienzan a sentir la vergüenza de querer, y este sentimiento crece hasta que conduce, a menudo, para abrir la insatisfacción con los otros, y, finalmente, a la corte de divorcio.

Un hombre que está obligado por la esclavitud de la deuda no tiene tiempo ni ganas de crear o hacer ejercicio ideales, con el resultado que se desplaza hacia abajo con el tiempo hasta que finalmente comienza a establecer limitaciones en su propia mente, y de éstos que las coberturas tras muros de la cárcel del miedo y la duda de la que no escapa.

Ningún sacrificio es demasiado grande como para evitar la miseria de la deuda!

"Piensa en lo que debes a ti mismo ya los que dependen de ti y voluntad de ser deudor de nadie", es el consejo de un hombre muy exitoso cuyas primeras ocasiones fueron destruidos por la deuda. Este vino a él a tiempo para deshacerse del hábito de compra de la que no era necesario y, finalmente, se abrió camino de la esclavitud.

La mayoría de los hombres que desarrollan el hábito de la deuda no serán tan afortunados como para entrar en razón a tiempo para salvarse a sí mismos, porque la deuda es algo así como arenas movedizas, ya que tiene una tendencia a llamar a su víctima cada vez más en el fango.

El temor a la pobreza es uno de los más destructivos de los seis temores básicos descritos en la Lección Tres. El hombre que se convierte irremediamente en deuda es presa de este miedo la pobreza, su ambición y confianza en sí mismo se paralizan y se hunde poco a poco en el olvido. Hay dos clases de deudas, y éstas son tan diferentes, que merecen ser aquí descrito de la siguiente manera:

1. Hay deudas contraídas por el lujo que se convierten en una pérdida total.

2. Hay deudas contraídas en el curso de la negociación profesional o empresarial que representa el servicio o mercancía que se puede convertir de nuevo en activos.

La primera clase de deudas es la que hay que evitar.

La segunda clase se puede permitirse, proporcionando el incurrir en deudas usa el juicio y no va más allá de los límites de la limitación razonable. El momento en que uno compra más allá de sus limitaciones que entra en el terreno de la especulación, la especulación y se traga más de sus víctimas que lo enriquece.

Prácticamente todas las personas que viven más allá de sus medios se ven tentados a especular con la esperanza de que puedan recuperar, en una sola vuelta de la rueda de la fortuna, por decirlo así, la totalidad de su endeudamiento. La rueda se detiene por lo general en el lugar equivocado y, lejos de encontrarse fuera de la deuda, tales como las personas se entregan a la especulación están vinculados más estrechamente como esclavos de la deuda.

El miedo a la pobreza se rompe hacia abajo la fuerza de voluntad de sus víctimas, y luego se sienten incapaces de restaurar sus fortunas perdidas y, lo que es aún más triste, que pierden toda ambición de librarse de. La esclavitud de la deuda.



No pasa un día que no se puede ver a una cuenta en los periódicos de por lo menos un suicidio como resultado de la preocupación por las deudas. La esclavitud de la deuda provoca más suicidios cada año que todas las otras causas combinadas, que es una ligera indicación de la crueldad del miedo a la pobreza.

Durante los millones de guerra de los hombres ante las trincheras de primera línea sin pestañear, sabiendo que la muerte podría alcanzarlos en cualquier momento. Esos mismos hombres, cuando se enfrenta el temor a la pobreza, a menudo se encogen y por pura desesperación, que paraliza la razón, a veces se suicidan.

La persona que está libre de deudas puede azotar la pobreza y alcanzar el éxito financiero sobresaliente, pero, si está obligado por las deudas, tal logro no es más que una posibilidad remota, y nunca una probabilidad.

El miedo a la pobreza es un estado de ánimo negativo y destructivo. Por otra parte, un estado negativo de la mente tiene una tendencia a atraer a otros estados similares de la mente. Por ejemplo, el miedo a la pobreza puede atraer el miedo a la mala salud, y estos dos puede atraer al miedo a la vejez, por lo que la víctima se encuentra afectada por la pobreza, en la enfermedad y, de hecho envejecer mucho antes de la época en la que debe comenzar a mostrar los signos de la vejez.

Millones de inoportunas, tumbas sin nombre han sido ocupados por este estado de ánimo cruel conocido como el temor a la pobreza!

Hace menos de una docena de años un hombre joven mantuvo una posición de responsabilidad con el Banco National City, la ciudad de Nueva York. A través de vivir por encima de sus ingresos que contrajo una gran cantidad de deudas que le llevó a preocuparse hasta que este hábito destructivo comenzó a aparecer en su obra y que fue despedido del servicio del banco. Consiguió otra posición, a menos dinero, pero sus acreedores lo avergonzó por lo que decidió dimitir y marcharse a otra ciudad, donde esperaba para escapar de ellos hasta que él había acumulado suficiente dinero para pagar su deuda. Los acreedores tienen una manera de deudores de rastreo, por lo que muy pronto se encontraban cerca de la mano de este joven, cuyo empleador se enteró de su endeudamiento y lo despidió de su cargo.

Luego buscó en vano un empleo durante dos meses. Una fría noche se fue a la parte superior de uno de los altos edificios de Broadway y saltó. Deuda había cobrado otra víctima.

¿Quién te dijo que no se podía hacer? y, ¿qué gran logro que tiene en su haber que le da derecho a utilizar la palabra "imposible" con tanta libertad?

Cómo dominar el miedo a la pobreza

Para avivar el miedo a la pobreza hay que dar dos pasos muy definidos, siempre y cuando uno está en deuda. En primer lugar, dejar el hábito de comprar a crédito, y siga esta pagando poco a poco las deudas que ya se ha incurrido.

El ser libre de la preocupación de la deuda ya está listo para renovar los hábitos de la mente y redirigir su rumbo hacia la prosperidad. Adoptar, como parte de su objetivo principal definido, el hábito de ahorrar una parte regular de su ingreso, aunque esto no sea más que un denario al día. Muy pronto este hábito comienza a tomar posesión de su mente y usted conseguirá realmente alegría de ahorro.

Cualquier hábito puede ser interrumpido por la construcción en su lugar otra vez más deseable hábito. El hábito de "gasto" debe ser reemplazado por el "ahorro" hábito por todos los que alcanzan la independencia financiera.

El simple hecho de dejar un hábito indeseable no es suficiente, ya que estos hábitos tienen una tendencia a reaparecer a menos que el lugar que antes ocupaban en el alma se llena por algún otro hábito de una naturaleza diferente.

La supresión de la costumbre deja un "agujero" en la mente, y este agujero debe ser llenado con algún otro tipo de hábito o la anterior volverá y reclamar su lugar.

A lo largo de este curso se han descrito muchas fórmulas psicológicas, que se ha pedido al estudiante a memorizar y practicar,. Va a encontrar una fórmula en la Lección Tres, cuyo objeto es el desarrollo de confianza en sí mismo.

Estas fórmulas pueden ser asimilados por lo que se convierten en una parte de su maquinaria mental, a través de la ley de la costumbre, si usted sigue las instrucciones de uso que acompañan a cada uno de ellos.

Se supone que usted está tratando de lograr la independencia financiera. La acumulación de dinero no es difícil después de que una vez que haya dominado el temor a la pobreza y el desarrollo en su lugar el hábito de ahorrar.

El autor de este curso se decepcionaría enormemente saber que cualquier estudiante del curso tuvo la impresión de cualquier cosa en este o cualquiera de los otros: las lecciones que el éxito se mide por los dólares solo.

Sin embargo, el dinero sí representa un factor importante en el éxito, y hay que darle su justo valor en cualquier filosofía destinada a ayudar a las personas a convertirse en útil, feliz y próspera.

El frío, cruel, implacable verdad es que en esta época, del materialismo a un hombre no es más que lo que muchos granos de arena, que puede soplar atropelladamente por todos ^ viento perdida de las circunstancias, a menos que se atrincherara detrás del poder de dinero!

Genio pueden ofrecer muchos beneficios a los que la poseen, pero el hecho sigue siendo que el genio y sin dinero para darle expresión no es más que un vacío honor, esquelética.

El hombre sin dinero está a merced del hombre que lo tiene!

Y esto va, independientemente de la cantidad de capacidad que pueda poseer, el entrenamiento que ha tenido, o el genio nativo con el que estaba dotado por la naturaleza.

No hay escapatoria al hecho de que la gente le pesan en gran medida a la luz de los saldos bancarios, no importa quién eres o lo que puede hacer. La primera pregunta que surge en la mente de la mayoría de las personas, cuando se encuentran con un extraño, es: "¿Cuánto dinero tiene?" Si tiene dinero se le dio la bienvenida a los hogares y las oportunidades de negocio son arrojados a su manera. Todo tipo de atención se le prodigó. Él es un príncipe, y como tal tiene derecho a lo mejor de la tierra.

Pero si sus zapatos están un poco viejas en los talones, la ropa no se presionan, el cuello está sucio, y muestra claramente los signos de las finanzas pobres, ¡ay de su suerte, para la gente que pasa va a intensificar en sus dedos de los pies y soplar el humo falta de respeto a la cara.

Estas no son declaraciones bonitas, pero tienen una virtud - que son verdaderas!

Esta tendencia a juzgar a las personas por el dinero que tienen, o su poder para controlar el dinero, no se limita a una determinada clase de personas. Todos tenemos un poco de ella, si reconocemos el hecho o no.

Thomas A. Edison es uno de los inventores más conocidos y respetados en el mundo, pero no es de representación errónea de los hechos para decir que él habría seguido siendo un prácticamente desconocido, oscuro personaje de no haber seguido la costumbre de conservar sus recursos y se muestra su capacidad de ahorrar dinero.

Henry Ford nunca habría llegado a la primera base con su "carruaje sin caballos" que no se había desarrollado, muy temprano en la vida, el hábito del ahorro. Por otra parte, tenía El Sr. Ford no conserva sus recursos y cubriendo a sí mismo detrás de su poder habría sido "devorado" por sus competidores o los que codiciosamente desean llevar su negocio fuera de él, hace muchos, muchos años.

Más de un hombre ha recorrido un largo camino hacia el éxito, sólo para tropezar y caer, nunca más en aumento, debido a la falta de dinero en tiempos de emergencia. La tasa de mortalidad en los negocios de cada año, debido a la falta de capital de reserva para casos de emergencia, es estupendo. Para ello una de las causas se deben más de los fracasos en los negocios que a todas las otras causas combinadas!

Fondos de reserva son fundamentales para el buen funcionamiento de los negocios! Del mismo modo, las cuentas de ahorro son esenciales para el éxito por parte de los individuos. Sin un fondo de ahorro para el individuo sufre de dos maneras: en primer lugar, por la incapacidad de aprovechar las oportunidades que vienen sólo a la persona con un poco de dinero en efectivo, y, en segundo lugar, por la vergüenza debido a alguna emergencia inesperada pidiendo dinero.

Podría decirse, además, que el individuo sufre todavía en un tercer sentido de no desarrollar el hábito del ahorro, por falta de otras cualidades esenciales para el éxito que crecen fuera de la práctica del hábito de ahorrar.

Las monedas de cinco centavos, diez centavos y peniques que la persona promedio permite deslizarse a través de sus dedos, de ser guardado de manera sistemática y correctamente puesto a trabajar, con el tiempo traerá la independencia financiera.

Por cortesía de un edificio prominente y Préstamo la siguiente tabla se ha elaborado, mostrando lo que un ahorro mensual de \$ 5.00, \$ 10.00, \$ 25.00 o \$ 50.00 ascenderán a un cabo de diez años. Estas cifras son alarmantes cuando se llega a considerar el hecho de que la persona promedio gasta entre \$ 5.00 a \$ 50.00 por mes para la mercancía inútil o el llamado "entretenimiento".

La fabricación y el ahorro de dinero es una ciencia, sin embargo, las normas por las que se acumula el dinero es tan simple que cualquier persona puede seguir. El principal requisito es la voluntad de subordinar el presente al futuro, mediante la eliminación de gastos innecesarios de lujos.

Cada fracaso, cada adversidad, todos los dolores de cabeza puede ser una bendición disfrazada proporcionándole suaviza la parte animal de nuestra naturaleza.

Un joven, que ganaba sólo \$ 20.00 a la semana como chofer de un prominente banquero de Nueva York, fue inducida por el empresario para mantener una cuenta exacta de cada centavo que gasta en una semana. La siguiente es una lista detallada de sus gastos:

Cigarrillos .....	\$ 0.75
Goma de mascar .....	0.30
Fuente de Soda .....	1.80
Cigarros para socios .....	1,50
Moving picture show .....	1,00
Afeitado, incluyendo consejos .....	1.60
Periódicos, diarios y domingos ....	22
El zapato brilla .....	30

	\$ 7.47
Junta y sala .....	\$ 12.00
Dinero en mano .....	0.53
	\$ 20.00

Estas cifras cuentan una historia trágica que bien podría aplicarse a muchas más personas que el joven que mantiene esta cuenta. Sus ahorros reales fuera de \$ 20.00 sólo había 53 centavos. Gastó \$ 7.47 para los artículos, cada uno de los cuales se podrían haber reducido en gran medida, y la mayoría de los cuales podría haber sido eliminado por completo. De hecho, al afeitarse a sí mismo y brillante sus propios zapatos, podría haber ahorrado cada centavo de los \$ 7,47.

Ahora vuelta a la mesa compuesta por el Building and Loan Asociación y observar lo que el ahorro de \$ 7.47 a la semana sería de. Supongamos que la cantidad que este joven había sido salvado en realidad sólo \$ 25.00 al mes, el ahorro habría aumentado a la suma ajustada de \$ 5,000.00 al final de los primeros diez años.

El joven en cuestión tenía veintiún años de edad en el momento en que mantuvo esta cuenta de gastos. En el momento en que llegó a la edad de treinta y un años podría haber tenido una cantidad sustancial en el banco, si hubiera ahorrado \$ 25.00 al mes, y este ahorro le habría traído muchas oportunidades que le han llevado directamente a la independencia financiera.

Algunos de los que son cortos de vista, pseudo-filósofos, les gusta señalar que el hecho de que nadie puede llegar a ser rico sólo por ahorrar unos cuantos dólares a la semana. Esto puede ser bastante cierto, en cuanto al razonamiento (que no es muy lejos) pero el otro lado de la historia es que el ahorro de incluso una pequeña cantidad de dinero coloca en una posición en la que, a menudo, esta pequeña suma puede permitir uno para aprovechar las oportunidades de negocio que conducen directamente y con bastante rapidez hacia la independencia financiera.

El cuadro anterior muestra lo que es un ahorro de \$ 5.00 al mes será de al cabo de diez años debe ser copiado y pegado en el espejo, donde se le mire a la cara cada mañana cuando te levantas y todas las noches como se jubile, que le proporciona aún no ha adquirido el hábito de ahorro sistemático de dinero. Esta tabla debe reproducirse, en letras y cifras de una pulgada de alto, y se colocan en las paredes de todas las escuelas públicas en todo el país, donde podría servir como un recordatorio constante para todos los escolares del valor del hábito del ahorro.

Hace algunos años, antes de dar a pensar seriamente en el valor del hábito del ahorro, este autor hace una cuenta del dinero que se había escurrido entre los dedos. La cantidad era tan alarmante que dio lugar a la redacción de esta lección, y añadiendo el hábito del ahorro como uno de los Quince Leyes del Éxito.

A continuación se presenta un detalle de esta cuenta:

\$ 4,000.00	heredada, ha invertido en el automóvil suministrar negocios con un amigo que perdió el monto total en un año.
3,600.00	dinero extra obtenido de artículos varios escribe para revistas y periódicos, todo pasó en vano.
30,000.00	obtenidos de la formación 3000 vendedores, con la ayuda de la ley del éxito filosofía, ha invertido en una revista

que no fue un éxito porque no  
hubo capital de reserva posterior de la misma.

3,400.00 dinero extra obtenido de fuentes públicas  
direcciones, conferencias, etc, todos los cuales  
se gastó en que entró

6,000.00 importe estimado que podría haber sido  
guardado durante un período de diez años, a  
de los ingresos regulares, a un ritmo de sólo  
\$ 50 al mes.

---

\$ 47,000.00

Esta cantidad, si se hubiera ahorrado e invertido como se recibió, en la Construcción y Préstamo Asociaciones, o de alguna otra manera que habría ganado compuesto. interés, habría crecido en la suma de \$ 94,000.00 en el momento esta lección se está escribiendo.

El autor no es víctima de ninguna de las costumbres habituales de disipación, como el juego, la bebida y el exceso de entretenimiento. Es casi increíble que un hombre cuyos hábitos de vida son bastante moderada podría gastar \$ 47,000.00 dentro de un poco más de diez años sin tener nada que mostrar por el dinero, pero se puede hacer!

A reserva de capital de US \$ 94,000.00, que trabaja en el interés compuesto, es suficiente para cualquier hombre toda la libertad financiera que necesita.

Recuerdo una ocasión en la que el presidente de una gran empresa me envió un cheque por \$ 500.00 para un discurso que pronuncié en un banquete ofrecido a los empleados, y recuerdo claramente lo que pasó por mi mente cuando abrí la carta y vi el cheque. Yo quería un automóvil nuevo y esta comprobación era exactamente la cantidad requerida para el primer pago. Había que pasar antes de que hubiera estado en mis manos treinta segundos.

Tal vez esta es la experiencia de la mayoría de la gente. Ellos piensan más en cómo se va a gastar lo que tienen que sobre los medios de AHORRO. La idea del ahorro y el autodomínio y el sacrificio que debe acompañarlo, siempre va acompañada de pensamientos de carácter desagradable, pero oh, cómo lo hace emocionante a pensar en el gasto.

Hay una razón para esto, y esa razón es el hecho de que la mayoría de nosotros hemos desarrollado el hábito de gasto dejando de lado el hábito del ahorro, y cualquier idea que frecuenta la mente humana, pero rara vez no es tan bienvenido como el que frecuenta a menudo .

En verdad, el hábito del ahorro se puede hacer tan fascinante como el hábito de gasto, pero no hasta que se ha convertido en un pozo a tierra, hábito regular y sistemática.

Nos gusta hacer lo que se repite a menudo, que no es sino otra forma de decir lo que los científicos han descubierto, que somos víctimas de nuestros hábitos.

El hábito de ahorrar dinero requiere más fuerza de carácter que la mayoría de las personas han desarrollado, por la razón de que el ahorro significa la abnegación y el sacrificio de diversiones y placeres en las puntuaciones de diferentes maneras.

Por esta razón muy que desarrolla el hábito del ahorro adquiere, al mismo tiempo, muchos de los otros hábitos necesarios que conducen al éxito: todo autocontrol, confianza en uno mismo, valor, equilibrio y libertad para vivir sin temor.

¿Cuánto debe un salvamento?

La primera pregunta que se planteará es: "¿Cuánto debe uno ahorrar?" La respuesta no se puede dar en pocas palabras, la cantidad se debe guardar depende de muchos factores, algunos de los cuales pueden estar dentro de nuestro control y algunos de los cuales no puede haber.

En términos generales, un hombre que trabaja por un salario debe prorratar sus ingresos aproximadamente de la siguiente manera:

Cuenta de Ahorro .....	20%
Living - Ropa, Comida y alojamiento .....	50%
Educación .....	10%
Recreación .....	10%
Seguro de Vida .....	10%
	100%

Un cuidadoso análisis de 178 hombres que se saben para tener éxito revela el hecho de que todos habían fracasado muchas veces antes de llegar.

A continuación, sin embargo, indica la distribución aproximada que el hombre promedio en realidad hace de sus ingresos:

Cuenta de Ahorros .....	NADA
Living - Ropa, Comida y alojamiento ..	60%
Educación .....	0%
Recreación .....	35%
Seguro de Vida .....	5%
	100%

Bajo el tema de "recreación" se incluye, por supuesto, muchos gastos que realmente no "recrean", tales como el dinero gastado para las bebidas alcohólicas, cenas y otros artículos similares que en realidad puede servir para socavar la propia salud y destruir carácter.

Un analista experimentado de los hombres ha declarado que él podía decir con mucha precisión, mediante el examen de presupuesto mensual de un hombre, ¿qué clase de vida que el hombre vive, por otra parte, que va a obtener la mayoría de su información de la partida de "recreación". Esta es, pues, un elemento a ser visto con tanto cuidado como el arquero invernadero mira el termómetro que controla la vida y la muerte de sus plantas.

Los que guardan las cuentas presupuestarias a menudo incluyen un artículo llamado "entretenimiento", que, en la mayoría de los casos, resulta ser un mal, ya que reduce en gran medida los ingresos y cuando se lleva a un exceso agota, también, a la salud.

Estamos viviendo, en este momento, en una época en la que el elemento de "entretenimiento" es totalmente demasiado alto en la mayoría de las asignaciones presupuestarias. Decenas de miles de personas que no ganan más de \$ 50.00 por semana están gastando tanto como un tercio de sus ingresos por lo que ellos llaman "entretenimiento", que viene en una botella con una etiqueta dudosa en él, en cualquier lugar de \$ 6.00 a \$ 12.00 un cuarto. No sólo son estas personas imprudentes malgastando el dinero que debería ir a un fondo de ahorro, pero, de mayor peligro, que están destruyendo tanto carácter y la salud.

Nada en esta lección pretende ser una prédica en la moral, o sobre cualquier otro tema. Aquí estamos tratando con hechos fríos que, en gran medida, constituyen los materiales de construcción de los cuales se puede crear el éxito.

Sin embargo, este es un lugar apropiado para establecer algunos hechos que tienen relación tan directa sobre el tema de lograr el éxito que no se pueden omitir sin debilitar todo el curso en general y esta lección en particular.

El autor de este curso no es un reformador!

Tampoco es un predicador de la moral, ya que este campo de acción útil es bastante bien cubierto por otros que son capaces los trabajadores. Lo que se dice aquí, por lo tanto, se concibe como una parte necesaria de un curso de la filosofía cuyo objetivo es marcar un camino seguro a través de la cual uno puede viajar con el logro honorable.

Durante el año 1926 el autor en colaboración con el difunto Don R. Mellett, que era, en ese momento, el editor de la Canton (Ohio) Daily News. El señor Mellet se interesó por la Ley de la filosofía de éxito, ya que ofrece, como él creía, sano consejo a los hombres y mujeres jóvenes que realmente quieren salir adelante en la vida. A través de las páginas del diario 'News señor Mellet estaba llevando a cabo una feroz batalla contra las fuerzas del inframundo de Canton. Con la ayuda de los detectives y los investigadores, algunos de los cuales fueron suministrados por el Gobernador de Ohio, el señor Mellet y el autor recogió datos precisos sobre la forma en que la mayoría de la gente en Canton vivían.

En julio de 1926, el señor Mellet fue asesinado en una emboscada, y cuatro hombres, uno de ellos un ex miembro de la policía de Cantón, ahora están cumpliendo penas de cadena perpetua en la Penitenciaría del Estado de Ohio por el delito.

Durante la investigación de las condiciones de la delincuencia en Canton todos los informes llegaron a la oficina del autor, y los datos aquí descritos son, por lo tanto, sabe que son absolutamente exacto.

Uno de los funcionarios de una gran planta industrial cuyo salario era de \$ 6,000.00 por año pagado Canton contrabandista un promedio de \$ 300.00 al mes para el licor (si "cosas" puede ser llamado licor) que se utiliza para "entretenido". Su esposa participaron en estos "espectáculos" que se llevó a cabo en su propia casa.

Un cajero pagador en un banco, cuyo salario era de \$ 150.00 por mes, estaba gastando un promedio de \$ 75.00 por mes para el licor, y además de estos residuos imperdonable de dinero, de un salario que no era demasiado grande como máximo, que viajaba a un ritmo y con un público que significó la ruina para él más adelante.

El superintendente de una gran planta de fabricación, cuyo salario era de \$ 5,000.00 al año, y que debería haber sido el ahorro de por lo menos \$ 125.00 al mes, en realidad estaba ahorrando nada. Proyecto de ley de su contrabandista promedio de \$ 150.00 por mes.

Un policía cuyo ingreso fue \$ 160.00 al mes gastaba más de \$ 400.00 al mes en las cenas, en un cerca de bar de carretera. Cuando llegó la diferencia entre sus ingresos legítimos y sus gastos reales es una pregunta que no refleja ningún crédito en particular en la policía.

Un funcionario del banco cuyos ingresos, lo más cerca que podría estimarse a partir de los informes de impuestos de sus años anteriores, era alrededor de \$ 8,000.00 al año, tenía la factura de un contrabandista mensual de más de \$ 500.00 durante los tres meses que sus actividades fueron analizadas por los investigadores Mellett .

Un joven que trabajaba en una tienda de departamentos, con un salario de \$ 20.00 a la semana, estaba gastando un promedio de \$ 35.00 a la semana con un contrabandista. El supuesto era que él estaba robando la diferencia de su empleador. Old Man Trouble esperaba este joven, a la vuelta de la esquina, aunque no se sabe por el autor si los dos se han reunido hasta ahora.

Un vendedor de una compañía de seguros de vida, cuyos ingresos no se conocía porque trabajaba a comisión, gastaba un promedio de \$ 200.00 por mes con un contrabandista. No se encontró registro de cualquier cuenta de ahorros, y la suposición es que no tenía ninguno. Esta suposición se confirmó más tarde, cuando la compañía para la que trabajaba el joven le había arrestado por malversación de sus fondos. No cabe duda de que estaba gastando el dinero que debería haber entregado a la empresa. Ahora está cumpliendo una larga condena en la Penitenciaría del Estado de Ohio.

Un muchacho joven que asistía a la escuela secundaria estaba gastando grandes sumas de dinero para el licor. La cantidad real no se pudo obtener por la razón de que él pagó en efectivo mientras se ponía el licor, y los registros de la bootlegger hizo "Por tanto, no reveló el monto real. Más tarde los padres de este niño le habían encerrado "para salvarlo de sí mismo."

Se encontró que estaba robando dinero de un fondo de ahorro mantenido por su madre, en algún lugar de la casa. Había robado y pasó más de \$ 300.00 de este dinero al descubierto.

Este autor realizó una Mesa Conferencia de las escuelas secundarias fortyone, donde dio una conferencia una vez al mes durante todo el curso escolar. Los directores de estas escuelas secundarias indicaron que menos del dos por ciento de los estudiantes mostró ninguna tendencia hacia el ahorro de dinero, y un examen a través de la ayuda de un cuestionario elaborado a tal efecto revelado el hecho de que sólo el cinco por ciento de los alumnos, de los un total de 11.000, de la edad de escuela secundaria, que se cree que el hábito del ahorro es uno de los elementos esenciales para el éxito.

No es de extrañar que los ricos son cada vez más ricos y los pobres son cada vez más pobres!

Llamemos a esto una declaración socialista, si se quiere, pero los hechos confirman su exactitud. No es difícil para cualquier hombre llegar a ser rico, en un país de derrochadores como éste, donde millones de personas pasan cada centavo que entra en su posesión.

Hace muchos años, antes de la actual ola de la manía de pasar distribuidos en el país, FW Woolworth ideó un método muy simple de la captura de las monedas de cinco y diez centavos que millones de personas tiran para la basura, y su sistema le anotó más de cien millones de DOLLARS unos años. Woolworth ha muerto, pero su sistema de ahorro de cinco y diez centavos continúa, y su estado está creciendo más y más grande.

Cinco y diez tiendas Cent se pintan generalmente con un frente de color rojo brillante. Es un color apropiado, para el rojo indica peligro. Cada Cent Store Cinco y Diez es un monumento impresionante que demuestra, con la mayor precisión, que una de las principales carencias de esta generación es la

GASTO hábito.

Todos somos víctimas de la costumbre!

TODOS vendedores harán bien en recordar que nadie quiere nada de lo que otra persona está tratando de "deshacerse de él."

Por desgracia para la mayoría de nosotros, que son criados por padres que no tienen idea alguna de la psicología de la costumbre, y, sin darse cuenta de su error, la mayoría de los padres ayudar y apoyar a sus hijos en el desarrollo del hábito de gasto por excesos con el gasto de dinero , y por la falta de formación en el hábito del ahorro.

Los hábitos de la primera infancia se aferran a nosotros a lo largo de la vida.



Afortunado, de hecho, es el niño cuyos padres tienen la visión y la comprensión del valor, como un constructor carácter, del hábito del ahorro, para inculcar este hábito en la mente de sus hijos. Se trata de una formación que rinde grandes beneficios.

Dale al hombre promedio \$ 100.00 que no contemplaba la recepción, y qué va a hacer con él? ¿Por qué, él comenzará a meditar en su mente de cómo se puede gastar el dinero. Decenas de cosas que él necesita, o cree que necesita, parpadearán en su mente, pero es una apuesta más segura que nunca va a ocurrir a él (a menos que haya adquirido el hábito del ahorro) para que esta \$ 100.00 el comienzo de un ahorro cuenta.

Antes de la noche viene tendrá el 100,00 dólares gastados, o al menos se han decidido en su mente cómo va a gastar, lo que añade más leña al fuego ya demasiado brillante del hábito de gastar.

Nos regimos por nuestros hábitos!

Se requiere fuerza de carácter, la determinación y el poder de la firme decisión de abrir una cuenta de ahorros y luego agregar a ella de forma regular, si es pequeño, la porción de todos los ingresos posteriores.

No es una regla por la cual ningún hombre puede determinar, con suficiente antelación, si alguna vez va a disfrutar de la libertad financiera y la independencia que es tan universalmente deseada por todos los hombres, y esta regla no tiene absolutamente nada que ver con la cantidad de los ingresos personales.

La regla es que si un hombre sigue el hábito sistemático de guardar una proporción definida de todo el dinero que gana o recibe de otras maneras, es prácticamente seguro que colocarse en una posición de independencia financiera. Si se guarda nada, **ES ABSOLUTAMENTE SEGURO NUNCA** ser financieramente

**INDEPENDIENTE**, por mucho que sea su ingreso.

La única excepción a esta regla es que un hombre que no es salvo, posiblemente, podría heredar una gran suma de dinero que no podía pasar, o que podría heredar en los términos de un fideicomiso que proteja a por él, pero estas eventualidades es bastante remota, tanto es así, de hecho, que no se puede confiar en un milagro suceda a usted.

Este autor goza de un lugar conocido cercano con muchos cientos de personas en los Estados Unidos y en algunos países extranjeros. Durante casi veinticinco años que ha estado viendo muchos de estos conocidos, y conoce, por tanto, de la experiencia real, cómo viven, por qué algunos de ellos han fracasado, mientras que otros han tenido éxito, y los motivos de fracaso y del éxito.

Esta lista de conocidos abarca hombres que controlan cientos de millones de dólares, y en realidad poseen muchos millones que han adquirido. También los hombres que han tenido millones de dólares, los cuales pasan a través de sus dedos y ahora están sin un centavo.

Con el fin de mostrar al estudiante de esta filosofía sólo cómo la ley de la costumbre se convierte en una especie de punto de inflexión en el que el éxito o el fracaso vueltas, y exactamente por qué ningún hombre puede llegar a ser financieramente independiente sin desarrollar el hábito del ahorro **SISTEMÁTICA**, los hábitos de vida de los algunos de estos muchos conocidos se describirá.

Vamos a empezar con una historia completa, según sus propias palabras, de un hombre que ha hecho un millón de dólares en el campo de la publicidad, pero que ahora no tiene nada que mostrar por sus esfuerzos. Esta historia apareció por primera vez en el *Americana Magazine*, y se reproduce aquí por cortesía de los editores de esta publicación.

La historia es verdad, en todos los aspectos, y se ha incluido como parte de la lección, porque el autor de la historia, el Sr. WC Freeman, está dispuesto a que sus errores harán públicos con la esperanza de que otros pueden evitarlos.

"HE HECHO UN MILLÓN DOLLARS pero no tengo un centavo"

A pesar de que es vergonzoso, sí, humillando públicamente a confesar un error excepcional que ha hecho un buen negocio de un desastre de mi vida hoy en día, sin embargo, me he decidido a hacer esta confesión por el bien que puede hacer.

Voy a confesarlo de cómo se le escapó entre los dedos todo el dinero que he ganado hasta ahora en mi tiempo de vida, que se aproxima a un millón de dólares. Este monto que hice a través de mi trabajo en el campo de la publicidad, a excepción de unos pocos miles de dólares que ganaba hasta a veinticinco años de edad mediante la enseñanza en las escuelas del país y escribiendo boletines a algunos semanarios nacionales y prensa diaria.

Tal vez una solitaria millones no parece mucho dinero en estos días de muchos millones e incluso miles de millones, pero es una gran suma de dinero, de la misma manera. Si hay algunos que piensan que por el contrario, dejar que cuenta con un millón. Traté de averiguar la otra noche el tiempo que se tardaría en hacerlo. Me di cuenta de que podía contar con un promedio de ciento un minuto. Sobre esta base, me llevaría de veinte días de ocho horas cada una, más seis horas y cuarenta minutos del día veintiuno de hacer el truco. Dudo mucho si usted o yo nos dieron una misión para contar un millón de billetes de un dólar, en la promesa de que todos ellos serían nuestros al final de ese tiempo, que podríamos terminarlo. Probablemente conducir nosotros loco - y un montón de utilizar el dinero sería para nosotros, entonces, ¿no es así?

Permítanme decir desde el principio de mi historia que no me arrepiento, ni por un minuto, que me pasé el noventa por ciento del dinero que ganaba. Desear algo de esto noventa atrás por ciento en este momento me haría sentir que me he negado mucha felicidad para mi familia y para muchos otros.

Lo único que lamento es que me pasé *todo* mi dinero, y más. Si tuviera hoy el diez por ciento que podría haber salvado fácilmente, tendría cien mil dólares invertidos de manera segura y sin deudas. Si tuviera el dinero me sentiría realmente y verdaderamente que yo era rico, y me refiero sólo eso, porque yo nunca he tenido un deseo de acumular dinero para el bien de dinero.

Esas escuelas de enseñanza y el periódico-correspondencia día míos trajeron algunas preocupaciones y responsabilidades, pero fueron recibidos con optimismo.

Me casé a la edad de veintiún años, con la plena aprobación de los padres en ambos lados, que creyeron a fondo en la doctrina predicada por Henry Ward

Beecher, que "los matrimonios precoces son matrimonios virtuosos."

Apenas un mes y un día después de que me casé con mi padre conoció a una muerte trágica. Fue sofocado por gas de carbón. Después de haber sido un educador durante toda su vida - y uno de los mejores - no había acumulado dinero.

Cuando pasó fuera de nuestro círculo familiar era hasta que todos nosotros unimos y se llevan de alguna manera, lo cual hicimos.

Aparte del vacío dejado en nuestra casa por la muerte de mi padre (mi esposa y yo y mi madre y mi única hermana vivían juntos), que tenía una vida feliz, a pesar del hecho de que era un poco apretado a fin de mes.

Mi madre, que era excepcionalmente talentoso e inventivo (que había enseñado en la escuela con mi padre hasta que yo naciera), decidió abrir nuestra casa a una pareja de casados, viejos amigos de la familia. Ellos vinieron a vivir con nosotros y su consejo ayudó a pagar los gastos.

Mi madre era conocida en todas partes por las maravillosas comidas que sirve. Más tarde, dos bien-a-hacer se tomaron las amigas de la familia en nuestra casa, lo que aumenta nuestros ingresos.

Mi hermana ayudó muy sustancialmente mediante la enseñanza de una clase de jardín de infantes, que se reunió en la gran sala de estar de nuestra casa, mi mujer ha contribuido su parte a la familia por hacerse cargo de la costura y reparación.

Pensar bien antes de hablar, porque sus palabras pueden sembrar la semilla del éxito o fracaso en la mente de otra persona.

Fueron días muy felices. Nadie en la casa era extravagante o tenía alguna tendencia extravagante excepto tal vez a mí mismo, porque yo siempre me inclino a no ser con el dinero. Me gustaba hacer regalos a la familia y para entretener a los amigos.

Cuando el primer bebé llegó a nuestra casa - un niño - que todos pensamos que el cielo se había abierto sus puertas.

Los padres de mi esposa, que tomaron el mayor interés y más profundo en nuestros asuntos, y que estaban siempre dispuestos a echar una mano, eran igualmente felices por la llegada de su primer nieto. Mi hermano-en-ley, mucho más viejo que mi esposa, y un título, no podían entender en un primer momento la alegría que todos sentimos, pero incluso él empezó a pavonearse como un pavo real orgulloso después de un tiempo. ¡Qué diferencia hace un bebé en un hogar!

Estoy inyectando estos detalles en mi historia simplemente para destacar cómo se vivieron los primeros días de mi vida.

He tenido oportunidad de gastar mucho dinero, y sin embargo tuve tanta felicidad en estos días como la que he tenido desde entonces.

Lo extraño de todo esto es que la experiencia de estos días no me enseñó el valor del dinero. Si alguien ha tenido una lección práctica para guiarlo en su futuro, sin duda tenía.

Pero déjenme decirles cómo esta experiencia temprana me afectó. El nacimiento de mi hijo me inspiró a hacer algo que haría más dinero que yo estaba en la escuela de enseñanza y por escrito para los periódicos. Yo no quiero que mi esposa, madre y hermana a sentir que tenían que continuar indefinidamente para hacer su parte en el sostenimiento del hogar. ¿Por qué un hombre, grande y fuerte y sano como siempre lo he sido, y con una cantidad razonable de la capacidad, se contentará con permanecer palos en la rueda? ¿Por qué no debería ser toda la rueda, por lo que mantener a la familia se refiere?

Después de mi deseo de ganar más dinero, me hice cargo de la venta de libros, además de enseñar y escribir para los periódicos. Esto le valió para mí un poco de dinero bastante más. Finalmente, me di por vencido enseñanza y me concentré en la venta de libros, y escribir en los periódicos.

Mi venta de libros me llevó a Bridgeton, Nueva Jersey. Fue aquí donde conseguí mi primera salida real en mi dinero. Tenía que estar fuera de casa mucho para hacer este trabajo, pero el sacrificio valió la pena. He ganado suficiente dinero en un par de semanas para enviar más dinero a casa de lo que había contribuido a la casa en cualquier año de mi escuela, la enseñanza y la correspondencia periódico. Después de peinar el territorio en la zona de Bridgeton, me interesé en un periódico de esa ciudad, la Estrella de la Mañana. Me pareció que el director y editor de este artículo necesita una ayuda llamé a él y le dije que sí. Él dijo: "Cielos joven, ¿cómo puedo contratarlo? Yo no estoy ganando suficiente dinero para pagar por mi propia vida!"

"De eso se trata", dijo I. "Creo que juntos podemos hacer la cal estrella un éxito Te diré lo que voy a hacer:.. Voy a trabajar para usted durante una semana por un dólar al día al final de la

semana, si he hecho bien, me esperaba que me paga tres dólares al día durante la segunda semana, y luego, si sigo bien, me esperaba que me paga seis dólares al día por the third week and will continue from then on until the paper makes enough money to pay me fifty dollars a week." El propietario aceptó mi proposición. Al final de dos meses, me pagaban cincuenta dólares a la semana, que en aquellos días era considerado un gran salario. Empecé a sentir que yo estaba bien en mi camino hacia la fabricación de dinero, pero lo único que quería era hacer de mi familia más cómodo. Cincuenta dólares a la semana fue apenas cuatro veces más de lo que había hecho la enseñanza de la escuela.

Mi trabajo en la Estrella abrazó escritura editorial (no muy brillante), informes (sólo corriente), la escritura y la venta de publicidad (con bastante éxito), corrección de pruebas, la recogida de proyecto de ley, y así sucesivamente. Me mantuvo follar seis días a la semana, pero yo podía soportarlo, porque yo era fuerte y sano, y, además, el trabajo fue muy interesante. También he contribuido correspondencia con el New York Sun, Philadelphia Record, y los Trenton (NJ) Times, que me trajo un promedio de ciento cincuenta dólares al mes, para esto era una buena noticia territorio.

Aprendí una lección sobre la estrella que finalmente dio forma al curso de mi vida. Me enteré de que hay mucho más dinero que se gana con la venta de publicidad para los periódicos que por escrito para ellos.

Publicidad trae el agua al molino.

Puse más de un truco de la publicidad en la estrella - un reportaje de la industria del sur de Jersey ostras, pagado por los hombres de ostras - que reunió en tres mil dólares en efectivo, que el editor divide conmigo al cincuenta por ciento. Yo nunca había visto tanto dinero a la vez en toda mi vida. Piense en ello! Mil quinientos dólares veinticinco por ciento más de lo que había hecho en los dos años de la escuela de enseñanza y las tareas impares.

¿Acaso puedo guardar ese dinero o cualquier parte de ella? No lo hice.

¿Para qué? Podría hacer mucho con él para que mi esposa, hijo, madre y hermana feliz de que lo dejé pasar mucho más fácil de lo que había hecho.

Pero ¿no habría sido una cosa muy bien si yo había puesto el dinero para un día lluvioso?

Mi trabajo en Bridgeton atrajo la atención de Sam Hudson, Nueva Jersey correspondal del Philadelphia Record, que fue un claro ejemplo de ese tipo de hombres periódico cuyo mayor placer en la vida es hacer cosas por los demás.

Sam me dijo que era el momento para mí para conseguir ubicado en una gran ciudad. Él pensaba que la tenía en mí para hacer bien.

Me dijo que me iba a conseguir un trabajo en Filadelfia. Lo hizo, y me mudé con mi esposa y mi bebé de Germantown. Me dieron cargo del departamento de publicidad de Germantown (Filadelfia) Gazette, un periódico semanal.

Al principio yo no hacer tanto dinero como yo lo había ganado en Bridgeton, porque tuve que renunciar a mi periódico correspondencia. Las noticias de esta sección fue cubierta por otros correspondales. Pero muy pronto me estaba haciendo un veinticinco por ciento más de dinero. La Gaceta aumentó su tamaño tres veces para dar cabida a su publicidad, y cada vez que reciba un aumento muy sustancial de sueldo.

Además de esto, me dieron un trabajo para recopilar noticias sociales para la edición dominical del Philadelphia Press. Bradford Merrill, director de ese periódico, ahora un importante ejecutivo de Nueva York el periódico, me asignó un gran territorio que cubrir. Esto me mantuvo ocupado cada noche de la semana, excepto los sábados. Me pagaron cinco dólares a la columna, pero hice

un promedio de siete columnas cada domingo, lo que me treinta y cinco dólares a la semana extra de hecho.

Era más dinero para que me pase, y me lo pasó. Yo no sabía nada acerca de la presupuestación mis gastos. Me dejé pasar como vino. Yo no tengo tiempo, o pensaba que no tenía, para ver mi paso en el gasto.

Un año más tarde me invitaron a formar parte del staff de publicidad de los Philadelphia Press, una gran oportunidad para un joven, porque yo tengo entrenamiento maravilloso bajo la dirección de William L. McLean, ahora el propietario del Evening Bulletin de Filadelfia. Yo conservé mi trabajo como recolector de noticias sociales - así que mi ingreso era casi el mismo que yo había estado haciendo en Germantown.

Pero al poco tiempo mi trabajo atrajo la atención de James Elverson, Sr., editor del Saturday Night and Golden Days, que acababa de comprar el Philadelphia Inquirer.

Me ofreció y acepté la gestión de la publicidad de este periódico.

Esto significó un gran aumento de mis ingresos. Y poco después se produjo un incremento feliz en mi familia, el nacimiento de una hija. Luego tuve la oportunidad de hacer lo que había deseado hacer desde el nacimiento de mi hijo. Tengo a la familia unida otra vez bajo un mismo techo - mi esposa y dos hijos, mi madre y mi hermana. Por fin tuve la oportunidad de aliviar mi madre de los cuidados o responsabilidades, y nunca más lo que tienen o bien el tiempo que ella vivió. Ella murió en su octogésimo primer año, veinte años después de la muerte de mi padre. Nunca olvidaré sus últimas palabras a mí: "Will, que ha causado nunca me preocupo de un momento desde que naciste, y yo no podría haber tenido más de lo que me has dado si hubiera sido la reina de Inglaterra."

Yo estaba haciendo en este momento cuatro veces más dinero que mi padre había hecho como superintendente de las escuelas públicas en mi ciudad natal de Phillipsburg, Nueva Jersey.

Estoy agradecido de haber nacido pobres - que no he venido a este mundo agobiado por los caprichos de una familia acomodada, con una bolsa de oro alrededor del cuello.

Todo el dinero, sin embargo, pasa de los bolsillos tan fácilmente como el agua fluye a través de un tamiz.

Los gastos aumentaron con cada aumento de mis ingresos, que es la costumbre, supongo, con la mayoría de las personas. No había ninguna razón sana, sin embargo, por dejar que mis gastos van más allá de mis ingresos, lo cual hice. Me encontré acumulando deudas, y desde ese momento nunca fui de la deuda. No me preocupo por mis deudas, sin embargo, porque yo pensé que podía pagarlas en cualquier momento. Nunca se me ocurrió - no hasta que esté completamente veinticinco años más tarde - que la deuda eventualmente traería sobre mí, no sólo una gran ansiedad e infelicidad, pero que yo iba a perder amigos y el crédito también.

Pero debo a mí mismo palmaditas en la espalda por una cosa: yo estaba dando rienda suelta a mi gran culpa - el gasto de dinero tan rápido como lo hice, a menudo más rápido, pero nunca he eludido mi trabajo. Siempre estaba tratando de encontrar más cosas que hacer, y yo siempre los encontré. Estuve muy poco tiempo con mi familia. Me iba a casa a cenar cada noche y retozar con los bebés hasta su hora de dormir, entonces me gustaría volver a la oficina y con frecuencia trabajan.

Así pasaron los años. Otra hija llegó.

Actualmente yo quería que mis hijas tengan un caballo y carro, y yo quería que mi hijo tuviera un caballo. Entonces

Pensé que necesitaba un equipo que me lleve un poco con la familia, llevándolos a un coupé cerrado o una trampa abierta. Tengo a todos. En lugar de un caballo y una bolsa de viaje, o tal vez un equipo, lo que habría sido suficiente para nuestras necesidades y algo que podríamos haber podido pagar, tenía que tener un establo, con todo lo que ello conlleva. Este equipo me costó casi una cuarta parte de mis ingresos anuales.

Entonces tomé el golf. Esto fue en mi año cuarenta y uno. Fui en mi juego lo mismo que fui en mi trabajo - poner todo mi corazón en ella. Aprendí a tocar bastante bien. Mi hijo y mi hija mayor jugó conmigo, y aprendieron a jugar bien, también.

Era necesario que mi hija más joven debe: pasar el invierno en el sur y los veranos en las montañas Adirondack, pero en lugar de su madre va con ella a solas, me pareció que estaría bien si el hijo y otra hija se fueron con ellos. Esta disposición se llevó a cabo. Fueron a Pinehurst, Carolina del Norte, todos los inviernos y las estaciones de caras en las montañas Adirondack, o en New Hampshire en el verano.

Todo esto llevó a una gran cantidad de dinero. Mi hijo y mi hija mayor tienen metido en el golf y pasamos un montón de dinero en ella. También desembolsada bastante un poco en los campos de golf alrededor de Nueva York. Entre los tres nos hemos ganado 80 premios, la mayoría de los cuales están ahora en el almacenamiento. Me senté un día y calcula lo que estos premios me habían costado. Descubrí que cada trofeo había costado \$ 250,00 o un total de \$ 45,000.00 durante un período de quince años, un promedio de \$ 3,000.00 por año.

Ridículo, ¿no?

Me entretuve profusamente en mi casa. Gente Montclair 'pensaban que yo era un millonario. Con frecuencia me invitó a grupos de hombres de negocios para tener un día de golf en el club, y luego a cenar conmigo en la víspera Habrían sido satisfechos con la cena de una casa normal ', pero, no, tengo que servirles un asunto elaborado puesta en escena de una famosa empresa de catering. Estas comidas no cuestan menos de diez dólares por plato, que no incluía al dinero gastado por la música mientras estaban cenando. Había un cuarteto negro llegado a la casa. Nuestro comedor cómodamente sentados veinte personas, y estaba lleno a capacidad muchas veces.

Todo era muy bonito, y me alegré de ser su anfitrión. De hecho, yo era muy feliz en él. Nunca me detuve a pensar en lo rápido que estaba acumulando deudas. Llegó el día en que comenzaron a molestarme mucho. Había entretenido tantos invitados en el club de golf a un mes, el pago de almuerzos, cigarros y green fees, que mi cuenta fue cuatrocientos cincuenta dólares. Esto atrajo la atención de los directivos del club, que eran buenos amigos míos y muy interesado en mi bienestar. Ellos hicieron su negocio para decirme que me estaba gastando todo demasiado dinero, y deseaban por mí que yo pueda comprobar mis gastos.

Esto me dio un poco de una sacudida. Me hizo pensar en serio el tiempo suficiente para deshacerse de mis caballos y trampas - en un gran sacrificio, por supuesto. Dejé de nuestra casa y se mudó a la ciudad, pero yo no dejo las facturas pendientes de pago en Montclair. Tomé prestado el dinero para pagarles. Siempre ha sido fácil para mí conseguir todo el dinero que quería, a pesar de mis deficiencias que se financieras bien conocidas.

Aquí hay dos luces de posición en mi experiencia durante mis cuarenta años "quemado".

Además de gastar dinero tontamente y quizás imprudentemente, lo presté con el mismo abandono. En la limpieza de mi escritorio en casa antes de mudarse a la ciudad Miré un paquete de facturas vencidas, cuyo total fue de más de cuarenta mil dólares. Ese fue el dinero entregado a

cualquiera que se presentara. Rompí a todos ellos, pero me di cuenta que si yo tuviera ese dinero en la mano no me debes un dólar.

Uno de los hombres de negocios prósperos había entretenido muchas veces y que a su vez me había entretenido, me dijo: "Billy, tengo que dejar de ir a pasear con usted. Usted pasa todo demasiado dinero para mí. No puedo.. t mantenerse al día con usted. "

Piense en eso viniendo de un hombre que estaba haciendo `más dinero de lo que era! Debería haber dado en el blanco, pero no fue así. Fui a pasar lo mismo, y tontamente pensando que yo estaba teniendo un buen momento, y sin pensar en el futuro. Este hombre es uno de los vicepresidentes de una de las mayores instituciones financieras de Nueva York, y se dice que es un valor de muchos millones de dólares.

Debería haber seguido su consejo.

En el otoño de 1908, después de mi experiencia desastrosa de seis meses en otra línea de negocio después de mi renuncia a la organización Hearst, retomo: el trabajo diario como gerente de publicidad de la tarde de Nueva York correo. Yo había conocido Henry L. Stoddard, editor y propietario, en los días de Filadelfia, cuando era corresponsal político para la prensa.

A pesar de que yo estaba preocupado por las deudas, rehizo el mejor trabajo de mi vida en el Evening Mail, y hacer más dinero durante los cinco años que se asoció con él de lo que había hecho antes.

Por otra parte, el señor Stoddard me dio el privilegio de sindicación de las conversaciones de publicidad, que se desarrolló en su trabajo de un mil días consecutivos de publicación, y se ganó para mí más de cincuenta y cinco mil dólares

Sr. Stoddard fue muy generoso de muchas otras maneras, y con frecuencia me pagó sumas especiales de dinero para hacer lo que él consideraba las cosas inusuales en el camino de desarrollo de negocio. Durante este período, estaba tan profundamente en deuda que, a fin de mantener las cosas en movimiento en las mejores condiciones, pero sin la reducción de personal en lo más mínimo en mis gastos, me pidió dinero prestado a Pedro para pagarle a Pablo y de Pablo a pagar Peter. Ese elemento de cincuenta y cinco mil dólares obtenidos de sindicación de las conversaciones de publicidad tendría más que pagado todas mis deudas y dejó un buen nido de huevos además. Pero todo eso fue pasado con la misma facilidad como si no tuviera ninguna preocupación en el mundo.

En 1915 me fui por mi cuenta en el negocio de la publicidad. Desde ese momento hasta la primavera de 1922 mis honorarios toparon con cifras muy grandes. Todavía estaba ganando más dinero de lo que nunca hice, y pasaba que tan rápido como lo hice, hasta que por fin mis amigos se cansaron de hacer préstamos.

Si hubiera mostrado la más mínima inclinación a reducir mis gastos en la medida de sólo el diez por ciento, estos maravillosos hombres habrían estado dispuestos a dividir a partes iguales conmigo, dejándome a pagar el cinco por ciento de la misma y el ahorro de cinco por ciento. Ellos no se preocupan tanto por la devolución del dinero que me habían prestado, ya que querían verme reponerme.

El accidente en mis asuntos llegó hace cinco años. Dos amigos que habían estado conmigo lealmente se impacientaron, y me dijo francamente que necesitaba una lección drástica. Ellos me lo dieron bien. Me vi obligado a declararse en bancarota, que casi me rompió el corazón. Sentí que cada persona que conocía estaba apuntando el dedo de escarnio a mí. Esta era una gran tontería. Si bien no fue el comentario, no era en absoluto desagradable. Era expresiva del

interesado pesar de que un hombre que había alcanzado tanto prestigio en su profesión, y se había ganado tanto dinero, debería haber permitido a sí mismo para entrar en dificultades financieras.

Afortunado es la persona que ha aprendido que la manera más segura de "get" es primero "dar" a través de algún tipo de servicio útil.

Orgullosa y sensible al núcleo sentí la vergüenza de la bancarrota tan profundamente que me decidí a ir a Florida, donde había hecho una vez una pieza especial de trabajo para un cliente. Me pareció que la venida de El Dorado.

Pensé que tal vez podría hacer el dinero suficiente en unos pocos años para que pudiera volver a Nueva York, no sólo con una competencia, pero con lo suficiente para pagar todas mis deudas en su totalidad. Durante un tiempo parecía que me daría cuenta de su ambición, pero yo estaba atrapado en el gran colapso inmobiliario. Así que aquí estoy de vuelta en la ciudad vieja, donde una vez tuve gran poder adquisitivo y cientos de amigos y simpatizantes.

Ha sido una experiencia extraña.

Una cosa es cierta: he aprendido mi lección al fin. Estoy seguro de que las oportunidades vendrán a mi manera de redimirme, y que mi poder adquisitivo será restaurado a mí. Y cuando llegue ese momento sé que

Voy a ser capaz de vivir tan bien como siempre lo hice, en un cuarenta por ciento de mis ingresos. A continuación, voy a dividir el restante sesenta por ciento en dos partes, dejando a un lado el treinta por ciento para pagar a mis acreedores y treinta por ciento para el seguro y el ahorro.

Si me permití sentir deprimido sobre mi pasado, o llena mi mente de preocupaciones, yo no sería capaz de llevar a cabo la lucha de redimirme.

Además, sería ingrato con mi Creador por haberme dotado de una salud maravillosa toda mi vida. ¿Hay mayor bendición?

Sería ingrato a la memoria de mis padres, cuyo entrenamiento espléndido me ha mantenido bastante anclado de forma segura a las normas morales. Deslizamiento de amarres morales es infinitamente más grave, al final, que escapa de la norma segunda mano.

Me falta la apreciación del estímulo y el apoyo que he tenido en medida generosa de cientos de hombres de negocios y de muchos buenos amigos que me ayudaron a construir una buena reputación en mi profesión.

Estos recuerdos son el sol de mi vida. Y voy a usarlos para allanar el camino hacia mis logros futuros.

Con la abundancia de la salud, la fe inquebrantable, incansable energía, el optimismo incesante, y la confianza sin límites que un hombre puede ganar su lucha, a pesar de que comienza tarde en la vida para darse cuenta de la clase de pelea que tiene que hacer-¿hay algo más que la muerte de detenerlo \*?

.....

La historia del Sr. Freeman es el mismo que el que podría contarse por miles de otros hombres que ahorran nada, con la excepción de que el monto de sus ingresos podrían variar. La forma de vida, la forma en que el dinero se gastó, y por qué, según lo dicho en la narración del Sr.

Freeman, muestran el camino la mente del inversionista funciona.

.....



Recopilación de datos estadísticos correspondientes a los ingresos familiares y los gastos de más de 16.000 familias de los hombres que han sido analizados por el autor da a conocer algunos datos que serán de ayuda para la persona que desea presupuestar sus ingresos y desembolsos en forma de trabajo práctico que es sólida y económica. El ingreso promedio corre todo el camino desde \$ 100.00 a \$ 300.00 por mes.

La asignación presupuestaria que cubre los ingresos dentro de estas dos cantidades debe ser de la siguiente manera:

Una familia compuesta por dos personas, cuyo ingreso es de \$ 100.00 al mes, debe manejar a un lado por lo menos \$ 10 o \$ 12 al mes para la cuenta de ahorros.

El costo de la vivienda, o alquiler, no deben superar los \$ 25 o \$ 30 al mes.

Costos de los alimentos deberían promediar alrededor de \$ 25 a \$ 30.

La ropa debe mantenerse dentro de un gasto de \$ 15 a \$ 20 al mes.

Recreación y gastos imprevistos se deben mantener a cerca de \$ 8 a \$ 10 por mes.

Una familia cuyo ingreso es de \$ 100.00 al mes, se debe incrementar esa renta a \$ 125.00, debe ahorrar por lo menos \$ 20 de la cantidad.

Una familia de dos personas, cuyo ingreso es de \$ 150.00 por mes, debe presupuestar sus fondos sobre la siguiente manera:

Ahorro de \$ 25.

Refugio o alquilar de \$ 35 a \$ 40.

Alimentos de \$ 35 a \$ 40.

Ropa, \$ 20 y \$ 30.

Recreación de \$ 10 a \$ 15.

Con un salario de 200 dólares al mes, el presupuesto debe ser:

Ahorro de \$ 50.

Refugio o alquilar \$ 40 a \$ 50.

Alimentos de \$ 35 a \$ 45.

Ropa \$ 30 a \$ 35.

Recreación de \$ 15 a \$ 20.

\* Reproducido por cortesía de la revista estadounidense. Derechos de autor, El Crowell Publishing Company, 1927

Una familia de dos personas, con un salario o ingreso de \$ 300.00 al mes, debe prorratar la renta sobre la siguiente manera:

Ahorro de \$ 55 a \$ 65.

Refugio o alquilar \$ 45 hasta \$ 60.

Comida \$ 45 hasta \$ 60.

Ropa \$ 35 a \$ 45.

Recreación y educación de \$ 50 a \$ 75.

Algunos podrían argumentar que una familia de dos personas, haciendo una irónica de \$ 300.00 al mes, podría vivir tan barato como uno toma menos \$ 100 o \$ 125. Sin embargo, esto no es del todo correcto, ya que tiene la capacidad de ganar \$ 300.00 al mes debe como asociado regla con las personas que hacen una mejor apariencia y más entretenimiento necesario.

Un solo hombre, ganando \$ 100.00, \$ 150.00 o \$ 300.00 al mes, debe guardar mucho más que un hombre con una familia podría ahorrar en las mismas cantidades.

Por regla general, un solo hombre, que no tiene dependientes, y que no está en la deuda, debe vivir con un presupuesto de \$ 50 al mes para alojamiento y comida, y no más de \$ 30 al mes para la ropa y tal vez 10 dólares para la reconstrucción.

Estas cantidades podrían aumentar ligeramente por alguien que se ganó entre \$ 150.00 a \$ 300.00 al mes.

Un niño que vive fuera de casa, y cuyo ingreso semanal es sólo \$ 20.00 deberá ahorrar \$ 5 de la cantidad. El resto debe cubrir el costo de los alimentos, alojamiento y ropa.

Una chica, que viven fuera de casa, en el mismo ingreso, se requiere una asignación poco más grande para la ropa, como prendas de vestir de la mujer es más costosa que la de los hombres, y por lo general es imperativo que las mujeres reloj, más de cerca que los hombres, su apariencia personal.

Una familia de tres podrá ahorrar considerablemente inferior a las cantidades que se pueden guardar por una familia de dos. Con raras excepciones, sin embargo, como los casos en que la familia está involucrada en la deuda que debe ser absorbida de los ingresos mensuales, cualquier familia puede ahorrar por lo menos el cinco por ciento de los ingresos brutos.

Es una práctica común hoy en día para las familias para la compra de automóviles en los pagos mensuales que implican un gasto demasiado grande en comparación con sus ingresos. Un hombre con un ingreso Ford no tiene por qué comprar un coche Studebaker. Se debe poner freno a sus deseos y contentarse con un Ford. Muchos hombres pasan toda su renta, ya menudo se endeudan, además, debido a que mantienen los automóviles de acuerdo a sus ingresos. Esta práctica común es fatal para el éxito en cuanto a la independencia financiera puede ser considerada como una parte del éxito, en miles de casos.

El plan de pago de la compra se ha vuelto tan común, y es tan fácil de comprar prácticamente cualquier cosa que uno desea, que la tendencia a pasar fuera de proporción con los ingresos personales está aumentando rápidamente. Esta tendencia debe ser contenida por la persona que ha tomado una decisión para lograr la independencia financiera.

Se puede hacer por cualquier persona que esté dispuesto a intentarlo.

Otro mal, que es a la vez un mal y una bendición, es el hecho de que este país es tan próspero que el dinero viene fácilmente, y si no lo vieron va aún más fácilmente. Desde el comienzo de la Primera Guerra Mundial ha habido una demanda constante de prácticamente todo lo fabricado en los Estados Unidos, y esta condición de la prosperidad ha causado que la gente caen en un estado de descuido, el gasto injustificado.

No hay virtud en "mantenerse al día con el ritmo conjunto de los vecinos" cuando esto significa sacrificar el hábito de ahorrar una parte regular de los ingresos personales. Es mucho mejor, en el largo plazo, para ser considerado un poco detrás de los tiempos de lo que es ir a lo largo de la juventud a través, en la época de madurez, y, finalmente, en la vejez, sin haber formado el hábito de ahorro sistemático.

Es mejor sacrificar durante la época de la juventud, de lo que es ser obligado a hacerlo durante la edad de la madurez, como todos los que no han desarrollado el hábito de ahorrar por lo general tienen que ver.

No hay nada tan humillante que lleva tanta agonía y el sufrimiento, la pobreza en la vejez, cuando los servicios personales ya no son negociables, y una vez mutt a familiares o instituciones caritativas para la existencia.

Estoy agradecido por las adversidades que se han cruzado en mi camino, porque ellos me han enseñado la tolerancia, la solidaridad, el autocontrol, la perseverancia y algunas otras virtudes que nunca hubiera conocido.

Un sistema de presupuesto debe ser mantenida por todos los persona, tanto la casada y la soltera, pero sin presupuesto sistema funcionará si la persona que intenta mantenerlo le falta el valor para reducir los gastos en artículos como los de entretenimiento y recreación. Si te sientes tan débil en la fuerza de voluntad que usted piensa que es necesario "Mantenerse al día con los Smith" con quien te asocias social, y cuyos ingresos son mayores que su propio, o que gastan todos sus ingresos tontamente, entonces no sistema de presupuesto puede ser de servicio a usted.

Formar el hábito de ahorro significa que , al menos en cierta medida , debe aislarse a sí mismo de todos, excepto un grupo muy selecto de amigos que lo disfrutan sin elaborada entretenida de su parte.

Admitir que te falta el coraje para recortar sus gastos para que pueda ahorrar dinero, aunque sólo una pequeña cantidad , es el equivalente a admitir al mismo tiempo, la falta de la clase de personaje que conduce al éxito.

Se ha demostrado veces demasiado numerosos para mencionar , que las personas que han formado el hábito de ahorrar dinero siempre tienen preferencia en los puestos de responsabilidad , por lo tanto , el ahorro de dinero no sólo aporta ventajas en la naturaleza del empleo preferido y un banco más grande cuenta , sino que también aumenta la capacidad de ganancia real . Cualquier hombre de negocios preferirá contratar a una persona que ahorra dinero con regularidad, no por el mero hecho de que dicha persona ahorra dinero , pero debido a las características que posee una persona que hace que él o ella sea más eficiente.

Muchas empresas no van a contratar a un hombre o una mujer que no ahorrar dinero.

Debería ser una práctica común para todas las casas de negocio para exigir a todos los empleados para ahorrar dinero. Esto sería una bendición para miles de personas que no tendrían de otra manera la fuerza de voluntad para formar el hábito del ahorro .

Henry Ford ha recorrido un camino muy largo , tal vez por lo que es conveniente , para inducir a sus empleados no sólo para ahorrar su dinero, sino para gastar lo que no gastan sabiamente y vivir sanamente y económicamente . El hombre que induce a sus empleados a formar el hábito del ahorro es un filántropo práctico.

## OPORTUNIDADES QUE VIENEN A ESOS

Que han ahorrado dinero

Hace unos años un joven vino a Filadelfia, del distrito agrícola de Pennsylvania, y comenzó a trabajar en una imprenta . Uno de sus compañeros obreros poseían algunas acciones en una empresa de Construcciones y Préstamo , y se había formado el hábito de ahorrar \$ 5.00 a la semana , a través de esta Asociación. Este joven fue influenciado por su socio para abrir una cuenta con el edificio y la compañía de préstamos . Al cabo de tres años había ahorrado \$ 900.00 . La planta de impresión para la que trabajaba se metió en dificultades financieras y estaba a punto de fallar. Él vino al rescate con su \$ 900,00 que había guardado en pequeñas cantidades , ya cambio se le dio un medio interés en el negocio .

En la inauguración de un sistema de estrecha economía ayudó a la empresa a pagar su deuda , y hoy está llegando fuera de él , ya que su media de las ganancias, un poco más de \$ 25,000.00 al año.

Esta oportunidad no habría de venir, o , si lo hubiera hecho, no habría estado dispuesto a aceptarlo , no se había formado el hábito de ahorrar dinero.

Cuando se perfeccionó el automóvil Ford, durante los primeros días de su existencia , Henry Ford necesitaba capital para promover la fabricación y venta de su producto. Se volvió hacia unos amigos que habían ahorrado unos cuantos miles de dólares, uno de los cuales era el senador Couzens . Estos amigos vinieron a su rescate , ponen en unos pocos miles de dólares con él , y más tarde sacaron a millones de dólares en ganancias.

Cuando Woolworth primero comenzó su cinco y diez centavos Plan de la tienda no tenía capital, pero se dirigió a algunos amigos que habían salvado , por la clase más cercana de la economía y el gran sacrificio , unos cuantos miles de dólares. Estos amigos le apostó y más tarde se les pagaba a cientos de miles de dólares en ganancias.

Van Heusen ( de la fama de cuello blando) concibió la idea de producir un cuello semi -soft para los hombres. Su idea era sólida , pero no tenía un centavo para su promoción. Se volvió hacia unos amigos que tenían sólo unos pocos cientos de dólares, lo que le dio un buen comienzo , y el collar hecho cada una de ellas rica.

Los hombres que comenzaron el negocio del cigarro El Producto tenían muy poco capital, y lo que tenía era dinero que había ahorrado de sus pequeñas ganancias como los tabaqueros . Tenían una buena idea, y sabían cómo hacer un buen puro , pero la idea habrían muerto "a- bornin " no habían ahorrado un poco de dinero . Con sus escasos ahorros se puso en marcha el cigarro , y unos pocos y pocos años más tarde vendió su negocio a la American Tobacco Company por \$ 8,000,000.00 .

Detrás de prácticamente cada gran fortuna se pueden encontrar , como su principio, un hábito bien desarrollado de ahorrar dinero.

John D. Rockefeller era un contador común. Concibió la idea de desarrollar el negocio del petróleo , que fue entonces ni siquiera considerado como un negocio. El necesitaba capital, y por haber desarrollado el hábito del ahorro, y había demostrado con ello que podía conservar los fondos de otras personas, no tenía ninguna dificultad en tomar prestado todo el dinero que necesitaba.

Se puede afirmar con toda sinceridad que la base real de la fortuna Rockefeller es el hábito de ahorrar dinero que el Sr. Rockefeller desarrolló , mientras trabajaba como contable en un salario de \$ 40.00 al mes .

James J. Hill era una pobre joven , trabajaba como telegrafista , con un salario de \$ 30.00 al mes . Él concibió la idea del Sistema Ferroviario Norte Grande, pero su idea era desproporcionada en relación con su capacidad de financiar . Sin embargo , se había formado el hábito de ahorrar dinero, y en el magro salario de \$ 30.00 al mes había ahorrado lo suficiente para que pueda pagar sus gastos de viaje a Chicago , donde los capitalistas interesados en la financiación de su plan. El hecho de que él mismo había ahorrado dinero en un pequeño salario se considera una buena evidencia de que él sería un hombre seguro confiar en el dinero de otras personas.

La mayoría de los hombres de negocios no confían en otro hombre con su dinero a menos que haya demostrado su capacidad para hacerse cargo de su propia y utilizarla sabiamente. La prueba, aunque con frecuencia embarazosa a los que no han formado el hábito de ahorrar , es muy práctico.

Un joven que trabajaba en una imprenta en la ciudad de Chicago quiso abrir un pequeño taller de imprenta y entrar en el negocio por sí mismo. Se fue a un suministro de gerente de la casa de impresión y dio a conocer sus deseos , diciendo que deseaba crédito para una imprenta y algunos equipos de tipo pequeño y otros .

La primera cuestión planteada por el gerente era " ¿Ha guardado el dinero de su cuenta? "

Tuvo ! Fuera de su salario de \$ 30.00 a la semana él había ahorrado \$ 15.00 por semana regularmente durante casi cuatro años. Ha recibido el crédito que él quería. Más tarde se puso más crédito , hasta hoy se ha construido una de las plantas de impresión de mayor éxito en la ciudad de Chicago. Su nombre es George B. Williams , y es bien conocido , como también lo son los hechos aquí establecidos, para el autor de este curso.

Muchos años después de este incidente , el autor de este curso se familiarizó con el Sr. Williams, y al final de la guerra, en 1918 , el autor fue a Williams y le pidió un crédito por valor de muchos miles de dólares , con el propósito de la publicación de la Revista Golden Rule . La primera pregunta fue: " ¿Usted ha formado el hábito de ahorrar dinero. " A pesar de que todo el dinero que había ahorrado se perdió en la guerra , el simple hecho de que me había formado en realidad el hábito del ahorro es la base real sobre la que me dieron crédito por más de \$ 30,000.00 .

Hay oportunidades en cada esquina , pero sólo existen para los que tienen dinero disponible , o que se puede mandar dinero, ya que han formado el hábito de ahorrar , y desarrollado las otras características que acompañan a la formación del hábito del ahorro conocida por el general de término de " carácter".

Amor y la justicia son los árbitros reales de todas las disputas . Darles una oportunidad y ya no quiere derrotar a un extranjero hermano en el camino de la vida.

El fallecido JP Morgan dijo una vez que prefería prestar un millón de dólares a un hombre de buen carácter , que había formado el hábito de ahorrar dinero , lo que haría de mil dólares a un hombre sin carácter, que era un derrochador .

En términos generales , esta es la actitud que el mundo tiene para con todos los hombres que ahorran dinero.

A menudo sucede que una pequeña cuenta de ahorros de no más de dos o tres cientos de dólares es suficiente para iniciar uno en la carretera hacia la independencia financiera . Hace unos años, un joven inventor inventó un artículo del hogar que era único y práctico. Fue perjudicado , como inventores a menudo lo son, porque no tenía el dinero para comercializar su invento. Por otra parte , al no haber formado el hábito del ahorro que le fue imposible pedir dinero prestado a través de fuentes bancarias.

Su compañero de cuarto era un joven maquinista que había salvado de \$ 200.00. Él vino en ayuda del inventor con esta pequeña suma de dinero, y harto de los artículos fabricados para darles un comienzo. Salieron y se venden , de casa en casa , la primera oferta, y luego volvimos y tenía otra oferta compuesta , y así sucesivamente, hasta que se habían acumulado ( gracias al ahorro y la capacidad de ahorro del compañero de cuarto ) un capital de \$ 1,000.00 . Con esto, además de un poco de crédito aseguraron , que compró las herramientas para la fabricación de sus propios productos .

El joven maquinista vendió su medio interés en el negocio , seis años más tarde , por \$ 250,000.00 . Nunca habría manejado tanto dinero , durante toda su vida, él no se había formado el hábito del ahorro , lo que le permitió acudir al rescate de su amigo inventor.

Este caso podría ser multiplicado miles de veces, pero con una ligera variación en cuanto a los detalles, ya que es bastante descriptivo del comienzo de muchas grandes fortunas que se han hecho y ahora están en la fabricación, en los Estados Unidos.

Puede parecer un triste y cruel realidad , pero es una no lo es menos , que si usted no tiene dinero , y no han desarrollado el hábito del ahorro, que son " de suerte " en cuanto a ti mismo haciendo uso de la oportunidad para ganar dinero se refiere.

Puede no hacer daño a repetir - de hecho, se debe repetir una y otra vez - que el verdadero inicio de casi todas las fortunas , ya sea grande o pequeño, es la formación del hábito de ahorrar dinero !

Consiga este principio básico fundamentado sólidamente en su mente y usted estará bien en el camino hacia la dependencia financiera )

Es un espectáculo triste ver a un hombre , de edad avanzada , que ha condenado a sí mismo a la rutina aburrida del trabajo duro todos los días de su vida, porque ha descuidado la formación del hábito de ahorrar dinero, pero hay millones de estos hombres vida , sólo en los Estados Unidos, en la actualidad.

La cosa más grande en la vida es la libertad !

No puede haber verdadera libertad sin un grado razonable de independencia financiera. Es una cosa terrible ser obligado a estar en un lugar determinado , en una determinada tarea (tal vez una tarea que uno no le gusta ) para un determinado número de horas todos los días laborables de la semana, para una vida entera . De alguna manera esto es lo mismo que estar en la cárcel , ya que la elección de la acción es siempre limitado . En realidad no es mejor que estar en la cárcel, con el privilegio de la " confianza ", y en algunos aspectos es incluso peor, porque el hombre que está preso se ha escapado de la responsabilidad de proporcionar un lugar para dormir , algo de comer y ropa para vestir .

La única esperanza de escapar de esta vida - trabajo largo que restringe la libertad es formar el hábito de ahorrar dinero, y luego a la altura de ese hábito , no importa la cantidad de sacrificios que necesite. No hay otra salida para millones de personas , ya menos que usted es una de las raras excepciones de esta lección y todas estas declaraciones de hechos están destinados para usted, y se aplica a usted !

Ni un prestatario ni un prestamista de ser:

Para préstamos a menudo pierde a sí mismo ya amigo,

Y los préstamos embotan el filo de la cría.

Esto sobre todo: a ti mismo ser verdad,

Y debe seguir, como la noche al día,

Tú no puedes ser falso con nadie.

- SHAKESPEARE

Todo pasa a la par, TEMPORALMENTE;  
SOLO VERDAD QUEDA PERMANENTEMENTE!

## **Lección Cinco iniciativa y liderazgo**

Cuando no sabes qué hacer o qué camino tomar, sonreír. Esto relajará tu mente y dejar que la luz del sol de la felicidad en su alma.

"Usted puede hacerlo si cree que puede!"

Antes de proceder a la maestría de esta lección la atención se dirige al hecho de que hay una perfecta coordinación de pensamiento corriendo a lo largo de este curso. Usted podrá observar que la totalidad de los dieciséis lecciones armonizar y combinar entre sí de manera que constituyan una cadena perfecta que se ha construido, eslabón por eslabón, de los factores que intervienen en el desarrollo de la energía a través del esfuerzo organizado.

Usted podrá observar, también, que los mismos principios fundamentales de la Psicología Aplicada forma el fundamento de cada una de estas clases de dieciséis, aunque diverso uso se hace de estos principios en cada una de las lecciones.

Esta lección, sobre la iniciativa y el liderazgo, sigue la lección de confianza en sí mismo por la razón de que nadie podría llegar a ser un líder eficaz o tomar la iniciativa en cualquier gran empresa, sin fe en sí mismo.

Iniciativa y liderazgo se asocian términos de esta lección por la razón de que el liderazgo es esencial para la consecución del éxito, y la iniciativa es la base sobre la que se construye esta cualidad necesaria de Liderazgo. Iniciativa es tan esencial para el éxito como un centro es esencial para una rueda de carro. ¿Y qué es la Iniciativa? Es muy raro que la calidad que pide - o mejor dicho, impulsa - a una persona a hacer eso, lo que se debe hacer sin que nadie se lo diga.



Elbert Hubbard se expresó sobre el tema de la Iniciativa en las palabras: "El mundo otorga sus premios grandes, tanto en dinero y honores, por un lado, y que es la Iniciativa ¿Qué es la iniciativa.?"

Te lo diré: Es hacer lo correcto sin ser dicho. "Pero junto a hacer lo correcto sin ser dicho es hacerlo cuando le dicen una vez. Eso se dice,` Llevar el mensaje a García ".

Los que pueden llevar un mensaje consiguen altos honores, pero su pago no siempre es proporcional. A continuación, están los que hacen lo correcto cuando la necesidad los tira desde atrás, y estos "obtener la indiferencia en lugar de honor, y una miseria de sueldo. Esta especie pasa la mayor parte del tiempo puliendo un banco con una historia de mala suerte.

2 de 36

Entonces, aún más abajo en la escala de esto tenemos el tipo que no va a hacer lo correcto, incluso cuando alguien va de la mano para mostrarle cómo y queda ver que él lo hace, él siempre está fuera de un trabajo, una recibe desprecio que se merece, a menos que tenga un rico pa, en cuyo caso el destino espera pacientemente en la esquina con un palo de peluche. ¿A qué clase pertenece usted? "

En la medida de lo que se espera para hacer un inventario de ti mismo y determinar cuál de los quince factores de este curso más lo necesita, una vez que haya completado el decimosexto lección, puede ser así si usted comienza a prepararse para este análisis, respondiendo la pregunta que Elbert Hubbard ha pedido. ¿A qué clase pertenece usted?

Una de las peculiaridades del liderazgo es el hecho de que nunca se encuentra en aquellos que no han adquirido el hábito de tomar la iniciativa. El liderazgo es algo que debe invitar a usted en, nunca será abierto camino a vosotros. Si va a analizar cuidadosamente todos los líderes que usted sabe que va a ver que no sólo ejercieron iniciativa, sino que se fue de su trabajo con un propósito definido en mente. También verá que poseían la calidad descrita en la tercera lección de este curso, confianza en sí mismo.

Estos hechos se mencionan en esta lección, por la razón que se aprovechará para observar que las personas exitosas hacen uso de todos los factores incluidos en los dieciséis lecciones del curso, y, por la razón más importante que va a beneficiar a comprender a fondo el principio del esfuerzo organizado que este Curso de Lectura pretende establecer en su mente. Esto parece un lugar apropiado para indicar que este curso no pretende ser un atajo hacia el éxito, ni se pretende como una fórmula mecánica que puede utilizar en el logro digno de mención y sin esfuerzo de su parte.

El valor real del curso radica en el uso que usted haga de él, y no en el propio curso. El principal objetivo del curso es ayudar a desarrollar en ti mismo las quince cualidades cubiertos por las dieciséis lecciones del curso, y una de las más importantes de estas cualidades es la iniciativa, el tema de esta lección. Ahora vamos a proceder a aplicar el principio en que esta lección es fundada por describir, en detalle, lo que sirvió para completar con éxito una transacción de negocios que la mayoría de la gente llamaría difícil.

En 1916 necesitaba \$ 25,000.00 con la que crear una institución educativa, pero no tenía ni esta suma ni garantías suficientes con las que pedir prestado a través de las fuentes bancarias

habituales. ¿He lamentar mi suerte y pienso en lo que podría lograr si algún pariente rico o buen samaritano Sa vendrían a rescatarme por prestarme el capital necesario?

3 de 36

No hice nada de eso!

Yo sólo lo que se le informará, a través de este curso, que hacer. En primer lugar, hice la obtención de esta capital mi jefe definitivo objetivo. En segundo lugar, yo presenté un plan completo a través del cual transformar este objetivo en realidad. Con el respaldo de suficiente confianza en sí mismo y espoleado por la Iniciativa, procedí a poner mi plan en acción. Pero, antes de que se había llegado a la etapa de "acción" del plan, más de seis semanas, el estudio constante y persistente y el esfuerzo y el pensamiento se plasmaron en él.

Si un plan es estar en buen estado debe ser construido con material cuidadosamente seleccionado. Ofrecemos aquí observar la aplicación del principio del esfuerzo organizado, a través de la operación de la que es posible que uno de aliarse o asociar varios intereses de tal manera que cada uno de esos intereses se fortalece en gran medida y cada uno soporta todos los demás, al igual que un eslabón en una cadena soporta todos los demás eslabones.

Quería que esta \$ 25,000.00 de capital con el fin de crear una escuela de Publicidad y El arte de vender. Dos cosas eran necesarias para la organización de una escuela así.

Uno era el capital de \$ 25,000.00, que yo no tenía, y el otro era el curso correcto de la instrucción, que yo tenía. Mi problema era que aliarse a mí mismo con algún grupo de hombres que necesitan lo que yo tenía, y que se sirva de los \$ 25,000.00.

Esta alianza tuvo que hacerse a través de un plan que beneficie a todos los interesados. Después de que mi plan había sido completado, y estaba convencido de que era justo y sonido, me puse delante del dueño de una bien conocida y reputada escuela de negocios, que en ese momento se encontraba la competencia muy aguda y estaba mal en necesidad de un plan para la reunión esta competencia.

Mi plan fue presentado en cerca de estas palabras: Considerando que, tiene una de las escuelas de negocios más prestigiosas de la ciudad, y, Considerando que es necesario un plan que permita hacer frente a la dura competencia en su campo, y, Considerando que, a su buena reputación le ha proporcionado todo el crédito que necesita, y, Considerando que, tengo el plan que le ayudará a alcanzar esta competencia con éxito.

Se resuelve, que nos aliamos a través de un plan que le dará lo que usted necesita y al mismo tiempo me suministrará algo que yo necesito. Entonces procedí a revelar mi plan, además, con estas palabras: he escrito un curso muy práctico en Publicidad y arte de vender.

Después de haber construido este curso de mi experiencia real en la formación y dirección de vendedores y mi experiencia en la planificación y dirección de muchas campañas publicitarias exitosas, tengo parte de atrás un montón de pruebas de su solidez.

El espacio que ocupan y la autoridad de hacer ejercicio pueden ser medidos con exactitud matemática por el servicio que prestáis. Si va a utilizar su crédito para ayudar a mercado este supuesto voy a colocar en su escuela de negocios, como uno de los departamentos regulares de su plan de estudios y tomar toda carga de este departamento de nueva creación. Ninguna otra escuela de negocios de la ciudad será capaz de cumplir con su competencia, por la sencilla razón de que ninguna otra universidad tiene un curso como este.

La publicidad que se hace en la comercialización de este curso servirá, además, para estimular la demanda de su curso habitual de negocios. Puede cobrar el monto total que usted pasa por esta publicidad, a mi departamento, y el proyecto de ley de publicidad será pagado de ese departamento, dejando que la ventaja acumulativa que se depositen en los otros departamentos sin costo alguno para usted.

Ahora, supongo que querrá saber donde me beneficio por esta transacción, y yo te lo diré. Quiero que entra en un contrato conmigo en la que se acordó que cuando los cobros procedentes de mi departamento igual a la cantidad que haya pagado o contratado que pagar por la publicidad, mi departamento y mi curso de Publicidad y El arte de vender convertido mi cuenta y pueden tener el privilegio de separar este departamento en su escuela y en funcionamiento bajo mi propio nombre.

El plan era agradable y el contrato fue cerrado. (Por favor, tenga en cuenta que mi propósito definido era asegurar el uso de \$ 25,000.00 para el que no tenía la seguridad que ofrece.)

En poco menos de un año de la Escuela de Negocios ha pagado poco más de \$ 25,000.00 para la publicidad y la comercialización de mi carrera y 8 los otros gastos relacionados con el funcionamiento de este departamento recién organizado, mientras que el departamento había recogido, y se volvió hacia el Colegio, en los gastos de matrícula, una suma equivalente a la cantidad que el Colegio había pasado, y me llevó al departamento de encima, como un negocio en marcha y auto-sostenible, de acuerdo con los términos de mi contrato.

Como cuestión de hecho, este departamento de nueva creación no sólo sirven para atraer a estudiantes de los otros departamentos de la universidad, pero al mismo tiempo los derechos de matrícula recogidos a través de este nuevo departamento fueron suficientes para colocarlo en una base autosostenible antes del final del primer año.

Ahora se puede ver que, si bien el Colegio no me prestara un centavo de capital real, no obstante, me proporcionó crédito, que sirve exactamente el mismo propósito. Le dije que mi plan se basa en la equidad, que contempla un beneficio para todas las partes interesadas.

La ventaja resultante para mí era el uso de los \$ 25,000.00, lo que resultó en un negocio establecido y auto-sostenible para el final del primer año.

El beneficio que le corresponda a la universidad fueron los estudiantes garantizados curados por su comercial regular y curso de negocios como resultado del dinero gastado en la

publicidad de mi departamento, toda la publicidad que ha sido hecho bajo el nombre de la universidad. Hoy esa Escuela de Negocios es una de las escuelas más exitosas de su tipo, y se erige como un monumento de la prueba de sonido con el que demostrar el valor del esfuerzo aliado.

Este incidente se ha relacionado, no sólo porque demuestra el valor de la iniciativa y el liderazgo, pero por la razón que lleva a la materia cubierta por la siguiente lección de este curso de lectura en la ley del éxito, que es la imaginación. En general, existen muchos planes a través de la operación de que se puede lograr el objeto deseado, y que a menudo pasa a ser verdad que los métodos obvios y habituales empleadas no son las mejores.

El método usual de procedimiento, en el caso relacionado, habría sido la de préstamos de un banco. Usted puede ver que este método era poco práctico, en este caso, en razón de que no hay garantía disponible. Un gran filósofo dijo una vez: "La iniciativa es la llave maestra que abre la puerta a la oportunidad." No recuerdo quién era este filósofo, pero sé que era grande debido a la solidez de su declaración.

Ahora procederemos a describir el procedimiento exacto que usted debe seguir si va a convertirse en una persona de iniciativa y liderazgo. Primero: Debe dominar el hábito de la dilación y eliminarlo de su maquillaje. Esta costumbre de dejar para mañana lo que debería haber hecho la semana pasada o el año pasado y una veintena de años atrás está royendo las entrañas de su ser, y usted no puede lograr nada hasta que usted lo lanza fuera.

El método a través del cual se elimina la dilación se basa en un principio muy conocido y científicamente probado de la psicología, que ha sido mencionado en las dos lecciones anteriores de este curso como autosugestión. Copie la siguiente fórmula y colocarlo visiblemente en su habitación, donde podrás ver como se jubile por la noche y que te levantes por la mañana:

## **INICIATIVA Y LIDERAZGO**

*Una vez elegido el objetivo principal definido como mi vida trabajando ahora entiendo que era mi deber para transformar este objetivo en realidad. Por lo tanto, voy a formar el hábito de tomar alguna acción determinada cada día que me va a llevar un paso más hacia la consecución de mi objetivo principal definido.*

6 de 36

Sé que la dilación es un enemigo mortal de todos los que se conviertan en líderes en cualquier empresa, y voy a eliminar el hábito de mi maquillaje a través de:

- (A) Haciendo un poco de una cosa definida cada día que se debe hacer, sin que nadie me diga hacerlo.*
- (B) Mirando a su alrededor hasta que encuentre al menos una cosa que puedo hacer cada día, que no he tenido la costumbre de hacer, y que será de utilidad a los demás, sin esperar remuneración.*
- (C) Contar al menos otra persona, cada día, el valor de la práctica de este hábito de hacer algo que*

*se debe hacer sin que nadie se lo diga.*

*Puedo ver que los músculos del cuerpo se hacen fuertes en proporción al grado en que se utilizan, por lo tanto, entiendo que el hábito de la iniciativa también se fijará en proporción a la medida en que se practica. Me doy cuenta de que el lugar para comenzar a desarrollar el hábito de la iniciativa está en las cosas pequeñas, comunes relacionados con mi trabajo diario, por lo tanto, voy a ir a mi trabajo todos los días como si estuviera haciendo el único fin de desarrollar esta necesaria costumbre de iniciativa.*

*Entiendo que la práctica de este hábito de tomar la iniciativa en relación con mi trabajo diario voy a ser no sólo el desarrollo de ese hábito, pero También voy a llamar la atención de aquellos que se ponga un mayor valor de mis servicios como resultado de esta práctica .*

*Firmado.*

Independientemente de lo que están haciendo ahora, cada día trae cara a cara con la oportunidad de hacer algún servicio, fuera del curso de sus tareas habituales, que será de valor a los demás. En la prestación de este servicio adicional, por su propia voluntad, que, por supuesto, entiendo que usted no está haciendo lo mismo con el objeto de recibir remuneración monetaria. Usted está representando este servicio, ya que le proporciona los medios para hacer ejercicio, desarrollar y hacer más fuerte el espíritu agresivo de la iniciativa que debe poseer antes de que usted puede llegar a ser una figura destacada en los asuntos de su campo de vida-trabajo.

Los que trabajan para el dinero por sí solo, y que reciben su pago, pero nada de dinero, siempre están mal pagados, no importa lo mucho que reciben. El dinero es necesario, pero los grandes premios de la vida no se puede medir en dólares y centavos. Ninguna cantidad de dinero que posiblemente podría hacer para tomar el lugar de la felicidad y la alegría y el orgullo que pertenecen a la persona que cava una zanja de más o construye un mejor gallinero o barre un suelo limpio, o los cocineros una comida mejor.

Toda persona normal le encanta crear algo que es mejor que la media. La alegría de la creación de una obra de arte es una alegría que no puede ser sustituido por dinero o cualquier otra forma de posesión material. Tengo a mi servicio una joven que se abre, assort y respuestas tanto de mi correo personal.

7 de 36

Empezó en mi empleo hace más de tres años. Luego sus deberes eran tomar el dictado cuando se le pidió que lo haga. Su salario era casi la misma que la que otros reciben el servicio similar.

*LO que ayudó a más de los grandes obstáculos de la vida? "Se le*

*hizo a un hombre de gran éxito.*

*"Los otros obstáculos", respondieron.*

Un día me dictaba el siguiente lema, que le pedí que máquina de escribir para mí: Recuerde que su única limitación es la que configura en su propia mente. Como le pasó la página escrita a máquina de nuevo a mí, dijo, "Su lema me ha dado una idea de que va a ser de utilidad para usted y para mí."

Le dije que estaba contento de haber sido útil para ella. El incidente causó ninguna impresión particular, en mi mente, pero desde ese día pude ver que había hecho una profunda impresión en su mente.

Ella comenzó a volver a la oficina después de la cena y el servicio prestado que no era ni paga ni espera realizar. Sin que nadie le decía que hacerlo, empezó a traer a mis cartas escritorio que había respondido por mí. Ella había estudiado mi estilo y se asistió a estas cartas lo mejor que podría haber hecho, en algunos casos, mucho mejor.

Ella mantiene este hábito hasta que mi secretaria personal renunció. Cuando empecé a buscar a alguien que ocupe su lugar, lo que era más natural que recurrir a esta joven para ocupar el lugar. Antes de que tuviera tiempo de darle la posición que tomó en su iniciativa. Mi correo personal empezó a venir a mi escritorio con un nuevo nombre de secretario adjunto, y era que el secretario.

En su propio tiempo, después de horas, sin pago adicional, se había preparado para la mejor posición de mi equipo. Pero eso no es todo.

Esta joven llegó a ser tan notablemente eficiente que comenzó a atraer la atención de otras personas que ofrecen sus posiciones atractivas. He aumentado sus salarios muchas veces y que ahora recibe un sueldo de más de cuatro veces mayor que la cantidad que recibió la primera vez que se puso a trabajar para mí como taquígrafo ordinaria y, si te digo la verdad, no puedo hacer nada en el materia, porque ella se ha hecho tan valioso para mí que no puedo vivir sin ella.

Esa es la iniciativa convertida en términos prácticos, comprensibles. Sería negligente de mi deber si no pude dirigir su atención a una ventaja, aparte de un gran aumento de sueldo, que la iniciativa de esta joven ha traído.

Se ha desarrollado en ella un espíritu de alegría que trae la felicidad, que la mayoría de los taquígrafos nunca se sabe. Su trabajo no es un trabajo - es un gran juego interesante en el que se está jugando.

8 de 36

A pesar de que llega a la oficina antes de los taquígrafos regulares y permanece allí mucho tiempo después de haber visto el reloj marcar la casilla cinco y el tiempo de dejar de fumar, sus horas son más cortos, con mucho, que son las de los demás trabajadores. Horas de trabajo no arrastre en las manos de aquellos que son felices en su trabajo.

Esto nos lleva al siguiente paso en nuestra descripción del procedimiento exacto que debe seguir en el desarrollo de la iniciativa y el liderazgo. Segundo: Usted, por supuesto, entiende que la única manera de obtener la felicidad es haciendo a la basura, a los demás. Lo mismo se aplica para el desarrollo de la iniciativa.

La mejor manera de desarrollar esta cualidad esencial en ti mismo por lo que es su negocio para interesar a los que te rodean a hacer lo mismo. Es un hecho bien conocido que un hombre aprende mejor aquello que se esfuerza por enseñar a los demás.

Si un hombre abraza a una determinada creencia o fe religiosa, lo primero que hace es salir y tratar de "vender" a los demás. Y en proporción a la medida en la que impresiona a otros no le impresiona a sí mismo. En el campo del arte de vender, es un hecho bien conocido que ningún vendedor tiene éxito en la venta de los demás hasta que haya hecho primero un buen trabajo de venta de sí mismo.

Dicho a la inversa, no vendedor puede hacer todo lo posible para vender a otros sin más pronto o más tarde la venta de sí mismo que lo que él está tratando de vender a los demás. Cualquier afirmación de que una persona repite una y otra vez con el propósito de inducir a otros a creer, que él, también, llegará a creer, y esto es válido si la afirmación es falsa o verdadera. Ahora puede ver la ventaja de hacer que su negocio para hablar iniciativa, piensa iniciativa, la iniciativa, la iniciativa del sueño coma e iniciativa práctica.

De este modo se están convirtiendo en una persona de iniciativa y liderazgo, ya que es un hecho bien conocido que la gente fácilmente, y voluntariamente seguir a la persona que muestra por sus acciones que él es una persona de iniciativa.

En el lugar donde usted trabaja o la comunidad en la que vive como entró en contacto con otras personas. Haga que su negocio para interesar a cada uno de ellos que lo escuche a usted, en el desarrollo de la iniciativa. No será necesario que usted da sus razones para hacer esto, ni será necesario que anuncie el hecho de que usted está haciendo. Sólo tienes que ir adelante y hacerlo.

En su propia mente usted comprenderá, por supuesto, que lo está haciendo porque esta práctica le ayudará y será, por lo menos, hacer los que se influye en la misma práctica ningún daño. Si desea hacer un experimento que pruebe la vez interesante y rentable para usted, elegir una persona de su conocimiento que tú sabes que ser una persona que nunca hace nada que no se espera que haga, y comenzar la venta de él su idea de iniciativa.

9 de 36

No se detenga por más que discutir el tema una vez, sigue así cada vez que tenga una oportunidad conveniente. Abordar el tema desde un ángulo diferente cada vez. Si vas en este experimento de una manera discreta y contundente que pronto observar un cambio en la persona a quién se le está tratando el experimento. Y, usted podrá observar otra cosa de más importancia aún: Usted observará un cambio en ti mismo! No deje de probar este experimento. No se puede hablar de la iniciativa a otros sin desarrollar un deseo de practicar por sí mismo.

A través de la aplicación del principio de la autosugestión cada declaración que haga a los demás

deja su huella en su mente subconsciente, y esto es bueno si sus afirmaciones son falsas o verdaderas. A menudo se ha escuchado el dicho: "El que vive por la espada morirá por la espada."

Interpretado correctamente, esto simplemente significa que estamos constantemente atrayendo a nosotros mismos y el tejido en nuestros propios personajes y personalidades de esas cualidades, que nuestra influencia está ayudando a crear en los demás. Si ayudamos a otros a desarrollar el hábito de la iniciativa, que, a su vez, desarrollamos este mismo hábito.

Si sembramos las semillas del odio y de la envidia y el desaliento en los demás, nosotros, a su vez, desarrollamos esas cualidades en nosotros mismos. Este principio por el cual un hombre llega a parecerse en su propia naturaleza a los que él más admira es llevado totalmente a cabo en el cuento de Hawthorne, El Gran Rostro de Piedra, una historia que todos los padres deben tener su descendencia leer. Llegamos, ahora, el siguiente paso en nuestra descripción del procedimiento exacto que debe seguir en el desarrollo de la iniciativa y el liderazgo.

Tercero: Antes de ir más lejos vamos a entender lo que se quiere decir con el término "liderazgo", ya que se utiliza en relación con este curso de lectura de la ley del éxito. Hay dos marcas de liderazgo, y uno de ellos es tan mortal y destructivo como el otro es útil y constructivo. La marca mortal, que no conduce al éxito, sino al fracaso absoluto, es la marca adoptada por pseudo-líderes que obligan a sus dirigentes a los seguidores que no quieren.

No será necesario en este caso para describir esta marca o para señalar los campos de la actividad en la que se practica, con la excepción del campo de la guerra, y en este terreno vamos a mencionar sólo un ejemplo notable, el de Napoleón. Napoleón fue un líder, no puede haber ninguna duda sobre esto, pero él llevó a sus seguidores ya sí mismo a la destrucción. Los datos se registran en la historia de Francia y de los franceses, donde se puede estudiar si lo desea.

10 de 36

No es la marca de Napoleón de la dirección que se recomienda en este curso, aunque tengo que admitir que Napoleón poseía todos los fundamentos necesarios para un gran liderazgo, con excepción de uno - le faltaba espíritu de ayuda a los demás como un objetivo. Su deseo por el poder que viene a través del liderazgo se basa únicamente en la auto-engrandecimiento. Su deseo para el liderazgo se basa en la ambición personal y no en el deseo de levantar al pueblo francés a una estación más alta y más noble de los asuntos de las naciones.

Acaricie a sus visiones y sus sueños, ya que son los hijos de tu alma; los planos de sus logros finales. El tipo de liderazgo que se recomienda a través de este curso de instrucción es la marca, lo que conduce a la autodeterminación y la libertad y el desarrollo personal y la iluminación y la justicia. Esta es la marca que perdura.

Por ejemplo, y como contraste con el tipo de liderazgo a través de la que Napoleón se levantó a la prominencia, tenga en cuenta nuestro propio plebeya americana, Lincoln. El objeto de su liderazgo fue a traer la verdad y la justicia y la comprensión de la gente de los Estados Unidos. A pesar de que murió como un mártir de su fe en este tipo de liderazgo, su nombre se ha grabado en el corazón del mundo en términos de bondad amorosa que nunca va a traer nada pero bueno para el mundo.



Tanto Lincoln y Napoleón llevó a los ejércitos en la guerra, pero los objetos de su liderazgo fueron tan diferentes como la noche es diferente del día. Si se le dará una mejor comprensión de los principios en los que este curso la lectura se basa, puede ser multado con facilidad con el liderazgo de hoy, que se asemeja tanto a la marca que empleó Napoleón y lo que Lincoln hizo el fundamento de su vida de trabajo, pero esto no es esencial, su propia capacidad de mirar y analizar los hombres que toman las partes principales en todas las líneas de esfuerzo es suficiente para que usted pueda escoger el Lincoln, así como los tipos de Napoleón.

Su propio juicio le ayudará a decidir qué tipo prefiere emular. No puede haber ninguna duda en su mente en cuanto al tipo de liderazgo que se recomienda en este Curso de lectura, y no debe haber ninguna duda en su mente acerca de cuál de las dos marcas describiste se adopten como su marca. No hacemos recomendaciones sobre este tema, sin embargo, por la razón de que este Curso de Lectura ha sido elaborada como un medio de poner ante sus alumnos los principios fundamentales sobre los que se desarrolla el poder, y no como una prédica en la conducta ética.

Se presenta tanto en lo constructivo y las posibilidades destructivas de los principios enunciados en este curso, para que puedan familiarizarse con los dos, pero lo dejamos por completo a su propia discreción la elección y aplicación de estos principios, creyendo que su propia inteligencia le guiará para hacer una selección inteligente.

## **LA PENA DE LIDERAZGO**

**(Con los elogios de la Cadillac Motor Car Co.)**

En todos los campos del quehacer humano, el que es primero debe vivir perpetuamente en la luz blanca de la publicidad. Si la dirección a cargo de un hombre o en un producto manufacturado, la emulación y la envidia están siempre en el trabajo. En el arte, en la literatura, en la música, en la industria, la recompensa y el castigo son siempre los mismos. El premio es un reconocimiento generalizado, el castigo feroz negación y la maledicencia.

Cuando el trabajo de un hombre se convierte en un estándar para todo el mundo, también se convierte en un objetivo para los ojos de los pocos envidiosos. Si su trabajo es meramente mediocre, que quedará gravemente solos - si lograr una obra maestra, se establecerá un millón de lenguas a-menea. Los celos no sobrepasa su lengua bífida en el artista que Pro

12 de 36

No hay nada nuevo en esto. Es tan viejo como el mundo y tan viejo como las pasiones humanas - la envidia, el miedo, la codicia, la ambición y el deseo de superar. Y todo esto no vale nada. Si el líder conduce realmente, sigue siendo el líder!

Master-poeta, maestro pintor, maestro artesano, cada uno a su turno es asaltado, y cada uno tiene sus laureles a través de las edades. Lo que es bueno o grande se da a conocer, no importa qué tan fuerte el clamor de rechazo. Un verdadero líder no puede ser calumniado o dañada por las mentiras de la envidia, porque todos esos intentos sólo sirven para activar el punto de luz en su capacidad y posibilidades reales siempre encuentra un público generoso.

Los intentos de destruir un verdadero liderazgo se pierde el trabajo de amor, porque lo que merece

vivir, vive! Volvemos, ahora, a la discusión de la tercera etapa del procedimiento que debe seguir en el desarrollo de la iniciativa y el liderazgo. Este tercer paso nos lleva a una revisión del principio de esfuerzo organizado, tal como se describe en las lecciones anteriores de este curso. Usted ya ha aprendido que ningún hombre puede lograr resultados perdurables de una naturaleza de largo alcance sin la ayuda y la cooperación de los demás.

Usted ya ha aprendido que cuando dos o más personas se alían en una empresa, en un espíritu de armonía y entendimiento, cada persona en la alianza multiplica así sus propios poderes de logro. En ninguna parte es este principio más evidente que en una industria o negocio en el que no es perfecto trabajo en equipo entre el empleador y los empleados.

Dondequiera que usted encuentre este equipo funcione a encontrar la prosperidad y la buena voluntad de ambas partes. La cooperación se dice que es la palabra más importante en el idioma Inglés. Desempeña un papel importante en los asuntos de la casa, en la relación entre hombre y mujer, entre padres e hijos.

Desempeña un papel importante en los asuntos de Estado. Tan importante es este principio de cooperación que ningún líder puede llegar a ser de gran alcance o dura mucho tiempo que no entiende y lo aplican en su liderazgo.

La falta de cooperación ha destruido más empresas comerciales que tienen todas las otras causas combinadas. En mis veinte y cinco años de experiencia en el negocio activo y observación he sido testigo de la destrucción de todo tipo de empresas comerciales, debido a la discordia y la falta de aplicación de este principio de cooperación.

En la práctica de la ley he observado la destrucción de viviendas y de los casos de divorcio sin fin, como resultado de la falta de cooperación entre el hombre y la mujer. En el estudio de la historia de las naciones se vuelve alarmantemente obvio que la falta de esfuerzo cooperativo ha sido una maldición para la humanidad todo de vuelta de los siglos.

13 de 36

Gire de nuevo las páginas de estas historias y estudiar ellas y aprender una lección de Cooperación, que impresionará a sí mismo de forma indeleble en su mente. Usted está pagando, y tus hijos y los hijos de sus hijos continuará pagando por el costo de la guerra más costosa y destructiva que el mundo jamás ha conocido, porque las naciones aún no han aprendido que una parte del mundo no puede sufrir sin daño y sufrimiento a todo el mundo.

**SERVICIO:** Sacrificio y el autocontrol son tres palabras, que deben ser bien entendidos por la persona que tiene éxito en hacer algo que sea de ayuda para el mundo. Esta misma regla se aplica, con decirle a efecto, en la conducción de los negocios y la industria modernas. Cuando una industria se vuelve desorganizada y desgarrada por huelgas y otras formas de desacuerdo, los empleadores y los trabajadores sufren una pérdida irreparable. Sin embargo, el daño no se detiene aquí, esta pérdida se convierte en una carga para el público y toma la forma de precios más altos y la escasez de las necesidades de la vida.

El pueblo de los Estados Unidos que alquilan sus casas están sintiendo la carga, en este mismo momento, la falta de cooperación entre los contratistas y los constructores y los trabajadores. Así

incierto tiene la relación entre los contratistas y sus empleados se convierten en que los contratistas no realizar un edificio sin aumentar el costo de una suma arbitraria suficiente para protegerlos en caso de problemas laborales.

Este suplemento aumenta los alquileres y coloca una carga innecesaria sobre las espaldas de millones de personas. En este caso, la falta de cooperación entre unos pocos hombres pone pesadas cargas y casi insoportable y millones de personas. Existe el mismo mal en la operación de nuestros ferrocarriles.

La falta de armonía y cooperación entre la administración del ferrocarril y de los trabajadores se ha hecho necesario que los ferrocarriles para aumentar su carga y las tasas de pasajeros, y esto, a su vez, ha aumentado el costo de las necesidades de la vida hasta alcanzar proporciones casi insoportables. Aquí, una vez más, la falta de cooperación entre unos pocos lleva a dificultades para millones de personas. Estos hechos se citan sin esfuerzo o deseo de colocar la responsabilidad de esta falta de cooperación, ya que el objeto de este Curso de Lectura es ayudar a sus estudiantes obtienen en hechos.

Puede ser verdad declaró que el alto costo de la vida que se manifiesta en todas partes hoy en día ha crecido a partir de la falta de aplicación del principio de liderazgo cooperativo. Aquellos que deseen denunciar los sistemas actuales de gestión de los gobiernos y la industria pueden hacerlo, pero en el análisis final se hace evidente para todos, excepto aquellos que no buscan la verdad de que los males del gobierno y de la industria han crecido a partir de la falta de co- operación.

14 de 36

Tampoco se puede decir en verdad que todos los males del mundo se limitan a los asuntos del Estado y la industria. Echa un vistazo a las iglesias y se dará cuenta de los efectos perjudiciales de la falta de cooperación.

Ninguna Iglesia particular, se cita, pero analizar cualquier iglesia o grupo de iglesias en las que la falta de coordinación de esfuerzos prevalece y verás la evidencia de desintegración que limita el servicio de las iglesias podrían hacer.

Por ejemplo, tomemos la ciudad media o pequeña ciudad en la que la rivalidad ha surgido entre las iglesias y el aviso de lo que ha ocurrido, sobre todo los pueblos en los que el número de iglesias es fuera de proporción a la población. A través del esfuerzo armonizado ya través de la cooperación, las iglesias del mundo podría ejercer suficiente influencia para hacer la guerra imposible.

A través de este mismo principio del esfuerzo cooperativo de las iglesias y los líderes de negocios y la industria podrían eliminar bellaquería y prácticas desleales, y todo esto podría llevarse a cabo rápidamente. Estas posibilidades no son mencionados en un espíritu de crítica, pero sólo como un medio de ilustrar el poder de la cooperación, y para enfatizar mi creencia en el poder potencial de las iglesias del mundo.

Así que no habrá ninguna posibilidad de una mala interpretación de lo que quiero decir en la referencia que he hecho aquí para las iglesias voy a repetir lo que he dicho tantas veces en persona, a saber, que si no hubiera sido por la influencia de las iglesias nadie sería seguro para caminar por la calle.

Los hombres estarían en la garganta de uno al otro como los lobos y de la civilización aún estaría en la era prehistórica. Mi queja no es contra el trabajo que las iglesias han hecho, pero el trabajo que se podría haber hecho a través del liderazgo que se basa en el principio de coordinación esfuerzo cooperativo que habría llevado a la civilización, al menos un millar de años antes de lo donde está hoy. Todavía no es demasiado tarde para que este tipo de liderazgo.

Eso es posible comprender más plenamente el principio fundamental del esfuerzo de cooperación se le instó a ir a la biblioteca pública y leer La ciencia de la alimentación, por Benjamin Kidd. Fuera de decenas de volúmenes de algunos de los pensadores más sólidos del mundo que he leído durante los últimos quince años, no solo volumen me ha dado un conocimiento tan completo de las posibilidades de esfuerzo cooperativo que tiene este libro.

Al recomendar que lea este libro, no es mi propósito hacer suyo el libro en su totalidad, ya que ofrece algunas de las teorías con las que no estoy de acuerdo.

15 de 36

Si lo lees, hacerlo con una mente abierta y tomar de ella sólo lo que usted siente que puede utilizar con ventaja en la consecución del objeto de su principal objetivo definido. El libro será estimular el pensamiento, que es el servicio más grande que cualquier libro puede hacer. Como cuestión de hecho, el principal objeto de este curso de lectura de la ley del éxito es estimular el pensamiento deliberado: en particular la marca de pensamiento que está libre de sesgos y prejuicios y se busca la verdad, no importa dónde ni cómo ni cuándo se puede encontrar. Durante la Primera Guerra Mundial fue la suerte de escuchar el análisis de un gran soldado de cómo ser un líder.

Este análisis fue dado a los estudiantes-agentes del Segundo Campamento de Entrenamiento en Fort Sheridan, por el Mayor CA Bach, un lugar tranquilo, sin pretensiones oficial del ejército que actúa como instructor. He conservado una copia de esta dirección porque creo que es uno de los mejores lecciones sobre liderazgo jamás registrados.

La sabiduría de la dirección del Mayor Bach es tan vital para el hombre de negocios que aspiran al liderazgo, o el jefe de sección, o al taquígrafo, o al capataz de la tienda, o al presidente de la obra, que he conservado como una parte de este Curso de Lectura.

Es mi sincera esperanza de que a través de la agencia de este curso esta notable tesis sobre el liderazgo va a encontrar su camino en las manos de cada empleador y cada trabajador y cada persona ambiciosa que aspira al liderazgo en cualquier ámbito de la vida. Los principios en que se basa la dirección son tan aplicables para el liderazgo en los negocios y la industria y las finanzas, ya que están en el buen desarrollo de la guerra.

Major Bach habló de la siguiente manera: En un corto período de tiempo a cada uno de ustedes, los hombres controlarán la vida de un cierto número de otros hombres. Tendrá a su cargo los ciudadanos leales, pero sin entrenamiento, que miran a usted para la instrucción y orientación. Tu palabra será su ley. Su observación más casual será recordado. Se imitaban sus gestos. Su ropa, su carro, su vocabulario, su forma de mando se puede imitar.

Cuando se une a su organización se encuentra que hay un cuerpo voluntario de los hombres que solicitan de usted nada más que las cualidades que inspire respeto, su lealtad y su obediencia. Son

perfectamente preparadas y con ganas de seguir tanto tiempo como usted puede convencerlos de que usted tiene estas cualidades. Cuando llegue el momento de que están satisfechos que no poseen los que también podría besar a ti mismo adiós. Su utilidad en la organización llega a su fin. [Cómo notablemente cierto es esto en toda clase de liderazgo.

Desde el punto de vista de la sociedad, el mundo se divide en líderes y seguidores. Las profesiones tienen sus líderes, el mundo financiero tiene sus líderes.

16 de 36

En todo esto, el liderazgo es difícil, si no imposible, separar el elemento del liderazgo puro ese elemento egoísta del beneficio personal o ventaja para el individuo, sin la cual ningún liderazgo perdería su valor. Es en el servicio militar solamente, donde los hombres sacrifican libremente su vida por la fe, donde los hombres están dispuestos a sufrir y morir por la derecha o la prevención de un mal, que podemos esperar para darse cuenta de liderazgo en su sentido más elevado y desinteresado.

Por lo tanto, cuando digo liderazgo, quiero decir el liderazgo militar. En pocos días la gran masa de ustedes, los hombres recibirán comisiones como oficiales. Estas comisiones no le harán los líderes, no harán más que haceros oficiales. Se le colocará en una posición en la que puede llegar a ser líderes, si usted posee los atributos adecuados. Pero usted debe hacer bien, no tanto con los hombres sobre vosotros como con los hombres bajo usted.

Excusar los defectos de los demás, si lo desea, pero mantenga a sí mismo a una estricta rendición de cuentas si usted desea alcanzar el liderazgo en una empresa. Los hombres deben y seguirán a los oficiales de combate que no son líderes, pero la fuerza motriz detrás de estos hombres no es entusiasmo, pero la disciplina.

Ellos van con la duda y el temblor que le pide la pregunta tácita: "¿Qué va a hacer ahora?" Tales hombres obedecen la letra de sus pedidos, pero no más. Por devoción a su comandante, el entusiasmo exaltado, que desprecia riesgo personal, de auto-sacrificio para asegurar su seguridad personal, no saben nada. Sus piernas a llevar adelante, ya que su cerebro y su formación les dicen que deben ir. Su espíritu no va con ellos. Los grandes resultados no se logran por el frío, soldados que no responden, pasivos.

No van muy lejos y se detienen tan pronto como les sea posible. El liderazgo no sólo exige sino que recibe los dispuestos, sin titubeos, inquebrantable obediencia y la lealtad de otros hombres, y una devoción que les causa, cuando llegue el momento, para seguir a su rey sin corona al infierno y de regreso, si es necesario. Se le preguntáis: "De igual qué, entonces, en qué consiste el liderazgo ¿Qué debo hacer para ser un líder ¿Cuáles son las cualidades de liderazgo, y cómo puedo cultivarlos???"

El liderazgo es un compuesto de un número de cualidades. [Al igual que el éxito es una combinación de los quince factores de los cuales este Curso Reading fue construido.] Entre los más importantes me enumerar Autoconfianza, Ascendancy Moral, el sacrificio, el paternalismo, la imparcialidad, la iniciativa, decisión, dignidad, valor. Resultados de la autoconfianza, en primer lugar, a partir del conocimiento exacto, en segundo lugar, la capacidad de impartir ese conocimiento, y tercero, el sentimiento de superioridad sobre los demás que sigue naturalmente.

Todos ellos dan el porte oficial. Para liderar, usted debe saber!

Usted puede bluff todos sus hombres algunas veces, pero no puede hacerlo todo el tiempo. Los hombres no tendrán confianza en un oficial si no conoce su negocio, y él debe saber que a partir de cero.

El oficial debe saber más sobre el trabajo de papel que su sargento primero y secretario de la empresa elaborado, él debe saber más acerca de jugar a su sargento desastre; más acerca de las enfermedades de los caballos que su herrador tropa. Él debe ser al menos tan buen tirador como cualquier hombre en su empresa. Si el oficial no lo sabe, y demuestra el hecho de que él no sabe, es totalmente humano para el soldado que decir para sí: "¡Al diablo con él. Él no sabe tanto de esto como yo lo hago", y calma caso omiso de las instrucciones recibidas.

No hay sustituto para el conocimiento exacto!

Hacerme tan bien informados que los hombres cazarán hasta hacer preguntas, que sus hermanos oficiales se decían unos a otros: "Pedid Smith - que sabe." Y no sólo debe conocer a fondo cada oficial de los deberes de su grado, pero él debe estudiar las de los dos grados por encima de él al lado.

Un doble beneficio concede a este. Él se prepara para los deberes, que pueden caer en suerte cualquier momento durante la batalla, él gana, además, un punto de vista más amplio que le permite apreciar la necesidad de la emisión de órdenes y unirse de manera más inteligente en su ejecución. No sólo debe conocer el oficial, pero debe ser capaz de poner lo que sabe en gramática, interesante, Inglés contundente.

Debe aprender a pararse sobre sus pies y hablar sin vergüenza. Me han dicho que en los campos de entrenamiento británicos se requieren los estudiantes-agentes para ofrecer charlas de diez minutos sobre cualquier tema que elijan. Esa es una práctica excelente. Para decirlo con claridad hay que pensar con claridad, y el pensamiento claro y lógico expresa en definitiva, órdenes positivas. Mientras que la confianza es el resultado de conocer más de sus hombres, Ascendancy moral sobre ellos se basa en la creencia de que eres el mejor hombre.

Para conseguir y mantener este ascendiente debe tener control de sí mismo, la vitalidad física y la fuerza resistencia y moral. Debe tener usted tan bien en la mano que, a pesar de que en la batalla que será muerto de miedo, nunca mostrar miedo. Pues si por tanto como un movimiento apresurado o temblor de las manos, o un cambio de expresión, o una orden apresurada apresuradamente revocada, usted indica su estado de salud mental que se refleja en sus hombres en un grado mucho mayor.

En el cuartel o campamento surgirán muchos casos para tratar de destruir la calma y la dulzura de su carácter.

Si en esos momentos que "perder los estribos" no tiene sentido estar a cargo de los hombres. Para los hombres en cólera dicen y hacen cosas que casi siempre se arrepienten después. Un oficial no

debe pedir disculpas a sus hombres, también un cargo no debe ser culpable de un acto por el cual su sentido de la justicia le dice que debe disculparse.

Otro elemento en la obtención de Ascendencia Moral se encuentra en posesión de suficiente vitalidad física y resistencia para soportar las dificultades a las que usted y sus hombres están sometidos, y un espíritu intrépido que le permite no sólo a aceptarlos con alegría, pero para minimizar su magnitud. Haz de luz de sus problemas, menospreciar sus ensayos y ayudarás vital para construir dentro de su organización un espíritu cuyo valor en el momento de estrés no se puede medir.

La fuerza moral es el tercer elemento en la obtención de Ascendencia Moral. Para ejercer la fuerza moral que debe vivir limpio, sino que debe tener la suficiente capacidad mental para ver el derecho y la voluntad de hacer lo correcto. Sea un ejemplo para sus hombres! Un oficial puede ser un poder para el bien o de un poder para el mal. No predicen a ellos - que será peor que inútil. Vivir la clase de vida que te gustaría que conducen, y usted se sorprenderá al ver el número que imitarlo.

Un gritón capitán, profano, que es descuidado de su aspecto personal tendrá profana una empresa gritón,, sucio. Recuerda lo que te digo. Su empresa será el reflejo de usted mismo!

Si usted tiene una empresa podrida, será porque usted es un capitán podrido. El sacrificio es esencial para el liderazgo. Va a dar, dar, todo el tiempo. Se le da de sí mismo físicamente, por más horas, el trabajo duro y la mayor responsabilidad es la suerte del capitán. Él es el primer hombre en la mañana y el último hombre en la noche. Trabaja mientras los demás duermen.

Va a dar de ti mismo mentalmente, en la simpatía y el aprecio por los problemas de los hombres a su cargo. La madre de este se ha muerto, y que uno ha perdido todos sus ahorros en una quiebra bancaria. Pueden deseo ayudar, pero más que nada desean simpatía. No cometa el error de convertir a estos hombres abajo con la declaración de que usted tiene problemas de la tuya propia, cada vez que usted hace que usted golpea una piedra de los cimientos de su casa.

Sus hombres son la base de maquillaje, y su casa de la dirección caerán sobre sus oídos si se apoya firmemente en ellas. Por último, se le dará de sus propios recursos financieros y delgados. Usted con frecuencia gastar su propio dinero para conservar la salud y el bienestar de sus hombres o para ayudarlos cuando estén en problemas. En general, usted recupera su dinero.

19 de 36

Con mucha frecuencia debe cargar apagado a pérdidas y ganancias. Aún así, vale la pena el costo. Cuando digo que el paternalismo es esencial para el liderazgo que uso el término en su sentido mejor. No me refiero ahora a la forma de paternalismo, que roba a los hombres de la iniciativa, la autonomía y la autoestima. Me refiero al paternalismo que se manifiesta en una estricta vigilancia para la comodidad y el bienestar de las personas a su cargo. Los soldados se parecen mucho a los niños.

Usted debe ver que tienen refugio, comida y ropa, lo mejor que sus mayores esfuerzos pueden proporcionar. Usted debe ver que tienen que comer antes de pensar en su cuenta, que tienen cada uno tan bueno como una cama puede ser proporcionada antes de pensar en donde dormirá solo. Debe ser mucho más solícito de su comodidad que por su cuenta. Debe cuidar de su salud. Debe conservar su fuerza al no exigir un esfuerzo innecesario o el trabajo inútil.

Y al hacer todas estas cosas que están dando vida a lo que de otro modo sería una mera máquina. Está creando un alma en su organización que hará que la masa responder a usted como si fuera un hombre. Y eso es esprit. NO pensador precisa de juzgar a otra persona por lo que los enemigos de la otra persona dicen de él.

Y cuando la organización tiene este espíritu se despierta una mañana y descubre que las tablas se han convertido, para que en lugar de su búsqueda constante para ellos tienen, sin ni siquiera un indicio de que, dado a la tarea de velar por que. Usted encontrará que un detalle siempre está ahí para ver que su tienda de campaña, si usted tiene uno, es rápidamente campal, que la mayoría, y la ropa de cama limpia es llevado a su tienda de campaña, que de alguna fuente misteriosa dos huevos se han añadido a la cena cuando nadie más tiene, para que un hombre más está ayudando a sus hombres dan su caballo un supergrooming, que se anticipan a sus deseos, para que cada hombre es "Johnny-on-the-spot."

Y entonces usted ha llegado!

No se puede tratar a todos los hombres por igual!

Un castigo que se desestimó por un hombre con un encogimiento de hombros es angustia mental por otro. Un comandante de la compañía que, por un delito determinado, tiene un castigo estándar que se aplica a todos es demasiado indolente o demasiado estúpido para estudiar la personalidad de sus hombres.

En su caso, la justicia es ciertamente ciego. Estudio de sus hombres con tanto cuidado como un cirujano estudia un caso difícil. Y cuando usted está seguro de su diagnóstico aplicar el remedio. Y recuerda que aplique el remedio para efectuar una cura, no sólo para ver el retorcimiento víctima. Puede que sea necesario cortar profundo, pero cuando usted está satisfecho en cuanto a su diagnóstico no se deje desviar de su propósito por alguna simpatía falsa para el paciente.

20 de 36

De la mano de la equidad en la adjudicación de castigo camina equidad en dar crédito. Todo el mundo odia a un cerdo humano. Cuando uno de sus hombres ha logrado una pieza especialmente meritoria de trabajo ver que obtiene la recompensa adecuada. Gire el cielo y la tierra boca abajo para conseguirlo para él. No trate de quitar de él y acaparar para sí mismo. Usted puede hacer esto y salirse con la suya, pero que ha perdido el respeto y la lealtad de sus hombres.

Tarde o temprano, sus hermanos oficiales podrán escuchar de él y huir como un leproso. En la guerra no es la gloria suficiente para todos. Dale al hombre en virtud de que se le debe. El hombre que siempre tiene y nunca se da no es un líder. Él es un parásito.

Hay otro tipo de justicia - que lo que evitará que un oficial de abusar de los privilegios de su rango. Cuando el respeto exacto de soldados asegúrese de que los trata con el mismo respeto. Construya su virilidad y el amor propio. No intente tirar de ella hacia abajo.

Para un oficial de ser prepotente e insultante en el tratamiento de los reclutas es el acto de un cobarde. Se ata al hombre a un árbol con las cuerdas de la disciplina y luego lo golpea en la cara sabiendo muy bien que el hombre no puede contraatacar. La consideración, cortesía y respeto por



parte de los funcionarios hacia los reclutas no son incompatibles con la disciplina. Ellos son parte de nuestra disciplina.

Sin la iniciativa y decisión que nadie puede esperar llevar. En las maniobras se le ve con frecuencia, cuando surge una emergencia, ciertos hombres con calma dan órdenes instantáneas que más tarde, en el análisis, resultan ser, si no es exactamente lo correcto, muy cerca de lo que hay que tener realizado. Verá otros hombres en situaciones de emergencia quedan mal sacudieron, sus cerebros se niegan a trabajar, o le dan una orden apresurada, revocarlo; dará otro, revocar dicho, en definitiva, mostrar todos los indicios de ser en un funk azul.

Con respecto al primer hombre que puede decir: "Ese hombre es un genio No ha tenido tiempo para razonar esta cosa Actúa intuitiva..."Olvídalo! El genio es simplemente la capacidad de tomar infinitos dolores. El hombre que estaba listo es el hombre que se ha preparado a sí mismo. Ha estudiado de antemano las posibles situaciones que pueden surgir, sino que ha hecho planes tentativos que cubren este tipo de situaciones. Cuando se enfrenta a la situación de emergencia que está listo para hacerle frente.

Él debe tener la suficiente agilidad mental para apreciar el problema que se enfrenta a él y el poder de razonamiento rápida para determinar qué cambios son necesarios en su plan ya elaborado. También debe tener la decisión de ordenar la ejecución y se adhieren a sus órdenes. Cualquier orden razonable en una emergencia es mejor que no tener fin.

21 de 36

La situación está ahí. Hazle frente. Es mejor hacer algo y hacer lo equivocado que dude, buscar alrededor para lo que hay que hacer y terminan por no hacer nada en absoluto. Y, después de haber decidido sobre una línea de acción, se adhieren a ella. No vacilar. Los hombres no tienen confianza en un funcionario que no conoce su propia mente.

De vez en cuando se le llamará a conocer una situación que ningún ser humano razonable podría anticipar. Si usted se ha preparado para atender otras emergencias, que se podía prever, el entrenamiento mental que ha ganado con ello le permitirá actuar rápidamente y con calma. Debe actuar con frecuencia sin orden de una autoridad superior.

El tiempo no permitirá que esperar por ellos. Aquí entra de nuevo la importancia de estudiar el trabajo de los funcionarios por encima de ti. Si usted tiene una comprensión completa de toda la situación y puede formar una idea del plan general de sus superiores, y que su formación la anterior le permitirá determinar que la responsabilidad es suya y para emitir las órdenes necesarias sin demora. El elemento de la dignidad de la persona es importante en el liderazgo militar.

Ser amigo de los hombres, pero no se ponen de su intimidad. Sus hombres deben estar en el temor de que - no tengas miedo!

Si los hombres presumen de conocer que es culpa suya, y no de ellos. Sus acciones han animado a hacerlo. Y, por encima de todas las cosas, no abaratar usted cortejando a su amistad o ganarse su favor. Ellos desprecian: por ello.

Si usted es digno de su lealtad y el respeto y la devoción que seguramente dan todo esto sin

preguntar. Si no está, no hay nada que puedas hacer va a ganar ellos. Es muy difícil que un oficial se digna mientras llevaba un sucio, manchado uniforme y tres días de rastrojo de barba en su rostro. Un hombre así no tiene respeto de sí mismo y la autoestima es un elemento esencial de la dignidad.

Puede haber ocasiones en las que su trabajo consiste en la ropa sucia y una cara sin afeitarse. Sus hombres todos se ven de esa manera. En esos momentos no hay muchas razones para su aparición. De hecho, sería un error considerar demasiado limpio - que piensan que eras, no hacer su parte. Pero tan pronto como ha pasado esta ocasión inusual un ejemplo para aseo personal.

Y luego me gustaría mencionar el coraje.

El valor moral que necesita, así como el valor mentales - que tipo de valor moral que le permite adherirse sin vacilar a un determinado curso de acción, que a su juicio ha señalado es el más adecuado para lograr los resultados deseados. Va a encontrar muchas veces, sobre todo en la acción, que, después de haber emitido sus órdenes para hacer una cosa determinada, se le ve acosada por celos y dudas, podrás ver, o piensas que ves, otros y mejores medios para lograr el objetivo buscado .

22 de 36

Te sentirás tentado fuertemente a cambiar sus órdenes. No lo hagas hasta que se manifiesta claramente que sus primeras órdenes fueron radicalmente mal. Porque, si lo hace, usted será más preocupado por las dudas en cuanto a la eficacia de su segunda orden. Cada vez que cambie sus órdenes sin razón aparente se debilita su autoridad y poner en peligro la confianza de sus hombres.

Ten la valentía moral para estar a tu pedido y llevarlo a cabo. El valor moral exige, además, que usted asume la responsabilidad de sus propios actos. Si sus subordinados han llevado a cabo fielmente sus órdenes y el movimiento que dirigirá es un fracaso el fracaso es suyo, no el de ellos.

Usted habría sido el honor que había tenido éxito. Tome la culpa si el resultado es un desastre. No trate de cambiar a un subordinado y convertirlo en el chivo. Eso es un acto cobarde. Además, tendrá el coraje moral para determinar el destino de los menores de ti. Usted con frecuencia se les solicitaría a las recomendaciones para la promoción o descenso de categoría de oficiales y suboficiales en su mando inmediato.

Tenga muy en cuenta la integridad de su personal y el deber que debe su país. No se deje ser desviado desde un estricto sentido de la justicia por los sentimientos de amistad personal.

Si su hermano es el teniente segundo, y usted se encuentra no apto para mantener su comisión, eliminarlo. Si usted no tiene su falta de valor moral puede resultar en la pérdida de valiosas vidas.

Hay algo mal en el hombre cuya esposa e hijos no saludarle afectuosamente en su regreso a casa. Si, por otro lado, están llamados a una recomendación relativa a un hombre que, por razones personales, no le gusta a fondo, no deja de hacerle justicia plena. Recuerde que su objetivo es el bien común, no la satisfacción de un rencor individual.

Estoy tomando por sentado que usted tiene coraje físico. No necesito decirle cuán necesario es. El valor es más de valentía.

Valentía es ausencia de miedo - la ausencia de miedo. El mero imbécil puede ser valiente, porque le falta la mentalidad para apreciar su peligro, que no sabe lo suficiente como para tener miedo.

Coraje, sin embargo, es que la firmeza del espíritu, para que backbone moral que, al tiempo que reconoce plenamente el peligro que implica, no obstante, continúa con el compromiso. Valentía es físico, es mental y coraje moral. Usted puede ser frío en todo; sus manos pueden temblar, las piernas pueden temblar, tus rodillas estén listos para dar paso - que es el miedo.

No obstante, si usted va hacia adelante, y si, a pesar de esta defeción física que seguirá al frente de sus hombres contra el enemigo, que tiene coraje.

23 de 36

Las manifestaciones físicas de miedo pasarán. Usted nunca puede experimentar ellos, pero una vez. Ellos son la "fiebre del dinero" del cazador que intenta matar a su primer ciervo. Usted no debe ceder el paso a ellos.

Hace algunos años, mientras que tomar un curso de demolición, la clase de la cual fui miembro estaba manejando dinamita. El instructor dijo, con respecto a su manipulación: "Debo advertirle señores que tener cuidado en el uso de estos explosivos Un hombre tiene más que un accidente.".

Y te advierto que. Si usted le da paso al miedo que sin duda te acosado en su primera acción, si muestra la pluma blanca, y si deja que sus hombres van hacia adelante, mientras que la caza de un cráter de shell, nunca más tendrá la oportunidad de dirigir a los hombres. Use su juicio para pedir a sus hombres para pantallas de valor físico o valentía.

No le pida a un hombre para ir a donde usted no iría a ti mismo. Si tu sentido común te dice que el lugar es demasiado peligroso que aventurarse en, entonces es demasiado peligroso para él. Usted sabe que su vida es tan valioso para él que el suyo es para usted.

De vez en cuando algunos de sus hombres deben estar expuestos al peligro, que no se puede compartir. Un mensaje debe ser tomado a través de una zona de fuego-barrida. Usted llama a los voluntarios. Si los hombres que conocen y saben que está "bien" que nunca falten en los voluntarios, porque ellos saben que su corazón está en su trabajo, que le está dando a su país lo mejor que tiene, que le llevará de buen grado el mensaje a sí mismo si que pudiste. Su ejemplo y entusiasmo los han inspirado.

Y, por último, si usted aspira a un liderazgo, yo le pido a estudiar a los hombres. Métase debajo de su piel y descubrir lo que hay dentro. Algunos hombres son muy diferentes de lo que parecen ser en la superficie. Determinar el funcionamiento de su mente.

Gran parte del éxito del general Robert E. Lee como un líder puede atribuirse a su capacidad como un psicólogo. Sabía que la mayoría de sus oponentes del día en West Point; conocía el funcionamiento de la mente, y que creía que iban a hacer ciertas cosas en determinadas circunstancias.

En casi todos los casos fue capaz de anticipar sus movimientos y bloquear la ejecución. No se puede conocer a tu oponente en esta guerra de la misma manera. Pero usted puede conocer a sus propios hombres. Usted puede estudiar cada uno para determinar en qué consiste su fuerza y su debilidad, que

el hombre puede ser tomado como base para el último suspiro y que no puede. Conozca sus hombres, conocer su negocio, concéte a ti mismo!

En toda la literatura que no encontrará una mejor descripción del liderazgo que esto. Aplicar a sí mismo, o para su empresa, o en su profesión o en el lugar donde trabaja, y se dará cuenta de lo bien que sirve como guía.

24 de 36

Dirección del Mayor Bach es uno que bien podría ser entregado a cada niño y niña que se gradúa en la escuela secundaria. Bien podría ser entregado a todos los graduados de la universidad. Bien podría ser el libro de reglas para cada hombre que se coloca en una posición de liderazgo sobre otros hombres, no importa en qué llamada, negocio o profesión.

En la Lección Dos aprendió el valor de un objetivo principal definido. Que quede aquí subrayó que su objetivo debe ser activo y no pasivo. A propósito definido nunca será otra cosa que un simple deseo a menos que convertirse en una persona de la iniciativa y de manera agresiva y persistentemente persiguen ese objetivo hasta que se haya cumplido. Se puede llegar a ninguna parte sin la persistencia, un hecho que no puede ser demasiado a menudo repite. La diferencia entre la persistencia y la falta de ella es la misma que la diferencia entre desear una cosa y la determinación positiva para conseguirlo.

Para llegar a ser una persona de la iniciativa debe formar el hábito de manera agresiva y persistente tras el objeto de su principal objetivo definitivo hasta que lo adquiere, si se requiere un año o veinte años. Es lo mismo que no tener objetivo principal definido para tener tal objetivo sin esfuerzo continuo para lograrlo. Usted no está haciendo la mayor parte de este curso si no se toman algunos pasos cada día que te lleva más cerca de la realización de su objetivo principal definido.

No te engañes, ni te permitas ser engañado a creer que el objeto de su objetivo principal definido importa - vivo si sólo esperas. La materialización vendrá a través de su propia determinación, respaldada por sus propios planes cuidadosamente trazados y su propia iniciativa en poner esos planes en acción, o no llegará a todos.

Uno de los principales requisitos para el liderazgo es la capacidad de decisión rápida y firme!

El análisis de más de 16.000 personas a conocer el hecho de que los líderes son siempre hombres de decisión preparado, incluso en asuntos de poca importancia, mientras que el seguidor NUNCA es una persona de la decisión rápida. Esto es digno de recordar!

El seguidor, en cualquier aspecto de la vida que lo encuentras, es un hombre que rara vez sabe lo que quiere. Vacila, procrastina, y de hecho se niega a llegar a una decisión, incluso en asuntos de la importancia menor, a menos que un líder induce a hacerlo. Para saber que la mayoría de la gente no puede y no va a tomar decisiones con rapidez, en todo caso, es de gran ayuda para el líder que sabe lo que quiere y tiene un plan para conseguirlo. Aquí se podrá observar hasta qué punto los aliados son las dos leyes incluidas en la Lección Dos, y esta lección.

25 de 36

El líder no sólo funciona con un principal objetivo definido, pero él tiene un plan muy definido para la consecución del objeto de ese objetivo. Se verá, también, que la Ley de confianza en sí mismo se convierte en una parte importante del equipo de trabajo del líder.

La razón principal por la que el seguidor no llega a las decisiones es que carece de la confianza en sí mismo para hacerlo. Cada líder hace uso de la ley de un propósito definido, la Ley de la confianza en sí mismo y en la Ley de Iniciativa y liderazgo.

Y si él es un destacado, líder exitoso que hace uso, además, de las Leyes de la imaginación, el entusiasmo, el autocontrol, personalidad agradable, pensamiento exacto, la concentración y la tolerancia.

Sin el uso combinado de todas estas leyes que nadie puede llegar a ser un gran líder. La omisión de una sola de estas leyes disminuye el poder del Líder proporcionalmente.

Un vendedor de la Universidad LaSalle extensión llamada en un agente de bienes raíces, en un pequeño pueblo del oeste, con el fin de tratar de vender el hombre inmobiliario un curso de arte de vender y Dirección de Empresas. Cuando el vendedor llegó a la oficina del posible estudiante que encontró al caballero que picotea una carta por el método de dos dedos, en una máquina de escribir anticuada.

El vendedor se presentó, a continuación, procedió a establecer su negocio y describir el curso que había venido a vender. El hombre inmobiliario escuchó con aparente interés. Después de la charla de ventas se había completado el vendedor vaciló, esperando a que algunas señales de "sí" o "no" de su cliente potencial. Pensando que tal vez él no había hecho las ventas hablan lo bastante fuerte, se dirigió brevemente sobre los méritos del curso que estaba vendiendo, por segunda vez.

Todavía no había respuesta del futuro estudiante. Ningún hombre puede llegar a ser un pensador preciso hasta que aprenda a separar mero chisme y la información de los hechos. El vendedor entonces la pregunta directa: "¿Quieres este curso, ¿no?"

En un lento y arrastrando las palabras el tono de voz, el hombre inmobiliario respondió: "Bueno, casi no sé si lo hago o no."

No hay duda de que estaba diciendo la verdad, porque él era uno de los millones de hombres que tienen dificultades para llegar a decisiones. Ser un juez capaz la naturaleza humana el vendedor luego se levantó, se puso el sombrero, puso su literatura de vuelta en su maletín y se dispuso a marcharse.

Entonces recurrió a la táctica, que eran un poco drástico, y tomó al hombre de bienes raíces por sorpresa con esta sorprendente declaración: "Voy a tomar sobre mí mismo para decirte algo que no te guste, pero puede ser de ayuda en su caso. Echa un vistazo a esta oficina en la que trabaja.

26 de 36

El suelo está sucio, las paredes están llenas de polvo, la máquina de escribir que está utilizando se ve como si fuera a ser el Sr. Noah utiliza en el arca durante el gran diluvio, los pantalones se embolsan las rodillas, el cuello está sucio, la cara es sin afeitar, y usted tiene una mirada en tus ojos que me dice que está derrotado.

Por favor, seguir adelante y conseguir enojado - eso es lo que quiero que hagas, porque te puede sorprender a hacer algunas reflexiones que será útil para usted y para las personas que dependen de usted. Puedo ver, en mi imaginación, la casa en la que vive. Varios niños pequeños, no muy bien vestidos, y tal vez no muy bien alimentados, una madre cuyo vestido es de tres temporadas fuera de estilo, cuyos ojos llevar el mismo aspecto de la derrota que el suyo lo hacen.

Esta pequeña mujer que se casó se ha pegado por usted, pero usted no ha hecho bien en la vida como ella había esperado, cuando se casó en primer lugar, que lo haría. Por favor, recuerde que no estoy ahora hablando con un estudiante potencial, porque no te lo vendería este curso. En este momento particular, si usted ofreció pagar en efectivo por adelantado, porque si lo hiciera no tendría la iniciativa para su realización, y quiera sin fallas en nuestra lista de estudiantes.

La charla que estoy dando ahora será imposible, tal vez, para mí cada vez de venderte algo, pero se va a hacer algo para que nunca se ha hecho antes, siempre que te hace pensar.

Ahora, te diré en pocas palabras exactamente por qué eres derrotado, ¿por qué usted está picoteando las letras en una vieja máquina de escribir, en una antigua oficina sucia, en un pequeño pueblo:

**Es porque NO TIENE EL PODER PARA ALCANZAR UNA DECISIÓN!**

Toda tu vida has estado formando el hábito de eludir la responsabilidad de tomar decisiones, hasta que haya llegado, ahora, donde es casi imposible para que usted lo haga. Si usted me hubiera dicho que quería el curso, o que usted no lo quiere, yo podría haber simpatizado con ustedes, porque yo hubiera sabido que la falta de fondos fue lo que le hizo dudar, pero ¿qué le dirías?

¿Por qué, usted admitió que no sabía si quería o no. Si usted va a pensar sobre lo que he dicho estoy seguro de que va a reconocer que se ha convertido en un hábito con usted para esquivar la responsabilidad de tomar decisiones claras en prácticamente todos los asuntos que le afectan ".

El hombre de bienes raíces se sentó pegado en la silla, con su mandíbula cayó bajo, con los ojos desorbitados por el asombro, pero no hizo ningún intento de responder a la acusación mordaz.

El vendedor se despidió y se dirigió a la puerta. Después de haber cerrado la puerta detrás de él, una vez más abrió, entró de nuevo, con una sonrisa en su cara, se sentó frente al hombre asombrado de bienes raíces, y explicó sus cond UCT de esta manera: "No culpo a que en absoluto si usted se siente herido en mis observaciones.

27 de 36

De hecho, una especie de esperanza de que se le ha ofendido, pero ahora déjeme decir esto, el hombre al hombre, que cree que tiene inteligencia y estoy seguro de que tiene la capacidad, pero que ha caído en un hábito que ha azotado.

Ningún hombre es siempre hacia abajo y hacia fuera hasta que se encuentra en el césped. Usted puede estar temporalmente fuera de servicio, pero puede levantarse de nuevo, y yo sólo soy deportista suficiente para darle la mano y ofrecerle un ascensor, si usted acepte mis disculpas por lo que he dicho. No perteneces a este pueblo. Se podría morir de hambre en el negocio de bienes raíces en este

lugar, incluso si usted fuera un líder en su campo.

Consígase un traje nuevo, incluso si tiene que pedir prestado el dinero para hacerlo, entonces voy a St. Louis conmigo y te voy a presentar a un hombre de bienes raíces que le dará la oportunidad de ganar algo de dinero y, al mismo tiempo que enseñan algunas de las cosas importantes de esta línea de trabajo que se pueden capitalizar en el futuro.

Si usted no tiene crédito suficiente para conseguir la ropa que necesita yo estaré bien para usted en una tienda en St. Louis, donde tengo una cuenta gratuita. Estoy en serio y mi oferta para ayudarle se basa en el motivo más alto que puede actuar un ser humano.

Tengo éxito en mi propio campo, pero no siempre he sido así. Pasé por justo lo que ahora está pasando, pero, lo importante es que yo pasé por eso, y lo conseguí de una vez. Tal y como lo vamos a hacer si se quiere seguir mi consejo. ¿Quieres venir conmigo? "

El hombre de bienes raíces comenzó a surgir, pero sus piernas se tambaleó y se hundió de nuevo en su silla. A pesar del hecho de que él era un gran hombre corpulento, con cualidades viriles más pronunciadas, conocido como el tipo de "hemano", sus emociones obtuvieron lo mejor de él y él en realidad lloró.

Él hizo un segundo intento, y se puso de pie, estrechó la mano del vendedor, le dio las gracias por su amabilidad, y le dijo que iba a seguir el consejo, pero lo haría a su manera. Pidiendo una solicitud en blanco que firmó para el curso sobre el arte de vender y Dirección de Empresas, realizado el primer pago en monedas de cinco y diez centavos, y le dijo al vendedor que quería oír hablar de él.

Tres años más tarde, este hombre inmobiliario tenía una organización de sesenta vendedores, y una de las más exitosas empresas de bienes raíces en la ciudad de St. Louis. El autor de este curso (que fue gerente de publicidad de la Extensión de la Universidad LaSalle en el momento de este incidente ocurrido) ha estado en el poder de este hombre de bienes raíces muchas veces y lo ha observado durante un período de más de quince años.

28 de 36

Es un hombre totalmente diferente de la persona entrevistada por el vendedor LaSalle hace más de quince años, y lo que lo hacía diferente es lo mismo que te hará diferente: es el poder de decisión que es tan esencial para el liderazgo.

Este hombre de bienes raíces es ahora un líder en el campo de bienes raíces. Él está dirigiendo los esfuerzos de otros vendedores y ayudarles a ser más eficientes. Este cambio en su filosofía se ha convertido derrota temporal en éxito. Cada nuevo vendedor que va a trabajar para este hombre está llamado a su despacho privado, antes de que se emplee, y contó la historia de su propia transformación, palabra por palabra, tal como ocurrió cuando el vendedor LaSalle lo conoció por primera vez en su pequeña verdad lamentable oficina de bienes.

Hace unos dieciocho años, el autor de este curso hizo su primer viaje a la pequeña ciudad de Lumberport, W. Va En ese momento el único medio de transporte que va desde Clarksburg, el mayor centro cercano por, al Lumberport, fue el de Baltimore y de Ohio Railroad y una línea eléctrica interurbana que se desarrolló dentro de los tres kilómetros de la ciudad, uno podía caminar

los tres kilómetros si quisiera.

A su llegada a Clarksburg me encontré con que el único tren que va a Lumberport en la mañana ya se había ido, y no queriendo esperar a que el tren de la tarde después hice el viaje en carro, con la intención de caminar los tres kilómetros. En el camino, la lluvia comenzó a verter, y esos tres Miles tuvo que ser navegado a pie, por el barro amarillo.

Cuando llegué a Lumberport mis zapatos y los pantalones estaban embarrados, y mi disposición era nada mejor para la experiencia. La primera persona que conocí fue VL Hornor, que entonces era cajero del Banco Lumberport. En un tono más alto de voz que le preguntaron, "¿Por qué no consigue que la línea de tranvía se extienda desde el cruce a Lumberport que tus amigos puedan entrar y salir de la ciudad sin ahogarse en el barro?"

El dominio de los Quince Leyes del Éxito es el equivalente de una póliza de seguro contra el fracaso. Samuel Gompers. "¿Has visto un río con grandes bancos, en el borde de la ciudad, como llegaste?" , se preguntó. Le contesté que yo había visto. "Bueno", continuó, "esa es la razón por la que no tenemos coches de la calle corriendo a la ciudad. El costo de un puente sería de alrededor de \$ 100,000.00, y que es más que la empresa propietaria de la línea de tranvía está dispuesto a invertir. Hemos estado tratando durante diez años para llegar a construir una línea a la ciudad ".

"Tratar" Me explotó. "¿Qué tan difícil ha intentado?"

"Les hemos ofrecido toda incitación nos podíamos permitir, como el libre derecho de paso de la salida a la ciudad, y el uso gratuito de las calles, pero ese puente es la piedra de tropiezo. Ellos simplemente no soportar el gasto.

29 de 36

Afirman que no pueden permitirse este tipo de gasto por la pequeña cantidad de ingresos de 44 que recibirían de la extensión de tres Mile ".

A continuación, la Ley de la filosofía de éxito comenzó a venir en mi ayuda! Le pregunté al Sr. Hornor si tomaría un paseo por el río conmigo, para que podamos ver el lugar que le estaba causando tanto inconveniente. Dijo que espera que lo haga.

Cuando llegamos al río, empecé a hacer un inventario de todo lo que veía. Observé que los Baltimore y Ohio vías del ferrocarril recorrían las orillas del río, a ambos lados del río, que la carretera comarcal cruzó el río por un puente de madera desvencijada, ambos enfoques a los que tenían más de varias líneas de vía férrea, como la compañía del ferrocarril tuvo sus yardas de conmutación en ese punto.

Mientras estábamos allí un tren de carga bloqueó el paso y varios equipos se detuvo a ambos lados del tren, esperando una oportunidad para pasar. El tren siguió el camino bloqueado por unos veinticinco minutos. Con esta combinación de circunstancias en cuenta que se requiere, pero mucha imaginación para ver que los tres partidos diferentes fueron o podrían estar interesados en la construcción del puente, como sería necesario para soportar el peso de un coche de calle.

Era obvio que el de Baltimore y Ohio Railroad Company estaría interesado en ese puente, porque



eso eliminaría la carretera comarcal de sus pistas de conmutación, y guardarlos un posible accidente en el cruce, por no hablar de una gran pérdida de tiempo y dinero en la reducción de los trenes para que los equipos pasen.

También era obvio que los Comisionados del Condado estarían interesados en el puente, ya que aumentaría la carretera comarcal a un nivel mejor y hacerlo más útil para el público. Y, por supuesto, la compañía de tranvías estaba interesado en el puente, pero no quería pagar el costo total.

Todos estos hechos pasaron por mi mente mientras estaba allí y vi el tren de carga de ser cortado para el tráfico pase a través. Una meta principal DEFINITIVA tuvo lugar en mi mente. Además, un plan definido para su consecución.

Al día siguiente me reuní un comité de ciudadanos, que consiste en el alcalde, concejales y algunos ciudadanos principales, y pidió al director general del distrito de Baltimore y Ohio Railroad Company, en Grafton. Lo convencimos de que era digno de un tercio del costo del puente para la carretera comarcal fuera de las pistas de su compañía. Luego fuimos a los Comisionados del Condado y me parecieron muy entusiasmado con la posibilidad de conseguir un nuevo puente mediante el pago de sólo un tercio de la misma.

Prometieron pagar la tercera condición de que nos podríamos organizar para los otros dos tercios.

30 de 36

Luego nos fuimos a la presidenta de la Sociedad de tracción que pertenece la línea de tranvía, en Fairmont, y presentado ante él de una oferta para donar todos los derechos de paso y pagar dos tercios del costo del puente tal de que él comenzaría la construcción de la línea a la ciudad rápidamente. Lo encontramos receptivo, también. Tres semanas más tarde, un contrato había sido firmado entre el Baltimore y Ohio Railroad Company, el Monongahela Valley Traction Company y los Comisionados del Condado de Harrison, que prevé la construcción del puente, un tercio de su costo a pagar por cada uno.

Dos meses más tarde, el derecho de paso estaba clasificado y el puente estaba en marcha, y tres meses después de que los tranvías estaban corriendo en Lumberport en horario regular. Este hecho significó mucho para la ciudad de Lumberport, porque proporcionó transporte que permitió a la gente entrar y salir de la ciudad sin un esfuerzo excesivo. También significó mucho para mí, porque sirvió para presentarme como alguien que "pusieron las cosas."

Dos ventajas muy definidas resultado de esta transacción. El Asesor Principal de la Compañía de Tracción me dio un puesto como su asistente, y más tarde fue el medio de una introducción que llevó a mi nombramiento como director de publicidad de la Universidad LaSalle Extension.

Lumberport, West Virginia, que era entonces, y sigue siendo una ciudad pequeña, y Chicago era una ciudad grande y situado a una distancia considerable, pero las noticias de la Iniciativa de Liderazgo y tiene una forma de tomar en las alas y los viajes.

Cuatro de los Quince Leyes del Éxito se combinaron en la transacción descrita, a saber:

- Una meta principal DEFINITIVA,

- Autoconfianza,
- Imaginación e iniciativa
- LIDERAZGO.

La Ley de hacer más de PAGADO también entró, un poco, en la operación, porque no me ofrecieron nada y, de hecho, no esperaba pagar por lo que hizo.

Para ser sincero yo nombré a la tarea de conseguir el puente construido más como una especie de desafío a los que dijo que no podía hacer lo que yo hice con la esperanza de que me paguen por ello. Por mi actitud y no me insinué al señor Hornor que podía hacer el trabajo, y no tardó en apoderarse de mí y me puso a prueba.

Puede ser útil para llamar la atención aquí a la parte, que la imaginación juega en esta transacción. Durante diez años, la gente del pueblo de Lumberport había estado tratando de obtener una línea de tranvía integrado en la ciudad. No debe llegarse a la conclusión de que la ciudad carecía de hombres capaces, porque eso sería incorrecto.

31 de 36

De hecho, hay muchos hombres capaces en la ciudad, pero que habían estado haciendo el error que se hace por lo general por todos nosotros, de tratar de resolver sus problemas a través de una sola fuente, mientras que en realidad había tres fuentes de la solución a su alcance. \$ 100,000.00 fue demasiado para una empresa de asumir, para la construcción de un puente, pero cuando el costo se distribuye entre tres interesados el importe a cargo de cada uno era más razonable.

La pregunta que cabe preguntarse: "¿Por qué algunos de los habitantes de las ciudades locales pensar en esta solución de tres vías?" En primer lugar, estaban tan cerca de su problema que no adoptaron una perspectiva a vista de pájaro de la misma, lo que habría sugerido la solución.

Esto, también, es un error común, y que siempre se evita por grandes líderes. En segundo lugar, estos pobladores nunca antes había coordinado sus esfuerzos y trabajó como un grupo organizado con el único objetivo en mente de encontrar una manera de obtener una línea de tranvía integrado en la ciudad. Esto, también, es otro error común que cometen los hombres en todos los ámbitos de la vida que de no trabajar al unísono, en un espíritu profundo de la cooperación.

Yo, siendo un extraño, tenía menos dificultades para conseguir la acción cooperativa de uno de su propio grupo que podría haber tenido. Con demasiada frecuencia hay un espíritu de egoísmo en pequeñas comunidades que impulsa a cada individuo a pensar que sus ideas prevalezcan. Es una parte importante de la responsabilidad del líder para inducir a la gente a subordinar sus propias ideas e intereses para el bien de todos, y esto se aplica a asuntos de carácter cívico, empresarial, de tipo social, político, financiero e industrial.

El éxito, sin importar lo que puede ser uno de la concepción del término, es casi siempre una cuestión de la propia capacidad para conseguir que los demás subordinar sus propias individualidades y sigue a un líder. El líder que tiene la personalidad y la imaginación para inducir a sus seguidores a aceptar sus planes y llevarlos a cabo con fidelidad siempre es un líder capaz.

El tiempo es la poderosa mano que mece la cuna eterna de progreso y enfermeras luchan la

humanidad a través de ese período en el que el hombre necesita protección contra su propia ignorancia.

La siguiente lección, en la imaginación, le llevará aún más lejos en el arte del liderazgo discreto. De hecho, el liderazgo y la imaginación están estrechamente aliados y tan esencial para el éxito que uno no se puede aplicar con éxito sin el otro. Iniciativa es la fuerza motriz que impulsa al líder por delante, pero la imaginación es el espíritu guía que le dice qué camino tomar.

Imaginación permitió al autor de este curso para analizar el problema de los puentes Lumberport, dividirla en sus tres componentes y ensamblar estas piezas en una práctica de trabajo p lan.

32 de 36

Casi todos los problemas puede ser por lo divide en partes que están más fácilmente manejados, como partes, de lo que son cuando están montados en su conjunto. Tal vez una de las ventajas más importantes de la imaginación es que permite que se separe todos los problemas en sus partes componentes y volver a instalarlos en las combinaciones más favorables.

Se ha dicho que todas las batallas de la guerra se gana o se pierde, no en la línea de fuego, después de que comience la batalla, pero parte de atrás de las líneas, a través de la estrategia de sonido, o la falta de ella, utilizada por los generales que planean las batallas . Lo que es verdad de la guerra es igualmente cierto en los negocios y en la mayoría de los problemas con que nos enfrentamos a lo largo de la vida.

Ganamos o perdemos, según la naturaleza de los planes que creamos y llevamos a cabo, lo que sirve para destacar el valor de las Leyes de iniciativa y liderazgo, imaginación, confianza en sí mismo y un Jefe objetivo definido.

Con el uso inteligente de estas cuatro leyes se puede construir planes, para cualquier propósito, que no puede ser derrotado por cualquier persona o grupo de personas que no utilizan ni entienden estas leyes.No hay escape de la realidad aquí indicado! Esfuerzo organizado es el esfuerzo que se dirige de acuerdo con un plan que fue concebido con la ayuda de la imaginación, guiada por un objetivo principal definido, y se le dio impulso con iniciativa y confianza en sí mismo.

Estas cuatro leyes se mezclan en uno solo y se convierten en un poder en manos de un líder. Sin su ayuda el liderazgo eficaz es imposible.Ahora está listo para la lección sobre la imaginación. Lea la lección con la idea en mente de todo lo que se ha dicho aquí, y tomará un significado más profundo.

*LA VIDA NO ES UNA COPA ser drenado, ES UNA MEDIDA  
QUE SE LLENO.*

*Hadley.*

## **INTOLERANCIA**

Después de una visita-la-lección con el autor

Si tiene que dar expresión a los prejuicios y el odio y la intolerancia, no lo hablan, pero escribiré; escribir en la arena, cerca de la orilla del agua. Cuando el amanecer de Inteligencia será extendido por el horizonte oriental del progreso humano y la ignorancia y la superstición se han dejado sus últimos huellas en las arenas del tiempo, se registró en el último capítulo del libro de los crímenes del hombre que su pecado más grave fue el de la intolerancia.

La intolerancia a la amarga surge de los prejuicios y las diferencias de opinión religiosa, racial y económica. ¿Hasta cuándo, oh Dios, hasta que los pobres mortales a entender la locura de tratar de destruirse unos a otros, porque somos de diferentes creencias religiosas y tendencias raciales? Nuestro tiempo asignado en esta tierra no es más que un momento fugaz. Como una vela, andamos a la luz, brillar por un momento, y apagarse.

33 de 36

Por qué no podemos aprender a vivir de tal manera durante esta breve visita terrenal que cuando la gran caravana llamada Death elabora y anuncia la visita terminó estaremos listos para doblar nuestras tiendas y en silencio siga hacia lo desconocido sin temor y temblor? Tengo la esperanza de que voy a encontrar ninguna Judios o griegos, católicos o protestantes, alemanes, ingleses o franceses cuando yo he cruzado el bar al otro lado.

Tengo la esperanza de que voy a encontrar allí sólo las almas humanas, hermanos y hermanas, todos los no marcados por la raza, credo o color, porque voy a querer hacer con la intolerancia para que pueda descansar en paz por toda la eternidad.

Usted verá en la parte superior de la página anterior un cuadro que describe la futilidad de combate. Los dos ciervos machos se han involucrado en una lucha hasta el final, cada uno creyendo que él será el ganador. Off en el lateral de la hembra espera el vencedor, sin imaginar que mañana los huesos de ambos combatientes se blanqueando al sol. "Animales tontos pobres", alguien va a decir.

Tal vez, pero no muy diferente de la familia hombre. El hombre se dedica a sus hermanos en un combate mortal debido a la competencia. Las tres formas principales de la competencia son el sexo, económico y religioso. Hace una gran institución educativa veinte años estaba haciendo un negocio próspero y prestar un servicio digno a miles de estudiantes. Los dos propietarios de la escuela casaron dos hermosas mujeres jóvenes y con talento, que se consiguen, sobre todo en el arte de tocar el piano.

Las dos mujeres se involucraron en una discusión sobre cuál era el más logrado en esta materia. El desacuerdo fue tomado por cada uno de los esposos. Se convirtieron en enemigos acérrimos. Ahora los huesos de la escuela una vez próspera "mienten decoloración bajo el sol."

Los dos machos muestran en la imagen de arriba cuernos bloqueados más de la atención de la hembra. Los dos " hombre de dólares" cuernos bloqueados por el mismo impulso. En una de las grandes plantas industriales de dos jóvenes capataces "cuernos bloqueados", porque uno de ellos recibió una promoción que el otro cree que debería haber tenido. Durante más de cinco años, la resaca silencio del odio y la intolerancia se manifestó.

Los hombres menores de cada uno de los capataces se convirtieron inoculados con el espíritu de

aversión, que veían recorte en sus superiores. Poco a poco el espíritu de venganza comenzó a extenderse por toda la planta. Los hombres se dividieron en pequeños grupitos.

La producción comenzó a caer. Luego vinieron las dificultades financieras y, finalmente, la quiebra de la empresa. Ahora los huesos de un negocio "mentira decoloración bajo el sol", una vez próspera y los dos capataces y varios miles se vieron obligados a empezar de nuevo, en otra campo.

34 de 36

Abajo, en las montañas de Virginia Occidental vivían dos familias pacíficos de la montaña-folk - los Hatfield y los McCoy.

Ellos habían sido buenos vecinos durante tres generaciones. Un cerdo razor-back que pertenece a la familia de McCoy se arrastró a través de la valla en el campo de maíz de la familia de Hatfield. El Hatfields volvieron su perro suelto en el cerdo. Los McCoys tomaron represalias matando al perro. Entonces comenzó una pelea que ha durado tres generaciones y costó muchas vidas de los Hatfields y McCoys.

En un barrio de moda de Philadelphia ciertos señores de la riqueza han construido sus casas. Al frente de cada casa de la palabra "INTOLERANCIA" está escrito.

Un hombre construye una valla alta de acero frente a su casa. El vecino de al lado, para no ser menos, construye una cerca de dos veces más alta.

Otro compra un nuevo coche motor y el hombre de al lado le va un paso más con la compra de dos nuevos vehículos.

Uno remodela su casa añadiendo un pórtico de estilo colonial. El hombre de al lado añade un nuevo porche y un garaje de estilo español en buena medida.

La gran mansión en la cima de la colina ofrece una recepción, que lleva una larga fila de automóviles llenos de personas que no tienen nada en particular, en común con el host. A continuación, sigue una serie de "Recepciones" en toda la línea "gold-coast", cada uno tratando de eclipsar a todos los demás.

El "Señor" (pero no lo llaman así en los barrios de moda) va a trabajar en el asiento trasero de un Rolls Royce que es manejado por un chofer y un lacayo. ¿Por qué ir a la empresa?

Para ganar dinero, por supuesto!

¿Por qué quiere más dinero cuando ya tiene millones de dólares?

Así que se puede seguir fuera haciendo sus vecinos ricos. La pobreza tiene algunas ventajas - que nunca conduce a los que están afectados por la pobreza para "bloquear los cuernos" en el intento de superar a la pobreza de sus vecinos.

Dondequiera que miren los hombres con sus "cuernos bloqueados" en un conflicto que puede encontrar la causa del combate a una de las tres causas de la intolerancia religiosa - diferencia de opinión, la competencia económica y la competencia sexual. La próxima vez que usted observa a dos

hombres que participan en ningún tipo de hostilidad hacia los demás, simplemente cierra los ojos y piensa por un momento y usted puede verlos en su naturaleza transformada, muy parecido al ciervo macho se muestra en la imagen de arriba.

Off por un lado se puede ver el objeto de la lucha - una pila de oro, un emblema religioso o una mujer (o mujeres). Recuerde que el propósito de este ensayo es decir parte de la verdad sobre la naturaleza humana, con el objeto de provocar a sus lectores a pensar. Su autor no busca la gloria o la alabanza, y es probable que va a recibir ni en relación con este tema en particular.

35 de 36

Andrew Carnegie y Henry C. Frick hizo más que cualquier otros dos hombres para establecer la industria del acero. Ambos hicieron millones de dólares para sí mismos. Llegó el día en que la intolerancia económica surgió entre ellos. Para mostrar su desprecio por Frick, Carnegie construyó un alto rascacielos y la llamó el "Edificio Carnegie."

Frick tomó represalias mediante la construcción de un edificio mucho más alto, junto a la construcción de Carnegie, dándole el nombre de la "construcción de Frick." Estos dos señores "se enfrentó" en una lucha hasta el final, Carnegie perdido la cabeza, y tal vez más, por todo lo de este mundo sabemos. Lo Frick perdido sólo se conoce a sí mismo y el guardián de los grandes discos.

En memoria de los "huesos yacen decoloración bajo el sol" de la posteridad. Los hombres de acero de hoy están manejando las cosas de manera diferente. En lugar de bloquear los cuernos ahora "bloqueo de direcciones," con el resultado de que cada uno es prácticamente un solidificada, fuerte unidad de toda la industria. Los hombres de acero de hoy entienden la diferencia entre el significado de las palabras y el CONCURSO DE COOPERACIÓN, una diferencia que el resto de nosotros haría bien en comprender, también.

En Inglaterra, los hombres que son dueños de las minas y los que corren los sindicatos "se enfrentó". ¿Acaso no las cabezas frías desbloqueado los cuernos de los huesos del imperio británico (incluyendo tanto a los propietarios de la industria y los sindicatos) antes deberían haber permanecido "blanqueo en el sol." Un año de combate abierto entre los sindicatos y los propietarios de la industria, en Gran Bretaña, habría significado la aniquilación del imperio británico.

El resto de las naciones del mundo se han acaparado toda la maquinaria económica ahora controlado por Gran Bretaña. Que los líderes de la industria estadounidense y el sindicalismo no se olvide! Quince factores entran en la consecución del éxito.

Uno de ellos es la tolerancia. Los otros catorce son mencionados muchas veces en esta serie de lecciones. Intolerancia une las piernas del hombre con las cadenas de la ignorancia y se tapa los ojos con las escalas de miedo y la superstición. Intolerancia cierra el libro del conocimiento y escribe en la portada "no abra este libro. La última palabra se ha escrito en este documento."

No es tu deber de ser tolerantes, sino que es su privilegio! Recuerde que mientras usted lee este artículo, que siembra la semilla de la intolerancia es el único y exclusivo negocio de algunos hombres. Todas las guerras y todas las huelgas y otras formas de sufrimiento humano traer beneficios para algunos.

Si esto no fuera así no habría guerras o huelgas u otras formas similares de hostilidad. En los Estados Unidos hoy en día existe un sistema bien organizado de propaganda, cuyo objetivo es suscitar conflictos y la hostilidad entre los propietarios de las industrias y los que trabajan en esas industrias.

36 de 36

Eche una mirada a la imagen al principio de este artículo, y usted puede ver lo que va a pasar a todos los que traban los cuernos en los desacuerdos laborales, y recuerde que siempre son los huesos de los trabajadores (y no los de los líderes de los sindicatos, ya sea o de las industrias) que "se encuentran decoloración bajo el sol", después de la lucha ha terminado. Cuando usted se siente la preparación para "bloquear los cuernos" con alguien recuerde que será más rentable si se bloquea MANOS lugar!

Un, apretón de manos caluroso caliente deja ningún hueso blanqueado al sol.

*"El amor es el único arco en la nube oscura de la vida. Es la Mañana y la Estrella de la Tarde. Brilla en la cuna del bebé, y arroja su resplandor sobre la tumba tranquilo. Es la madre de Arte, inspirador del poeta, patriota y filósofo. Es el aire y la luz de todos los corazones, constructor de todos los hogares, kindler de todos los incendios en cada hogar. Era el primero en soñar con la inmortalidad.*

*Se llena el mundo con melodía de música es la voz del amor. El amor es el mago, el mago, que cambia las cosas sin valor a la alegría, y hace que los reyes y reinas derecho real de arcilla común. Es el perfume de la flor maravillosa - el corazón - y sin esa pasión sagrada, que se desmayo divina, que son menos que las bestias, pero con ella, la tierra es el cielo y nosotros somos dioses*

**INGERSOLL.**

*Cultivar el amor por su prójimo y usted ya no desea bloquear los cuernos con él en un combate inútil. El amor hace que todo hombre guarda de su hermano. El amor, en efecto, es la luz del cielo, una chispa de ese fuego inmortal con ángeles compartida, dada por Dios, para levantar de la tierra bajo nuestro deseo. Devoción wafts la mente el anterior, pero el mismo cielo descende en el amor, un sentimiento de la Divinidad capturado, la desconexión de un auto cada pensamiento sórdida; Un rayo de aquel que form'd el todo; Una gloria dando vueltas alrededor del alma:*

**BYRON.**

## **NADIE TE HA DADO UNA OPORTUNIDAD?**

**Se le ha ocurrido a usted CREAR Y DARSE UNA OPORTUNIDAD USTED MISMO?**

1 de 45

### **Lección Seis - IMAGINACIÓN**

**Yo llamo a eso hombre ocioso que podía emplear mejor.  
Sócrates**

La imaginación es el taller de la mente humana en el que las viejas ideas y los hechos establecidos se puede volver a montar en nuevas combinaciones y puso a los nuevos usos.

El diccionario define la imaginación moderna de la siguiente manera: "El acto de la inteligencia constructiva en la agrupación de los materiales de conocimiento o pensamiento en sistemas nuevos, originales y racional, la facultad constructiva o creativa, que abarca la imaginación poética, artística, filosófica, científica y ética.

"El poder de la mente imaginando, la formación de imágenes mentales, imágenes, o la representación mental de objetos o ideas, sobre todo de los objetos de la percepción sensorial y el razonamiento matemático también la reproducción y la combinación, por lo general, con más o menos irracional o anormal modificación! , de las imágenes o ideas de memoria o recordar hechos de la experiencia ".

La imaginación se ha llamado el poder creador del alma, pero esto es algo abstracto y se profundiza en el significado de lo que es necesario desde el punto de vista de un estudiante de este curso que desee utilizar el curso sólo como un medio para la consecución de materiales o monetarios ventajas en la vida.

Si usted ha aprendido y entendido completamente las lecciones anteriores de este Curso de Lectura de usted que los materiales de los cuales se construyó su principal objetivo definido estaban reunidas y combinadas en su imaginación. Usted también sabe que la confianza y la iniciativa y el liderazgo se deben crear en su imaginación antes de que puedan convertirse en una realidad, ya que es en el taller de su imaginación que va a poner el principio de la auto-sugestión en funcionamiento en la creación de estas cualidades necesarias.

Esta lección de imaginación podría ser llamado el "eje" de este curso la lectura, ya que todas las lecciones del curso conducen a esta lección y hace uso del principio en que se basa, al igual que todos los cables telefónicos llevan a la oficina de cambio de su fuente de poder.

2 de 45

Usted nunca tendrá un propósito definido en la vida, usted nunca tendrá confianza en sí mismo, usted nunca tendrá la iniciativa y el liderazgo menos que haya creado estas cualidades en su



imaginación y ve a sí mismo en posesión de ellos.

Al igual que el roble se desarrolla a partir del germen que está en la bellota, y el ave se desarrolla a partir del germen que se encuentra dormido en el huevo, por lo que serán sus logros materiales crecer fuera de los planes organizados que crea en su imaginación. Primero viene el pensamiento, entonces, la organización de ese pensamiento en ideas y planes, luego la transformación de esos planes en realidad.

El comienzo, como se puede observar, está en tu imaginación. La imaginación es tanto interpretativa y creativa en la naturaleza. Se puede examinar hechos, conceptos e ideas, y puede crear nuevas combinaciones y planes de estos. A través de su capacidad interpretativa de la imaginación tiene un poder general, no se le atribuye, es decir, la facultad de registrar las vibraciones y las ondas de pensamiento que se ponen en marcha a partir de fuentes externas, como el aparato de radio-receptor capta las vibraciones de sonido.

El principio por el que la capacidad interpretativa de las funciones de la imaginación se llama telepatía, la comunicación del pensamiento de una mente a otra, a distancias largas o cortas, sin la ayuda de los aparatos físicos o mecánicos, en la forma que se explica en la Lección introductoria de este Por supuesto.

La telepatía es un factor importante para un estudiante que se prepara para hacer un uso efectivo de la imaginación, por la razón de que esta capacidad telepática de la imaginación está constantemente recogiendo las ondas de pensamiento y vibraciones de todo tipo. La llamada "snap-juicio" y "corazonadas", que impulsan una para formar una opinión o decidir sobre un curso de acción que no está en armonía con la lógica y la razón, son generalmente el resultado de ondas de pensamiento callejeros que se han inscrito en el imaginación.

El aparato de radio recientemente desarrollada nos ha permitido entender que los elementos del éter son tan sensibles y vivos que todo tipo de ondas de sonido son constantemente volando aquí y allá con el relámpago-como velocidad. Sólo hay que entender el conjunto de radio moderna para entender, también, el principio de la telepatía.

3 de 45

Tan bien se ha establecido este principio, a través de la investigación psicológica, que tenemos gran cantidad de pruebas de que dos mentes que están correctamente sintonizados y en armonía unos con otros podrá enviar y recibir pensó en las largas distancias sin ayuda de aparatos mecánicos de cualquier tipo.

Rara vez se han convertido en dos mentes tan bien sintonizados que las cadenas ininterrumpidas de pensamiento se pueden registrar de esta manera, pero no hay pruebas suficientes para establecer el hecho de que las partes del pensamiento organizado han sido recogidos. Eso es posible entender cómo estrechamente entrelazadas son los quince factores sobre los que este curso la lectura se basa, tenga en cuenta, por ejemplo, lo que sucede cuando un vendedor que le falta confianza en sí mismo y en sus bienes, anda a ver a un posible comprador.

Si el posible comprador es consciente de ello o no, su imaginación inmediatamente "sentidos" que la falta de confianza en la mente del vendedor. Pensamientos del vendedor son en realidad socavan sus

esfuerzos. Esto se explica, desde otro ángulo, ¿por qué la confianza es uno de los factores más importantes que entran en la gran lucha por el éxito.

El principio de la telepatía y la ley de la atracción, a través del cual los iguales se atraen, explica muchos fracasos. Si la mente tiene una tendencia a atraer el éter esas vibraciones de pensamiento que armonizan con los pensamientos dominantes de una mente determinada, se puede entender fácilmente por qué una mente negativa que habita en caso de fallo y carece de la fuerza vivificante de la confianza en sí mismo no sería atraer a una mente positiva que está dominado por pensamientos de éxito.

Quizás estas explicaciones son algo abstracto para el estudiante que no ha hecho ningún estudio en particular de los procesos de funcionamiento de la mente, pero parece necesario inyectarlos en esta lección como un medio que permite al estudiante conocer y hacer uso práctico de la asignatura de esta lección. La imaginación es a menudo considerada como un mero indefinido, imposible de encontrar, algo indescriptible que no hace más que crear la ficción. Este es el desconocimiento popular de los poderes de la imaginación que ha hecho necesaria estas referencias más o menos abstractas a uno de los temas más importantes de este curso.

No sólo es el tema de la imaginación es un factor importante en este curso, pero, es uno de los temas más interesantes, ya que se observa cuando se empieza a ver cómo afecta todo lo que haces en el logro de su objetivo principal definido.

4 de 45

Usted verá lo importante que es el tema de la imaginación cuando te paras a darte cuenta de que es la única cosa en el mundo que usted tiene el control absoluto. Otros pueden privar de su riqueza material y engañar de mil maneras, pero nadie puede privar del control y uso de su imaginación. Los hombres pueden tratar de manera injusta, ya que los hombres suelen hacer, sino que le pueden privar de su libertad, pero no pueden quitarte el privilegio de usar su imaginación como usted desea. El poema más inspirador de toda la literatura fue escrita por Leigh Hunt, mientras que él era un prisionero pobre en una prisión de Inglés, donde había sido confinado injustamente por sus ideas avanzadas en la política.

Este poema se titula Abou Ben Adhem, y es aquí reproducido como un recordatorio de que una de las grandes cosas que un hombre puede hacer, en su imaginación, es perdonar a los que han tratado injustamente con él:

Abou Ben Adhem (que el aumento tribu) se despertó una noche de un profundo sueño de la paz, y vio dentro de la luz de la luna de su habitación,  
Por lo que es rico y como un lirio en flor, Un ángel en la escritura de un libro de oro,  
Exceder la paz había hecho Ben Adhem negrita,  
Y a la presencia en la sala, dijo:  
"Lo que escribes tú?" - La visión levantó la cabeza,  
Y, con una mirada hecha de todo acuerdo de dulce,  
Respondió, "Los nombres de los que aman al Señor."

"Y es una mina?" dijo Abou.

"No, no es así," Respondió el ángel - Abou habló más bajo,  
Pero aún alegremente, y le dije: "Te ruego, pues,  
Escribeme como uno que ama a sus semejantes " .

El ángel le escribió, y desapareció.

A la noche siguiente llegó otra vez, con una gran luz despertar, y mostró los nombres de los que  
aman a Dios había bendecido,  
Y he aquí! El nombre de Ben Adhem llevó todo el resto!

### **EL HOMBRE QUE infama a su prójimo INADVERTIDAMENTE descubre la verdadera naturaleza de su yo interior.**

La civilización, en sí, debe su existencia a hombres como Leigh Hunt, en cuya imaginación fértil se han representado los estándares más altos y más noble de relación humana.

Abou Ben Adhem es un poema que nunca morirá, gracias a este hombre que imaginó en su imaginación la esperanza de un ideal que es constructivo. El principal problema de este mundo de hoy está en nuestra falta de comprensión del poder de la imaginación, porque si entendemos este gran poder que podríamos usarlo como un arma para acabar con la pobreza y la miseria y la injusticia y la persecución, y esto podría ser hecho en una sola generación.

5 de 45

Esta es una afirmación bastante amplio, y nadie entiende mejor que el autor de este curso lo inútil que sería tal declaración si el principio en que se funda no se explica en términos de la forma más práctica, la naturaleza cotidiano, por lo tanto, vamos a procederá a describir lo que se quiere decir.

Para hacer esta descripción comprensible debemos aceptar como una realidad el principio de la telepatía, a través de la operación de que cada pensamiento que la liberación es el registro en sí en la mente de otras personas. Necesitamos dedicar ningún tiempo para demostrar que la telepatía es una realidad, por la razón de que esta lección en la imaginación no puede ser de lo más mínimo valor para el estudiante que no ha informado suficientemente a sí mismo para comprender y aceptar la telepatía como un principio establecido.

Vamos a dar por sentado que usted es uno que acepta y entiende este principio. A menudo se ha oído hablar de "psicología de masas", que es ni más ni menos de lo que algunos fuertes, dominando idea de que se ha creado en la mente de una o más personas y se registra en la mente de otras personas, a través del principio de la telepatía. Tan fuerte es el poder de la psicología de masas que dos hombres que luchan en la calle a menudo se iniciará un "libre para todos" pelea en la que los circunstantes se involucrarán entre sí en una batalla sin saber siquiera lo que están peleando, o con quien que están luchando.

En el día del Armisticio de 1918, teníamos pruebas en abundancia para demostrar la realidad del principio de la telepatía, de tal magnitud que el mundo jamás había visto. Recuerdo que, claramente, la impresión hizo en mi mente en ese día memorable. Tan fuerte era la impresión de que me despertó a las 3:00 de la mañana, al igual que 8 efectivamente como si alguien me hubiera despertado por la fuerza física. Cuando me senté en la cama, yo sabía que algo fuera de lo común

había sucedido, y tan extraño e impulsor fue el efecto de esta experiencia que me levanté, me vestí y salí a las calles de Chicago, donde fue recibido por miles de otros que habían sentido el toque de la misma influencia.

Todo el mundo se preguntaba: "¿Qué ha pasado?"

Lo que sucedió fue lo siguiente: Millones de hombres han recibido instrucciones para cesar los combates, y su gozo combinado puesto en marcha una ola de pensamiento que se extendió por todo el mundo y se hizo sentir en cada mente normal que era capaz de registrar esta ola pensamiento.

6 de 45

Tal vez nunca en la historia del mundo había tantos millones de personas pensado lo mismo, de la misma manera, al mismo tiempo. Por primera vez en la historia del mundo, todo el mundo se sentía algo en común, y el efecto de este pensamiento armonizado a nivel mundial fue la "psicología de masas" que fuimos testigos el día de armisticio. En relación con esta declaración que será útil si usted recuerda lo que se dijo sobre el método de creación de una "mente maestra", a través de la armonía de la idea de dos o más personas, en la Lección introductoria de este curso.

Vamos a llevar a la aplicación de este principio, un poco más cerca de casa, mostrando cómo se puede hacer para hacer o romper la relación de trabajo armoniosa de una empresa o industria. Puede que no haya satisfecho a sí mismo que era la armonía de pensamiento de millones de soldados que se registró en la mente de las personas, del mundo y causó la "mafia" condición psicológica que estaba en todas partes, en las pruebas en el día de armisticio, pero se necesita hay pruebas de que una persona descontenta siempre molesta a todos con los que entra en contacto.

Es un hecho bien establecido que una de esas personas en un lugar de empleo vaya a interferir con toda la organización. El tiempo está casi a la mano cuando ni los trabajadores ni los empleadores toleran el típico "cascarrabias" dentro de un lugar de trabajo, en razón de que su estado de ánimo se registra en la mente de los que le rodean, dando lugar a la desconfianza, la sospecha y la falta de armonía. El tiempo está a la mano cuando los trabajadores en un lugar de trabajo no se tolerará más uno de sus propias filas, que es un "cascarrabias" típico de lo que sería una serpiente venenosa.

Aplicar el principio de otra manera: Coloque en un grupo de trabajadores de una persona cuya personalidad es del, tipo positiva y optimista, y que hace que su negocio para sembrar las semillas de la armonía en el lugar donde trabaja, y su influencia se reflejará en cada persona que trabaja con él.

Si cada empresa es "la sombra prolongada de un hombre", como afirmó Emerson, entonces conviene que un solo hombre para reflejar una sombra de la confianza y la alegría y el optimismo y la armonía, que estas cualidades pueden, a su vez, reflejan a sí mismos en todos los que están relacionado con el negocio.

7 de 45

Al pasar a la siguiente etapa en nuestra aplicación del poder de la imaginación en la consecución del éxito vamos a citar algunos de los ejemplos más recientes y modernos de su uso en la acumulación de riqueza material y la perfección de algunos de los principales inventos del mundo. Al abordar esta nueva etapa hay que tener la mente enferma que "no hay nada nuevo bajo el sol."

Levante, en esta tierra puede compararse con una gran caleidoscopio antes de que las escenas y los hechos y las sustancias materiales son siempre cambiando y cambiando, y todo lo que cualquier hombre puede hacer es tomar estos hechos y las sustancias y volver a colocarlos en nuevas combinaciones. El proceso a través del cual se hace esto se llama imaginación. Hemos dicho que la imaginación es tanto interpretativa y creativa en su naturaleza. Puede recibir impresiones o ideas y de estos puede formar nuevas combinaciones.

Como primer ejemplo del poder de la imaginación en el rendimiento empresarial moderno, tomaremos el caso de Clarence Saunders, quien organizó el sistema Piggly-Wiggly de autoayuda tiendas de comestibles. Saunders era un empleado de la tienda en una pequeña tienda al por menor del sur.

Un día que estaba de pie en una línea, con una bandeja de estaño en sus manos, esperando su turno para conseguir comida en una cafetería. Nunca había ganado más de \$ 20.00 a la semana antes de ese tiempo, y nadie se había dado cuenta de nada de lo que indica la capacidad poco común, pero algo ocurrió en su mente, mientras permanecía de pie en la línea de gente esperando, que puso su imaginación para trabajar.

Con la ayuda de su imaginación, levantó la idea de "autoayuda" de la cafetería en la que se encontró con él (no crear nada nuevo, simplemente cambiando una vieja idea en un nuevo empleo) y lo dejó en una tienda de comestibles.

En un instante, la cadena de tiendas previsto comestibles Piggly-Wiggly había sido creado y Clarence Saunders del veinte dólares a la semana, empleado de la tienda se convirtió rápidamente en el millón de dólares de la cadena de tiendas groceryman de América. Cuando, en esa transacción, usted ve el menor indicio de una actuación que no se puede duplicar?

Hará una gran diferencia para usted si usted es una persona con un mensaje o una persona con una queja. Analizar esta transacción y medirlo por las lecciones anteriores de este curso y se verá que Clarence Saunders creado con un propósito muy definido. Apoyó ello con la suficiente confianza para hacerle tomar la iniciativa para convertirla en realidad.

8 de 45

Su imaginación es el taller en el que estos tres factores, propósito definido, auto-confianza y la iniciativa se reunieron e hicieron proporcionar el impulso para el primer paso en la organización del plan de Piggly-Wiggly.

Por lo tanto son grandes ideas convertidas en realidades. Cuando Thomas A. Edison inventó la bombilla eléctrica incandescente que sólo reunió a dos viejos principios, conocidos y les asocia en

una nueva combinación. Sr. Edison y prácticamente todos los demás que fueron informados sobre el tema de la electricidad, sabían que la luz puede ser producida por el calentamiento de un pequeño cable con electricidad, pero el problema era difícil de hacer esto sin quemar el cable en dos.

En su investigación experimental Sr. Edison probó todo tipo imaginable de alambre, con la esperanza de encontrar alguna sustancia que soportar el tremendo calor a la que tuvo que ser sometido antes de que pudiera producirse una luz. Su invento fue a mitad del recorrido, pero no tenía ningún valor práctico hasta que pudo encontrar el eslabón perdido que proporcionará a la otra mitad. Después de miles de pruebas y mucho combinación de viejas ideas en su imaginación, Edison encontró por fin el eslabón perdido.

En su estudio de la física que había aprendido, como todos los demás estudiantes de la asignatura a aprender, que no puede haber combustión sin la presencia de oxígeno. Por supuesto, él sabía que la dificultad con su aparato de luz eléctrica fue la falta de un método a través del cual para controlar el calor. Cuando se le ocurrió que no podría haber combustión donde no había oxígeno colocó el pequeño hilo de su aparato de luz eléctrica en el interior de un globo de cristal, dejar fuera todo el oxígeno, y he aquí! la luz incandescente poderosa era una realidad.

Cuando el sol se pone esta noche en que entras a la pared, pulsar un botón y traerlo de vuelta otra vez, una actuación que habría desconcertado a la gente de un par de generaciones atrás, y sin embargo no hay ningún misterio posterior de su acto. Gracias al uso de la imaginación de Edison, que han traído sólo a dos principios los cuales estaban en existencia desde el principio de los tiempos.

Nadie que lo íntimamente vez acreditado Andrew Carnegie supo con habilidad inusual, o el poder del genio, con una sola excepción, y eso fue su capacidad para seleccionar a los hombres que podían y que cooperen en un espíritu de armonía, en la realización de sus deseos. Pero lo que la capacidad adicional que se necesita en la acumulación de sus millones de dólares?

9 de 45

Cualquier hombre que entiende el principio de esfuerzo organizado, como Carnegie entiende, y sabe lo suficiente acerca de los hombres para ser capaz de seleccionar sólo aquellos tipos que son necesarios en la realización de una tarea determinada, podría duplicar todo lo que Carnegie cumplida.

Carnegie era un hombre de imaginación. El primero creó un propósito definido y luego se rodeó de hombres que tenían "la formación y la visión y la capacidad necesaria para la transformación de ese propósito en una realidad. Carnegie no siempre ha creado sus propios planes para el logro de su propósito definido. Él hizo su negocio para saber lo que quería, y luego encontró a los hombres que podrían crear planes a través del cual quieres que lo saque.

Y no era sólo la imaginación, era genio de primer orden. Pero debe quedar claro que los hombres del tipo del señor Carnegie no son los únicos que pueden hacer un uso rentable de la imaginación. Este gran poder es tan disponible para el principiante en el negocio, ya que es el hombre que ha "llegado". Vehículo privado Una mañana de Charles M. Schwab fue respaldada en la vía lateral en su

planta siderúrgica de Bethlehem. Como se apeó de su coche se encontró con un hombre joven taquígrafa que anunció que había llegado a asegurarse de que todas las cartas y telegramas señor Schwab deseen escribir se hicieron de inmediato.

Nadie le dijo a este joven a la mano, pero no tenía suficiente imaginación para ver que su ser que no le haría daño a sus posibilidades de ascenso. Desde ese día, este joven estaba "marcado" para la promoción. El señor Schwab lo identificó para la promoción porque había hecho lo que cualquiera de la docena de otros taquígrafos en el empleo de la Bethlehem Steel Company podría haber hecho, pero no lo hizo.

Hoy este mismo hombre es el presidente de una de las mayores preocupaciones de la droga en el mundo y tiene todo de bienes y mercancías de este mundo que quiere y mucho más de lo que necesita. Hace unos años recibí una carta de un joven que acababa de terminar la Escuela de Negocios, y que quería obtener un empleo en mi oficina.

Con su carta que envió un proyecto de ley crujiente de diez dólares que nunca se había doblado. En la carta se lee como sigue: "Acabo de terminar un curso de comercial en una escuela de negocios de primera clase y quiero un puesto en su oficina porque me doy cuenta de lo mucho que vale la pena para un hombre joven, que acaba de empezar su carrera empresarial, para tener el privilegio de trabajar bajo la dirección de un hombre como tú.

10 de 45

Si el proyecto adjunto de diez dólares es suficiente para pagar por el tiempo que se gasta en darme instrucciones de mi primera semana quiero que aceptarlo.

Voy a trabajar el primer mes sin goce de sueldo y usted puede fijar el salario después de que en todo lo que resultaré ser digno.

Quiero este trabajo más de lo que siempre quise nada en mi vida y estoy dispuesto a hacer cualquier sacrificio razonable para conseguirlo.

Muy cordialmente, "

Este joven tuvo su oportunidad en mi oficina. Su imaginación le ganó la oportunidad que quería, y antes había vencido su primer mes, el presidente de una compañía de seguros de vida que habían oído de este incidente ofreció al joven una secretaria-barco privado con un sueldo considerable. Él es hoy un funcionario de una de las mayores compañías de seguros de vida en el mundo.

Hace algunos años un joven escribió a Thomas A. Edison para una posición. Por alguna razón el señor Edison no respondió. De ninguna manera desalentados por esta razón el joven tomó una decisión que no sólo recibiría una respuesta del Sr. Edison, pero lo que era más importante aún, él realmente asegurar la posición que buscaba.

Vivió una larga distancia desde West Orange, Nueva Jersey, donde se encuentran las industrias de Edison, y no tenía el dinero para pagar su pasaje de tren. Pero tenía imaginación. Se fue a West Orange en un vagón de carga, consiguió su entrevista, contó su historia en persona y consiguió el trabajo que buscaba.

Hoy este mismo hombre vive en Bradentown, Florida. Se ha retirado de los negocios activos, después de haber hecho todo el dinero que necesita. Su nombre, en caso de que desee confirmar mis declaraciones, es Edwin C. Barnes. Usando su imaginación, el Sr. Barnes vio la ventaja de una estrecha asociación con un hombre como Thomas A. Edison. Vio que esta asociación le daría la oportunidad de estudiar el Sr. Edison, y al mismo tiempo que le traería en contacto con la familia del señor Edison, que están entre las personas más influyentes del mundo.

Estos son sólo unos pocos casos en relación con los cuales he observado personalmente cómo los hombres han subido a las altas esferas del mundo y la riqueza acumulada en abundancia, haciendo uso práctico de su imaginación.

11 de 45

Theodore Roosevelt grabado su nombre en las tablas de tiempos de un solo acto durante su mandato como Presidente de los Estados Unidos, y después de todo lo que hizo, mientras que en esa oficina se habrá olvidado de esta operación se le inscribirá en la historia como un hombre de imaginación.

Comenzó las palas mecánicas para trabajar en el Canal de Panamá. Cada Presidente, desde Washington hasta en Roosevelt, podría haber comenzado el canal y se habría completado, pero parecía una tarea tan colosal que requiere no sólo la imaginación, pero el coraje y osadía.

Roosevelt tenía dos, y el pueblo de los Estados Unidos tienen el canal. A la edad de cuarenta años - la edad en que el hombre común comienza a pensar que es demasiado viejo para empezar algo nuevo - James J. Hill seguía sentado en el manipulador, con un salario de \$ 30.00 al mes. Él no tenía capital. No tenía amigos influyentes con capital, pero tenía lo que es más poderoso que cualquiera de los dos - la imaginación.

La razón por la que mucha gente no le gusta oír la historia de sus problemas es que tienen un gran rebaño de su cuenta. En el ojo de su mente vio una gran red ferroviaria que penetrar en el noroeste sin desarrollar y unir los océanos Atlántico y Pacífico. Tan viva era su imaginación que hizo que otros ven las ventajas de un sistema ferroviario, ya partir de ahí la historia es lo suficientemente familiar para todas las escuelas-boy.

Me gustaría destacar la parte de la historia que más gente nunca menciona - que Gran Ferrocarril del Norte del sistema de Hill se convirtió en una realidad en su propia imaginación primero. El ferrocarril fue construido con rieles de acero y traviesas de madera, al igual que otros ferrocarriles se construyeron, y estas cosas se han financiado con el capital que se asegura en gran medida de la misma manera que el capital de todos los ferrocarriles está asegurado, pero si quieres lo real historia de éxito de James J. Hill debe volver a esa pequeña estación ferroviaria país donde trabajó en \$ 30.00 al mes y no recoger a los pequeños hilos que se tejió en un poderoso ferrocarril, con materiales no más visibles que los pensamientos que él organizó en su imaginación.

¡Qué gran poder es la imaginación, el taller del alma, en el que los pensamientos se entretajan en los ferrocarriles y de los rascacielos y los molinos y las fábricas y toda clase de riquezas materiales. "Tengo cierto que los pensamientos son cosas, sino que son dotados de órganos y el aliento y alas, Y que enviarlos a llenar el mundo con buenos resultados o enfermos que llamamos nuestros gastos y plazos de pensamiento secretas vuelta al punto más remoto de la tierra. , Dejando sus bendiciones o sus aflicciones, como pistas detrás de él a medida que avanza. Construimos nuestro



futuro, pensamiento por pensamiento, para bien o para mal, pero sé que no, con todo lo que el universo fue forjado.

El pensamiento es otro nombre para el destino;. Elige, pues, tu destino y esperar, porque el amor trae el amor y el odio trae odio "Si tu imaginación es el espejo de tu alma, entonces usted tiene todo el derecho de estar delante de ese espejo y ves a ti mismo como quieres ser.

Usted tiene el derecho de ver reflejada en ese espejo mágico de la mansión tiene intención de poseer, la fábrica tiene la intención de gestionar el banco de los que tiene la intención de ser presidente, la estación en la vida va a ocupar. Su imaginación le pertenece a usted! Úsalo!

Cuanto más se use, más eficiente que le servirá.

2 de 45

En el extremo este del gran puente de Brooklyn, en Nueva York, un anciano lleva a cabo un taller de zapatero. Cuando los ingenieros comenzaron a conducir en juego y marcar el lugar base para la gran estructura de acero de este hombre negó con la cabeza y dijo: "No se puede hacer!"

Ahora mira hacia fuera de su pequeña tienda de reparación de calzado sucio, sacude la cabeza y se pregunta: "¿Cómo lo hicieron"

Vio el puente crecer ante sus ojos y todavía le falta la imaginación para analizar lo que él vio. El ingeniero que planeó el puente vio una realidad mucho antes de que una sola palada de tierra había sido retirado por los cimientos. El puente se convirtió en una realidad en su imaginación por haber recibido entrenamiento que la imaginación para tejer nuevas combinaciones de ideas viejas.

A través de experimentos recientes en el departamento de electricidad de una de nuestras grandes instituciones educativas de América han descubierto la forma de poner flores a dormir y despertarlas de nuevo, con la eléctrica "la luz del sol."

Este descubrimiento hace posible el crecimiento de los vegetales y flores sin la ayuda de la luz del sol. En unos pocos años más el habitante de la ciudad se eleva un cultivo de verduras en su patio trasero, con la ayuda de unas cuantas cajas de tierra y unas pocas luces eléctricas, con un poco de verdura nueva vencimiento todos los meses del año.

Este nuevo descubrimiento, además de un poco de imaginación, además de los descubrimientos de Luther Burbank en el campo de la horticultura, y he aquí! el habitante de la ciudad no sólo va a cultivar hortalizas durante todo el año, dentro de los confines de su patio trasero, pero él va a crecer las verduras más grandes que cualquiera que el jardinero moderno crece en la luz del sol abierta.

13 de 45

En una de las ciudades de la costa de California, toda la tierra que era adecuado para la construcción de gran cantidad había sido desarrollado y puesto en uso. A un lado de la ciudad hay algunas colinas empinadas que no podían ser utilizados con fines de construcción, y por el otro lado de la tierra no era adecuada para los edificios, ya que era tan bajo que la parte posterior de agua lo cubrió una vez al día.

Un hombre de imaginación llegó a esta ciudad. Los hombres de la imaginación por lo general tienen mentes agudas, y este hombre no fue la excepción. El primer día de su llegada, vio las posibilidades de ganar dinero con bienes raíces. Se aseguró una opción en esas colinas que eran inadecuadas para su uso debido a su inclinación. También aseguró una opción por considerar que no era apto para su uso por la parte posterior de agua que cubría a diario.

Aseguró estas opciones a un precio muy bajo porque el terreno iba a ser sin valor sustancial. Con el uso de unas cuantas toneladas de explosivos se dirigió esas colinas empinadas en tierra suelta. Con la ayuda de unos pocos tractores y algunos raspadores carretera niveló el suelo abajo y lo convirtió en un montón hermosos edificios, y con la ayuda de unas cuantas mulas y carretas que vierten los excedentes de tierra en la planta baja y la levantó por encima del nivel del agua, convirtiendo así en muchos hermosos edificios. Hizo una fortuna considerable, por qué?

Para quitar un poco de tierra de donde no se necesitaba a donde se necesitaba! Para mezclar un poco de tierra inútil con la imaginación! Los habitantes de la pequeña ciudad dio a este hombre crédito por ser un genio, y que era el mismo tipo de genio que cualquiera de ellos podría haber tenido que utilizar su imaginación, ya que el hombre utilizó su. En el campo de la química que es posible mezclar dos o más ingredientes químicos en tales proporciones que el mero acto de mezcla da cada uno de los ingredientes de una enorme cantidad de energía que no poseía.

También es posible mezclar algunos ingredientes químicos en proporciones tales que todos los ingredientes de la combinación tienen una naturaleza totalmente diferente, como en el caso de H<sub>2</sub>O, que es una mezcla de dos partes, una parte de hidrógeno y oxígeno, la creación de agua. Química no es el único campo en el que la combinación de varios materiales físicos pueden ser montados que cada uno adquiere un valor mayor, o el resultado es un producto completamente extraña en la naturaleza a la de sus componentes.

14 de 45

El hombre que hizo saltar las colinas inútiles de tierra y piedra y se elimina el excedente de donde no era necesaria a la baja en la tierra, donde era necesario, dado que la suciedad y la piedra un valor que no tenía antes.

Una tonelada de arrabio vale muy poco. Añadir a que el carbono de hierro fundido, silicio, manganeso, azufre y fósforo, en las proporciones adecuadas, y se ha transformado en acero, que es de mucho más valor. Agregar todavía otras sustancias, en la proporción adecuada, incluyendo algunos mano de obra calificada, y esa misma tonelada de acero se transforma en aguas reloj vale una pequeña fortuna.

Sin embargo, en todos estos procesos de transformación el ingrediente que vale más es el que no tiene forma material - imaginación! Aquí se encuentran grandes montones de ladrillo suelto, madera, clavos y vidrio. En su forma actual, es peor que inútil, ya que es una molestia y una monstruosidad.

Pero se mezcla con la imaginación del arquitecto y añadir un poco de mano de obra calificada y he aquí! se convierte en una hermosa mansión vale el rescate de un rey. En una de las grandes rutas entre Nueva York y Filadelfia se puso un viejo destartado granero, desgastadas por el tiempo, por valor de menos de cincuenta dólares.

Con la ayuda de un poco de madera y un poco de cemento, además de imaginación, este antiguo granero se ha convertido en una hermosa estación de suministro de automóvil que gana una pequeña fortuna para el hombre que suministra la imaginación. Al otro lado de la calle de mi oficina es una pequeña imprenta que gana café y bollos por su propietario y su ayudante, pero no más.

Menos de una docena de cuadras se destaca una de las imprentas más modernas del mundo, cuyo dueño pasa la mayor parte de su tiempo viajando y tiene mucha más riqueza que alguna vez va a utilizar. Sé que estoy aquí. Sé que yo no tenía nada que ver con mi venida, y tendré muy poco, o nada, que ver con mi ida, por lo tanto, no voy a preocuparme porque se preocupa de nada sirven.

Hace veintidós años esos dos impresoras estaban juntos en el negocio. El dueño de la imprenta grande tuvo el buen juicio para aliarse con un hombre que se mezcla la imaginación con la impresión.

Este hombre de la imaginación es un escritor de anuncios y se mantiene a la planta de impresión con la que se asocia suministra con más negocios de los que puede manejar mediante el análisis de los negocios de sus clientes, la creación de atractivas características de publicidad y de suministrar el material impreso necesario con el que hacen estas características de servicio.

15 de 45

Esta planta recibe los precios de primera categoría para su impresión, porque la imaginación se mezcla con la impresión de que produce un producto que la mayoría de impresoras no pueden suministrar. En la ciudad de Chicago se elevó el nivel de un determinado boulevard, que echó a perder una hilera de hermosas residencias porque la acera se eleva al nivel de las ventanas del segundo piso.

Mientras que los propietarios se lamentaban de su mala suerte un hombre de imaginación llegó, compró la propiedad de una "canción", la conversión de los segundos pisos en propiedad de la empresa, y ahora goza de una buena renta de sus alquileres. Mientras lees estas líneas, por favor tenga en cuenta todo lo que se afirma en el principio de esta lección, especialmente el hecho de que la cosa más grande y más rentable que puede hacer con su imaginación es el acto de reorganizar las viejas ideas en nuevas combinaciones.

Si se utiliza correctamente su imaginación que le ayudará a convertir sus fracasos y errores en activos de valor incalculable, que le llevará a descubrir una verdad que sólo conocen los que utilizan su imaginación, es decir, que la mayor reveses y desgracias de la vida a menudo abren la puerta a oportunidades de oro.

Uno de los grabadores más finos y muy bien pagados en los Estados Unidos fue un antiguo cartero. Un día tuvo la suerte de estar en un coche de calle que se reunió con un accidente y tenía una pierna cortada. La compañía de tranvías le pagó \$ 5,000.00 por su pierna. Con este dinero que pagó sus estudios universitarios y se convirtió en un grabador. El producto de sus manos, además de su imaginación, vale mucho más de lo que podía ganar con las piernas, como un cartero. Él descubrió que tenía imaginación cuando se hizo necesario reorientar sus esfuerzos, como consecuencia del accidente de coche de la calle.

Nunca se sabe lo que es su capacidad de realización hasta que aprenda cómo mezclar sus esfuerzos

con la imaginación. Los productos de las manos, menos imaginación, pero te darán un pequeño cambio, pero esas mismísimas manos, cuando es guiado correctamente por la imaginación, se pueden hacer para ganar toda la riqueza material que puede utilizar.

Hay dos maneras en que usted puede beneficiarse por la imaginación. Puede desarrollar esta facultad en su propia mente, o puedes aliarte con los que ya han desarrollado. Andrew Carnegie hizo ambas cosas.

16 de 45

Él no sólo hizo uso de su propia imaginación fértil, pero él reunió a su alrededor a un grupo de otros hombres que también poseía esta cualidad esencial, pues su propósito definido en la vida se llama a los especialistas cuya imaginación corrió en numerosas direcciones. En ese grupo de hombres que constituían la "mente maestra" del señor Carnegie eran hombres cuya imaginación se limita al campo de la química.

Tenía otros hombres en el grupo cuya imaginación se limitaban a las finanzas. Tenía otros más cuya imaginación se limitaban a el arte de vender, uno de los cuales era Charles M. Schwab, quien se dice que ha sido el vendedor más poder en el personal del señor Carnegie. Si usted siente que su propia imaginación es insuficiente se debe formar una alianza con alguien cuya imaginación se desarrolla lo suficiente para abastecer a su deficiencia. Hay diversas formas de alianza.

Por ejemplo, está la alianza del matrimonio y de la alianza de una sociedad de negocios y la alianza de la amistad y la alianza entre empleador y empleado. No todos los hombres tienen la capacidad de servir a sus propios intereses mejores como empleadores, y los que no tienen esta capacidad puede aprovecharse de aliarse con los hombres de la imaginación que tienen esa capacidad.

Se dice que el Sr. Carnegie hecho más millonarios de sus empleados que cualquier otro empleador en el negocio del acero. Entre ellos fue Charles M. Schwab, que muestra evidencia de la clase más sólida de la imaginación por su buen juicio en aliarse con el Sr. Carnegie. No es una vergüenza para servir en la capacidad de los empleados.

Por el contrario, a menudo resulta ser la parte más rentable de una alianza ya que no todos los hombres están equipados para asumir la responsabilidad de dirigir a otros hombres. Tal vez no hay campo de acción en el que la imaginación juega un papel tan importante como en el arte de vender.

El vendedor maestro ve los méritos de los productos que vende o el servicio se está prestando, en su imaginación, y si no lo hace no va a hacer la venta. Hace una venta de unos años se hizo lo que se dice que ha sido la venta de mayor alcance e importante de su tipo jamás realizada. El objeto de la venta no era de mercancías, pero la libertad de un hombre que estaba recluido en la penitenciaría de Ohio y el desarrollo de un sistema de reforma de las prisiones, que promete un cambio radical en la forma de tratar con los hombres y las mujeres desafortunadas que han quedado atrapados en las mallas de la ley.

17 de 45

Eso es posible observar hasta qué imaginación juega el papel principal en el arte de vender voy a

analizar esta venta para usted, con las debidas disculpas por referencias personales, que no se pueden evitar sin destruir gran parte del valor de la ilustración. Hace unos años fui invitado a hablar ante los reclusos de la penitenciaría de Ohio. Cuando entré en la plataforma que vi en la audiencia ante mí a un hombre a quien yo había conocido como un exitoso hombre de negocios, más de diez años antes.

Ese hombre era B\_, cuyo perdón más tarde conseguí, y la historia de las cuales se haya extendido a la primera plana de casi todos los periódicos en los Estados Unidos. Tal vez usted recordará él.

Después de haber completado mi dirección entrevisté Sr. B\_ y se enteró de que había sido condenado por falsificación de documentos, por un período de veinte años. Después de que él me había contado su historia le dije:

"Voy a tener que salir de aquí en menos de sesenta días de!"

Con una sonrisa forzada, respondió:

"Admiro su espíritu, sino cuestionar su juicio. ¿Por qué, sabes que por lo menos veinte hombres influyentes han tratado por todos los medios a su alcance para que me liberé, sin éxito? No se puede hacer!"

Supongo que fue el último comentario - No se puede hacer - que me desafió a mostrar lo que se podía hacer. Volví a la ciudad de Nueva York y pedí a mi esposa a empacar sus maletas y prepárate para una estancia indefinida en la ciudad de Columbus, donde se encuentra la penitenciaría de Ohio.

Yo tenía un propósito definido en mente! Ese propósito era conseguir B\_ SALIERA de la penitenciaría de Ohio. No sólo me refiero a obtener su liberación, pero tenía la intención de hacerlo de tal manera que su difusión pudiera borrar de su pecho la letra escarlata de "convicto" y al mismo tiempo reflejar crédito a todos los que ayudaron a llevar a cabo su puesta en libertad. Ni una vez me cabe duda de que me gustaría lograr su liberación, sin vendedor puede hacer una venta si se pone en duda que él puede hacerlo.

Mi esposa y yo volvimos a Columbus y tomaron la sede permanente. Al día siguiente llamé al gobernador de Ohio y declaró el objeto de mi visita en aproximadamente estas palabras:

"Gobernador: He venido a pedirle que libere B\_ de la penitenciaría de Ohio tengo buena razón para pedir su liberación y espero. se le dará su libertad de inmediato, pero yo he venido preparado para permanecer hasta que sea puesto en libertad, sin importar el tiempo que sea.

18 de 45

Durante su encarcelamiento B\_\_ ha inaugurado un sistema de enseñanza por correspondencia en la penitenciaría de Ohio, como usted sabe, por supuesto. Ha influido en 1.729 de los 2.518 presos de la penitenciaría de Ohio para tomar cursos de instrucción.

Ha dirigido a mendigar suficientes libros de texto y materiales de la lección con la que mantienen a estos hombres en el trabajo en sus clases, y se ha hecho sin un centavo de gasto para el estado de Ohio.

El director y el capellán de la cárcel me dicen que ha observado atentamente las normas de la prisión. Sin duda, un hombre que puede influir en 1.729 hombres para convertir sus esfuerzos en pro de sus esfuerzos hacia el mejoramiento de auto no puede ser un mal tipo de persona. Si usted ha sido inteligente y exitosa te felicito, a menos que usted es incapaz de olvidar el éxito que ha tenido, a continuación, te compadezco.

He venido a pedirle que libere B\_ porque quiero ponerlo al frente de una escuela de la prisión que le dará a los 160.000 reclusos de los otros centros penitenciarios de los Estados Unidos la oportunidad de sacar provecho de su influencia. Estoy preparado para asumir la plena responsabilidad de su conducta después de su liberación.

Ese es mi caso, pero, antes de que usted me dé su respuesta, quiero que sepas que no estoy sin pensar en el hecho de que sus enemigos probablemente te critican si lo liberas, de hecho si lo suelta le puede costar muchos votos si se ejecuta para la oficina otra vez "Con el puño afianzó y su amplia mandíbula apretada firmemente Gobernador Vic Donahey de Ohio dijo:." Si eso es lo que quieres con B\_ yo lo libere si me cuesta cinco mil votos. Sin embargo, antes de firmar el perdón Quiero que veas la Junta de Indultos y asegurar su recomendación favorable.

Quiero también asegurar la recomendación favorable del director y el capellán de la penitenciaría de Ohio. Usted sabe que un gobernador es responsable ante la corte de la opinión pública, y estos señores son los representantes de este órgano jurisdiccional. "La venta se había hecho! Y toda la operación se había requerido a menos de cinco minutos. Al día siguiente volví a la oficina del gobernador , acompañado por el capellán de la penitenciaría de Ohio, y ha notificado al gobernador que la Junta de Indultos, el Guardián y el capellán se unieron en la recomendación de la liberación.

Tres días más tarde se firmó el perdón y B entró por la puerta grande de hierro, un hombre libre. He citado los detalles para mostrar que no hay nada difícil sobre la transacción.

19 de 45

Las bases para la liberación Todo había sido preparado antes de venir a la escena. B\_ lo había hecho, por su buena conducta y el servicio que había prestado los 1.729 prisioneros.

Cuando se creó el primer sistema de escuela por correspondencia cárcel del mundo que él creó la llave que abrió las puertas de la cárcel para él.

¿Por qué, entonces, tenían los otros que pedían su liberación no pudieron asegurarlo?

Fracasaron porque no usan la imaginación!

Tal vez le preguntaron al gobernador por la liberación de B\_ en razón de que sus padres eran gente importante, o por el hecho de que él era un graduado de la universidad y no es un mal tipo de persona. No pudieron suministrar el gobernador de Ohio con un motivo suficiente que lo justifique la concesión de un indulto, por esto no había sido así que, sin duda, habría lanzado B\_ mucho antes de que me encontré con la escena y pidió su liberación. Antes de ir a ver al gobernador que fui todos los hechos y en mi imaginación me veía a mí mismo en el lugar del gobernador y hecho a la idea de qué clase de presentación se apela más fuertemente a mí si yo estuviera en realidad en su lugar.

Cuando le pregunté por la liberación de B\_ así que lo hice en nombre de los 160.000 hombres y mujeres infelices presos de las cárceles de los Estados Unidos que disfrutaban de los beneficios del sistema de escuela por correspondencia que había creado. No dije nada sobre sus padres prominentes. No dije nada de mi amistad con él durante los años anteriores. No dije nada acerca de su ser un hombre digno.

Todas estas cuestiones podrían haber sido utilizados como razones de peso para su liberación, pero parecían insignificantes en comparación con la razón más grande y más sólida que su difusión pudiera ser de ayuda a otras 160.000 personas que sienten la influencia de su sistema de enseñanza por correspondencia después de su liberación .

Cuando el gobernador de Ohio llegó a una decisión no dudo que B\_ era de importancia secundaria en lo que se refiere a su decisión. El gobernador sin duda vio un posible beneficio, no para B\_ solo, sino a otros 160.000 hombres y mujeres que necesitan la influencia que B\_ podría suministrar, si se liberan. Y esa fue la imaginación!

Fue también el arte de vender!

Al hablar del incidente después de que todo había terminado, uno de los hombres que habían trabajado diligentemente durante más de un año para tratar de asegurar la libertad de B\_, preguntó: "¿Cómo lo hiciste?" Y yo le contesté:

20 de 45

"Fue la tarea más fácil que he realizado, porque la mayoría del trabajo se había hecho antes de que tomara el asimiento de él. De hecho, yo no lo hice B\_ hizo él mismo."

Este hombre me miró con desconcierto.No vio lo que yo estoy aquí tratando de dejar en claro, es decir, que prácticamente todas las tareas difíciles se realizan fácilmente si uno se acerca a ellos desde el ángulo correcto. Hay dos factores importantes que entran en la liberación de B\_.

El primero fue el hecho de que había suministrado el material para un buen caso ante la tomé a cargo, y el segundo fue el hecho de que antes de llamar al gobernador de Ohio que tan completamente me convencí de que tenía derecho a pedir la liberación de B\_ que no tuve dificultad en presentar mi caso con eficacia.

Volver a lo expresado en el principio de esta lección, sobre el tema de la telepatía, y aplicarlo a este caso. El gobernador podría decir, mucho antes de que yo había dicho mi misión, que yo sabía que tenía un buen caso. Si mi cerebro no telegrafiar este pensamiento a su cerebro, entonces el aspecto de auto-confianza en los ojos y el tono positivo de mi voz hizo evidente mi fe en los méritos de mi caso.

Una vez más pido disculpas por estas referencias personales con la explicación de que los he utilizado sólo por el conjunto de América estaba familiarizado con el caso B\_ que he descrito. I declinamos toda crédito para la pequeña parte que jugué en el caso, porque yo no hice nada excepto usar mi imaginación como un salón de actos en el que al juntar los factores de los que se realizó la venta.

No hice nada excepto lo que cualquier vendedor de la imaginación podría haber hecho. Se requiere mucho valor para pedir que se debe usar el pronombre personal de la misma libertad que se ha utilizado en relación a los hechos relacionados con este caso, pero la justificación radica en el valor de la aplicación del principio de la imaginación de un caso con el que casi todo el mundo está familiarizado .

No puedo recordar un incidente en toda mi vida en relación con los cuales la solidez de los quince factores que entran en este Curso de Lectura se manifestó más claramente de lo que era para asegurar la liberación de B\_. No es más que otro eslabón en una larga cadena de evidencia que prueba que mi entera satisfacción el poder de la imaginación como un factor en el arte de vender. Hay un sinfín de millones de enfoques para cada problema, pero sólo hay un mejor enfoque.

21 de 45

Buscar esta mejor enfoque y el problema se soluciona fácilmente. No importa cuánto merece su mercancía puede tener, hay millones de maneras equivocadas en lo que les ofrece. Su imaginación le ayudará a encontrar el camino correcto. En su búsqueda de la manera correcta en que para ofrecer sus productos o sus servicios, recuerde esta peculiar característica de la humanidad: Los hombres conceder favores que solicita el beneficio de una tercera persona cuando no les concederían si se solicita para su beneficio.

Compare esta afirmación con el hecho de que le pregunté al gobernador de Ohio para liberar B\_, no como un favor a mí, y no como un favor a B\_, pero, en beneficio de 160 mil desgraciados presos de las cárceles de Estados Unidos. Los vendedores de la imaginación siempre ofrecen sus productos de tal terminología que las ventajas de las mercancías al comprador potencial es evidente.

Es muy raro que un hombre hace una compra de mercancías o hace un favor a otra sólo para acomodar el vendedor. Es un rasgo prominente de la naturaleza humana que nos lleva a todos a hacer lo que los avances de nuestros propios intereses. Este es un hecho indiscutible frío, reclamamos de los idealistas de lo contrario no obstante. Para ser perfectamente claro, los hombres son egoístas!

Para entender la verdad es entender cómo presentar su caso, si usted está pidiendo la liberación de un hombre de la cárcel o la oferta a la venta algunos productos básicos. En su imaginación para planificar la presentación de su caso que las ventajas más fuertes e impulsora para el comprador se realizan sin formato.

Esta es la imaginación!

Nunca he visto una persona que trata de revelar la letra escarlata en el pecho de otro que no me pregunto si no lleva alguna marca de la desgracia que le habría arruinado si hubiera sido superada por la justicia.

Un granjero se trasladó a la ciudad, llevando consigo a su perro pastor bien entrenado. Pronto se descubrió que el perro estaba fuera de lugar en la ciudad, por lo que decidió "deshacerse de él". (Observe las palabras en la cita.)

Sacar al perro con él se fue al campo y llamó a la puerta de una casa de campo. Un hombre se acercó cojeando a la puerta, con muletas. El hombre con el perro saludó el hombre de la casa en estas



palabras

"No te importaría comprar una multa perro pastor, que deseo quitarse de encima, ¿verdad?" El hombre de las muletas respondió:

"¡No!" y cerró la puerta.

El hombre con el perro llamó a media docena de casas habitación, haciendo la misma pregunta, y recibió la misma respuesta.

22 de 45

Él tomó una decisión que nadie quería al perro y volvió a la ciudad. Esa noche le estaba diciendo de su desgracia, a un hombre de imaginación. El hombre escuchó cómo el dueño del perro se había tratado en vano de "deshacerse de él".

"Déjame deshacerme del perro para ti", dijo el hombre de la imaginación. El propietario estaba dispuesto. A la mañana siguiente el hombre de imaginación tomó al perro en el país y se detuvo en la primera casa a la que el dueño del perro se había llamado el día anterior. El mismo anciano cojeando sobre muletas y respondió a la llamada a la puerta.

El hombre de la imaginación lo saludó de esta manera:

"Veo que está todo paralizado por el reumatismo.

Lo que necesita es un buen perro para hacer recados para usted.

Tengo un perro aquí que ha sido entrenado para llevar a casa las vacas, ahuyentar a los animales salvajes, manada de las ovejas y realizar otros servicios útiles.

Es posible que este perro de cien dólares ".

"Está bien", dijo al paralítico: "Yo lo llevo!"

Eso también era imaginación!

Nadie quiere un perro que alguien más quiere "eliminar", pero más a nadie le gustaría tener un perro que se pastorear ovejas y traer a casa las vacas y realizar otros servicios útiles. El perro era el mismo que el comprador lisiado había negado el día anterior, pero el hombre que vendió el perro no era el hombre que había tratado de "deshacerse de él".

Si usted utiliza su imaginación sabrás que nadie quiere nada de lo que otra persona está tratando de "deshacerse de él." Recuerde que lo que se dijo acerca de la ley de la atracción a través de la operación de que "los iguales se atraen." Si se mira y actuar por parte de un fracaso que atraerá a nada más que fracasos. Sea cual sea su vida de trabajo que sea, requiere el uso de la imaginación.

Niagara Falls era más que una gran masa de agua rugiente hasta que un hombre de imaginación aprovechar y convertir el desperdicio de energía en corriente eléctrica que pasa ahora las ruedas de

la industria. Antes de este hombre de imaginación llegó a millones de personas habían visto y oído los rugientes cataratas, pero carecía de la imaginación para aprovecharlas.

El primer Club Rotario del mundo nació en la fértil imaginación de Paul Harris, de Chicago, que vieron en este niño de su cerebro un medio eficaz para el cultivo de los clientes potenciales y la extensión de su práctica legal.

23 de 45

La ética de la abogacía la publicidad quiera de la forma habitual, pero la imaginación Paul Harris han encontrado una manera de extender su práctica legal sin publicidad de la forma habitual.

Si los vientos de la fortuna soplan temporal contra usted, recuerde que usted puede aprovechar y hacer que te llevan hacia el propósito definido, mediante el uso de su imaginación. Una cometa se eleva contra el viento - no con él!

Dr. Frank grúa era un predicador que lucha "de tercera categoría" hasta que los salarios de hambre del clero le obligaron a usar su imaginación. Ahora que gana arriba de cien mil dólares al año para una hora de trabajo al día, escribir ensayos.

Bud Fisher trabajó para una miseria, pero ahora gana setenta y cinco mil dólares al año por lo que la gente sonrisa, con su Mutt y Jeff tira cómica. Ningún arte entra en sus dibujos, por lo tanto debe ser la venta de su imaginación. Woolworth era un empleado mal pagado en una tienda al por menor - mal pagado, tal vez, porque todavía no se había enterado de que tenía imaginación.

Antes de morir se construyó el edificio de oficinas más alto del mundo y ceñida a Estados Unidos con cinco y diez tiendas Cent, mediante el uso de su imaginación. Usted podrá observar, mediante el análisis de estas ilustraciones, que un estudio minucioso de la naturaleza humana juega un papel importante en los logros mencionados.

Para hacer un uso rentable de su imaginación, usted debe hacer que le dan un profundo conocimiento de los motivos que llevan a los hombres a realizar o abstenerse de realizar un acto determinado. Si tu imaginación te lleva a entender la rapidez con personas conceder sus peticiones cuando esas solicitudes de apelación a su propio interés, usted puede tener prácticamente cualquier cosa que vaya después. Vi a mi esposa hacer una venta muy inteligente para nuestro bebé no hace mucho tiempo. El bebé estaba golpeando la parte superior de nuestra mesa de la biblioteca de caoba con una cuchara. Cuando mi mujer cogió la cuchara del bebé se negó a renunciar a ella, pero al ser una mujer de la imaginación se ofreció al niño un buen bastón de caramelo rojo, dejó caer la cuchara inmediatamente y centró su atención en el objeto más deseable.

Esa fue la imaginación!

Fue también el arte de vender. Ganó su punto sin necesidad de utilizar la fuerza. Que viajaba en un automóvil con un amigo que conducía más allá del límite de velocidad. Un oficial llegó en una motocicleta y le dijo a mi amigo que fue detenido por exceso de velocidad. El amigo sonrió amablemente al oficial y le dijo:

24 de 45

"Lamento haber traído en toda esta lluvia, pero yo quería que el tren de las diez con mi amigo, y yo estaba golpeando hacia arriba alrededor de los treinta kilómetros por hora."

"No, sólo se va veintiocho millas por hora", respondió el oficial, "y siempre y cuando usted es tan bueno de que voy a dejar que fuera esta vez si va a ver a ti mismo más allá."

Y eso también era imaginación!

Incluso un policía de tráfico atiende a razones cuando se le acercan en la forma correcta, pero ¡ay de los automovilistas que trata de intimidar a la policía en la creencia de su indicador de velocidad no se registra correctamente.

Hay una forma de la imaginación contra el que yo advertiría usted. Se trata de la marca, lo que provoca que algunas personas imaginan que pueden obtener algo por nada, o que puedan forzar en ventaja en el mundo sin respetar los derechos de los demás.

Hay más de 160.000 presos en los establecimientos penitenciarios de los Estados Unidos, prácticamente todos y cada uno de los cuales está en la cárcel, porque se imaginaba que podía jugar el juego de la vida sin respetar los derechos de sus semejantes. Hay un hombre en la penitenciaría de Ohio que ha atendido a más de treinta y cinco años de tiempo para la falsificación, y la cantidad más grande que alguna vez recibió de su mal uso de la imaginación tenía doce dólares.

Hay algunas personas que dirigen su imaginación en el vano intento de encontrar una manera de mostrar lo que sucede cuando "un cuerpo inamovible entra en contacto con una fuerza irresistible", pero estos tipos pertenecen a los hospitales psicópatas. También hay otra forma de imaginación mal aplicada, a saber, la del niño o niña que sabe más sobre la vida de su "papá".

Pero esta forma está sujeto a modificación con el tiempo. Mis propios hijos me han enseñado muchas cosas que mi "papá" intentó, en vano, a enseñarme cuando yo tenía su edad. El tiempo y la imaginación (que es a menudo, pero el producto del tiempo) nos enseña muchas cosas, pero nada de mayor importancia que esto:

Que todos los hombres son parecidos en muchos aspectos. Si quieres saber lo que el cliente está pensando, Sr. Vendedor, estudiar a ti mismo y saber lo que estaría pensando si estuviera en el lugar del cliente. Estudie usted mismo, saber cuáles son los motivos que accionan en la realización de ciertas obras y causan que se abstenga de llevar a cabo otras acciones, y se le han ido muy lejos hacia el perfeccionamiento de sí mismo en el uso adecuado de la imaginación.

25 de 45

Mayor activo del detective es la imaginación. La primera pregunta que hace, cuando es llamado a resolver un crimen es: "¿Cuál fue el motivo?"

Si es capaz de averiguar el motivo por lo general se puede encontrar el autor del crimen. A todos nos elogio similar y muchos de nosotros nos gusta la adulación, pero es una cuestión discutible si la indulgencia de estas tendencias construye el carácter y la fuerza e individualidad.

Un hombre que había perdido un caballo registró una recompensa de cinco dólares para su devolución. Varios días más tarde, un chico que se suponía que había sido "débiles mentales" vino que lleva el caballo a casa y reclamó la recompensa. El propietario tenía curiosidad por saber cómo el niño encontró el caballo. "¿Cómo se te ocurrió dónde buscar el caballo?" -preguntó él, y el muchacho respondió: "Bueno, yo sólo pensaba en que me habría ido si hubiera sido un caballo y fuimos allí, y él lo había hecho."

No está mal para un hombre "débil de mente". Algunos de los que no se les acusa de ser débil de mente ir todo el camino por la vida sin presentar toda la evidencia de la imaginación como lo hizo este muchacho.

Si usted quiere saber lo que la otra persona va a hacer, usar su imaginación, ponerse en su lugar y saber lo que tendría que hacer. Eso es imaginación. Cada persona debe ser algo de un soñador. Cada negocio necesita el soñador. Cada industria y cada profesión le necesita.

Sin embargo, el soñador debe ser, también, un hacedor, o bien se debe formar una alianza con alguien que puede y sueños se traducen en la realidad. La nación más grande sobre la faz de esta tierra fue concebido, nacido y alimentado a través de los primeros días de su infancia, ya que el resultado de la imaginación en la mente de los hombres que combinan sueños con la acción! Tu mente es capaz de crear muchas combinaciones nuevas y útiles de las viejas ideas, pero lo más importante que puede crear es un objetivo principal definido que le dará lo que más deseas.

Su principal objetivo definitivo puede traducirse rápidamente en una realidad después de haber formado en la cuna de su imaginación. Si usted ha seguido fielmente las instrucciones establecidas para la orientación en la Lección Dos se encuentra ahora en el buen camino hacia el éxito, porque sabes qué es lo que usted quiere, y usted tiene un plan para conseguir lo que quieres.

La batalla por el logro del éxito está medio ganada cuando uno sabe sin duda lo que se quiere. La batalla está por todas partes, excepto el "grito" cuando uno sabe lo que es falta ed y se ha tomado una decisión para conseguirlo, sin importar el precio que sea.

26 de 45

La selección de un objetivo principal definida requiere el uso de tanto la imaginación y la decisión! El poder de decisión crece con el uso. Pronta decisión para forzar la imaginación para crear un objetivo principal definido hace más fuerte la capacidad de tomar decisiones en otros asuntos. Las adversidades y derrotas temporales son generalmente bendiciones disfrazadas, por la razón que obligan a que se debe usar tanto la imaginación y decisión.

Esto es por qué un hombre por lo general hace una mejor pelea cuando su espalda está contra la pared y él sabe que no hay retroceso. Luego llega a la decisión de luchar en vez de correr. La imaginación es nunca tan activo como cuando uno se enfrenta a una emergencia llamando a la decisión y la acción rápida y definitiva.

En estos momentos de emergencia los hombres han llegado a las decisiones, los planes de construcción, que se utiliza su imaginación de una manera tal que llegaron a ser conocidos como genios. Más de un genio ha nacido de la necesidad de estimulación inusual de la imaginación, como el resultado de una experiencia difícil que obligó pensamiento rápido y una pronta decisión.

Es un hecho bien conocido que la única manera en que se pueden hacer a un niño más mimado o niña a ser útil es forzando a él o ella para convertirse en autosuficiente. Esto requiere el ejercicio de la imaginación y decisión, ninguno de los cuales se utilizarían excepto por necesidad.

El reverendo PW Welshimer es el pastor de una iglesia en Canton, Ohio, donde ha sido localizado por casi un cuarto de siglo. Normalmente los pastores no se quedan al frente de una iglesia por tan gran cantidad de tiempo, y el reverendo Welshimer habrían sido una excepción a esta regla si no se hubiera mezclado imaginación con sus deberes pastorales.

Tres años constituyen la hora habitual que un pastor puede permanecer en un pastorado dado sin llevar a cabo su bienvenida. La iglesia de la cual el Reverendo Welshimer es el líder tiene una escuela dominical de más de 5000 miembros - el mayor número de miembros que disfrutan cualquier iglesia en los Estados Unidos.

Ningún pastor podría haber permanecido al frente de una iglesia durante un cuarto de siglo, con el pleno consentimiento de sus seguidores, y han construido una escuela dominical de este tamaño, sin el empleo de las Leyes de iniciativa y liderazgo, un objetivo principal definido, confianza en sí mismo y de la imaginación.

27 de 45

El autor de este curso hizo su negocio para estudiar los métodos empleados por el Reverendo Welshimer, y están aquí descritos para el beneficio de los estudiantes de esta filosofía. Es un hecho bien conocido que las facciones eclesiásticas, celos, etc, a menudo llevan a los desacuerdos que hacen un cambio en los líderes esenciales.

Reverendo Welshimer ha dirigido alrededor de este obstáculo común por una aplicación única de la Ley de la Imaginación. Cuando un nuevo miembro entra en la iglesia a la que inmediatamente asigna una tarea definida para ese miembro - uno que se adapte al temperamento, formación y negocio calificaciones de la persona, tanto como sea posible - y, para usar las propias palabras del ministro, "se mantiene a cada miembro tan ocupados tirando de la iglesia que no hay tiempo para relajarse o en desacuerdo con otros miembros".

No es una mala política para su aplicación en el campo de los negocios, o en cualquier otra esfera. El viejo dicho de que "manos ociosas son las mejores herramientas del diablo" es más que un simple juego de palabras, porque es cierto.

Dale un hombre algo que hacer que le gusta hacer, y lo mantendrá ocupado haciendo, y que no será apto para degenerar en una fuerza desorganización. Si algún miembro de la Escuela Dominical pierde la asistencia dos veces seguidas un comité de la iglesia llama para averiguar la razón de la no asistencia. No es un trabajo "comité" para casi todos los miembros de la iglesia.

De esta manera reverendo delegados Welshimer a los miembros, a sí mismos, la responsabilidad de detener a los delincuentes y mantenerlos interesados en los asuntos de la iglesia. Él es uno de los organizadores del tipo más elevado. Sus esfuerzos han atraído la atención de los hombres de negocios en todo el país, y los tiempos demasiado numerosos para mencionar que se ha ofrecido puestos, con sueldos de lujo, de los bancos, plantas de acero, casas comerciales, etc, que reconocieron en él a un líder real.

En el sótano de la iglesia, reverendo Welshimer opera una planta de impresión de primera clase donde publica, semanalmente, una revista de la iglesia muy meritorio que se dirige a todos los miembros.

La producción y distribución de este trabajo es otra fuente de empleo que mantiene a los miembros de la iglesia hagan travesuras, como la práctica totalidad de ellos toman algún tipo de un interés activo en la misma. El artículo está dedicado exclusivamente a los asuntos de la iglesia en su conjunto, y las de los miembros individuales. Se lee por cada miembro, línea por línea, porque hay Alwa ys la posibilidad de que el nombre de cada miembro puede mencionarse en los locales de noticias.

28 de 45

La iglesia tiene un coro bien formado y una orquesta que sería un crédito a algunos de los teatros más grandes. Aquí reverendo Welshimer sirve el doble propósito de proporcionar entretenimiento y al mismo tiempo mantener a los miembros más "temperamental" que son artistas que trabajan para que ellos, también, se mantienen fuera de la travesura, dicho sea de paso, dándoles la oportunidad de hacer lo que más les gusta.

El difunto Dr. Harper, ex presidente de la Universidad de Chicago, fue uno de los presidentes de las universidades más eficientes de su tiempo. Él tenía una inclinación para la recaudación de fondos en grandes cantidades. Fue él quien inducida por John D. Rockefeller para contribuir a millones de dólares para el apoyo de la Universidad de Chicago.

Puede ser útil para el estudiante de esta filosofía para estudiar la técnica del Dr. Harper, porque era un líder de la más alta calidad. Por otra parte, tengo su palabra de que su liderazgo no era una cuestión de suerte o casualidad, pero siempre el resultado de procedimientos cuidadosamente planeado.

El siguiente incidente servirá para mostrar cuán Dr. Harper hizo uso de la imaginación en la recaudación de dinero en grandes sumas de dinero: Se necesita un extra de millones de dólares para la construcción de un nuevo edificio. Hacer un inventario de los hombres más ricos de Chicago a los que se podría recurrir para esta gran suma, se decidió por dos hombres, cada uno de los cuales era un millonario, y ambos eran enemigos acérrimos.

No podemos sembrar abrojos y cosechar trébol. Naturaleza simplemente no se ejecuta cosas así. Ella va por la causa y el efecto. Uno de esos hombres era, en ese momento, el jefe de la red ferroviaria Chicago Street. La elección de la hora del mediodía, cuando la fuerza de la oficina y la secretaria de este hombre, en particular, sería conveniente que en el almuerzo, el Dr. Harper tranquilamente entró en la oficina, y no encontrar a nadie de guardia en la puerta exterior, entró en la la oficina de su pretendida "víctima", a quien sorprendió por su apariencia sin previo aviso.

"Mi nombre es Harper," dijo el doctor, "y yo soy presidente de la Universidad de Chicago. Perdome mi intromisión, pero no encontró a nadie en la oficina exterior (que no fue un mero accidente) así que me tomé la libertad de caminar por pulg

He pensado en usted y su sistema de tranvías muchas, muchas veces. Usted ha construido un sistema maravilloso, y tengo entendido que usted ha hecho un montón de dinero para sus esfuerzos.

Yo nunca pienso en ti, sin embargo, sin que se me ocurriera que uno de estos días se le pasa hacia fuera en el gran desconocido, y después de que se han ido no habrá nada como un monumento a su nombre, porque los demás se hará cargo su dinero, y el dinero tiene una manera de perder su identidad muy rápidamente, tan pronto como se cambia de manos. A menudo he pensado en que le ofrece la oportunidad de perpetuar su nombre por lo que le permite construir un nuevo pabellón a cabo en los terrenos de la Universidad, y nombrarlo después.

Me he ofrecido esta oportunidad hace mucho tiempo si no hubiera sido por el hecho de que uno de los miembros de nuestra Junta desea el honor de ir al Sr. X\_ (enemigo del coche de cabeza calle). Personalmente, sin embargo, siempre te he favorecido y todavía favorecer ti, y si tengo su permiso para hacerlo, así que voy a tratar de hacer pivotar la oposición a usted. No he venido a pedir una decisión hoy, sin embargo, tan sólo estaba pasando y pensé que un buen momento para pasar y conocerlo.

Piense en el asunto y si desea hablar conmigo de nuevo, me llamar por teléfono a su gusto. Buenos días, señor! Estoy contento de haber tenido esta oportunidad de conocerte ".

Con esto, se postró a cabo sin que el jefe de la compañía de automóviles calle la oportunidad de decir sí o no. De hecho, el hombre tranvía tenía muy pocas posibilidades de hacer cualquier conversación. Dr. Harper hizo el hablar. Eso fue lo que pensaba que era. Entró en la oficina sólo para plantar la semilla, creyendo que iba a germinar y la primavera a la vida a su debido tiempo. Su creencia no tenía fundamento. Apenas había regresado a su oficina en la Universidad, cuando sonó el teléfono. El hombre tranvía estaba en el otro extremo del cable.

Él pidió una cita con el Dr. Harper, que fue concedido, y los dos se reunieron en la oficina del Dr. Harper a la mañana siguiente, y el cheque por un millón de dólares estaba en manos de la Dra. Harper una hora más tarde. A pesar de que el Dr. Harper era un hombre pequeño, mirando, más bien insignificante se decía de él que "tenía una forma de él que le permitió obtener todo lo que pasó después."

Y en cuanto a la "forma" que tenía la reputación de haber tenido - ¿Qué era? No era nada más ni nada menos que su comprensión del poder de la imaginación. Supongamos que él había ido a la oficina del jefe de tranvía y le pidió una cita.

Suficiente tiempo habría transcurrido entre el momento en que llamó y el momento en que hubiera visto realmente a su hombre, que ha permitido a este último para anticipar el motivo de su llamada, así como para formular una buena excusa lógica para decir: "¡No! "

Supongamos que, de nuevo, él abrió su entrevista con el coche de la calle el hombre algo como esto: "La Universidad es una gran necesidad de fondos y he venido a ustedes para pedir su ayuda Usted ha hecho un montón de dinero y le debe algo a la. comunidad en la que usted lo ha hecho (que, tal vez, era cierto.).

Si usted nos dará un millón de dólares pondremos su nombre en una nueva sala que se desea

construir. "Lo que pudo haber sido el resultado?"

En primer lugar, no habría habido ningún motivo sugirió que se lo suficientemente atractivo para influir en la mente del hombre tranvía. Si bien puede ser cierto que "le debe algo a la comunidad de la que había hecho una fortuna," que probablemente no habría admitido este hecho. En segundo lugar, habría disfrutado de la posición de estar a la ofensiva en lugar de la parte defensiva de la propuesta.

Pero el Dr. Harper, astuto en el uso de la imaginación como él, siempre para tales contingencias por la forma en que manifestó su caso. En primer lugar, puso al hombre tranvía a la defensiva que le informaba de que no era cierto que él (Dr. Harper) podría obtener el permiso de su Consejo de aceptar el dinero y el nombre de la sala después de que el hombre de tranvía. En segundo lugar, se intensificó el deseo del hombre de tranvía de tener su nombre en el edificio debido a la idea de que su enemigo y competidor podría conseguir el honor si se le escapó.

Además (y esto no fue un accidente, tampoco), Dr. Harper había hecho una poderosa apelación a una de las más comunes de todas las debilidades humanas, mostrando este hombre tranvía cómo perpetuar su propio nombre. Todo lo cual requiere una aplicación práctica de la Ley de la Imaginación.

Dr. Harper era un viajante Maestro. Cuando le preguntó a los hombres por el dinero que siempre allanó el camino para el éxito de la siembra en la mente del hombre a quien pidió que sea una buena razón de peso por qué el dinero se debe dar, una razón que hace hincapié en alguna ventaja resultante para el hombre como resultado de la donación.

A menudo, esto tomaría la forma de una ventaja comercial. Una vez que se necesitaría de la naturaleza de una apelación a esa parte de la naturaleza del hombre que le lleva al deseo de perpetuar su nombre, así que va a vivir después de él.

31 de 45

Pero, siempre, la solicitud de dinero se llevó a cabo de acuerdo con un plan que había sido cuidadosamente pensado, embellecido y alisado con el uso de la imaginación.

Si bien la Ley de la filosofía de éxito estaba en la etapa embrionaria, mucho antes de que se había organizado en un curso sistemático de la instrucción y se reduce a libros de texto, el autor estaba dando una conferencia en esta filosofía en un pequeño pueblo de Illinois.

Uno de los miembros de la audiencia era un joven vendedor de seguros de vida que había, pero recientemente asumido esta línea de trabajo. Después de escuchar lo que se dijo sobre el tema de la imaginación empezó a aplicar lo que había oído a su propio problema de la venta de seguros de vida.

Algo se dijo durante la conferencia, sobre el valor del esfuerzo aliado, a través del cual los hombres pueden disfrutar de un mayor éxito por el esfuerzo cooperativo, a través de un acuerdo de colaboración en virtud del cual cada "aumenta" los intereses de la otra.

Tomando esta sugerencia como su señal, el joven en cuestión formula inmediatamente un plan por el cual se ganó la cooperación de un grupo de empresarios que estaban en absoluto relacionados con la actividad aseguradora. El ir a la principal tienda de comestibles en su ciudad hizo arreglos con el tendero para dar una póliza de seguro de mil dólares a cada cliente que compre la pena de comestibles



no menos de cincuenta dólares cada mes. A continuación, hizo que una parte de su negocio para informar a la gente de este acuerdo y trajo a muchos nuevos clientes.

El groceryman tenía una gran tarjeta cuidadosamente colocado con letras en su tienda, informando a sus clientes de esta oferta de seguro gratis, lo que ayuda a sí mismo, ofreciendo a todos sus clientes un incentivo para hacer todas sus operaciones en la línea de comestibles con él.

Este joven de seguro de vida y luego se dirigió a la gasolina que lleva llenar dueño de la estación en la ciudad e hizo arreglos con él para asegurar que todos los clientes que han comprado toda su gasolina, aceite y otros artículos de motor de él.

A continuación se dirigió al restaurante que lleva en la ciudad e hizo un acuerdo similar con el propietario. Dicho sea de paso, esta alianza ha demostrado ser muy rentable para el hombre del restaurante, que comenzó inmediatamente una campaña publicitaria en la que afirmaba que su comida era tan puro, sano y bueno que todos los que comían en su casa con regularidad podría ser apto para vivir mucho más tiempo, por lo tanto, aseguraría la vida de cada cliente por \$ 1,000.00.

32 de 45

CHARLES CHAPLIN hace un millón de dólares al año de un divertido, caminar arrastrando los pies y un par de pantalones holgados, ya que hace "algo diferente".

Tomar la pista y "individualizar" a ti mismo con una idea distintiva. El vendedor de seguros de vida, entonces hizo arreglos con un constructor local y el hombre de bienes raíces para asegurar la vida de cada persona que compra la propiedad de él, por un monto suficiente para pagar el saldo adeudado de los bienes en caso de que el comprador murió antes de que se realizaron los pagos.

El joven en cuestión es ahora el agente general de una de las mayores compañías de seguros de vida en los Estados Unidos, con sede en una de las ciudades más grandes de Ohio, y su ingreso tiene un promedio muy por encima de \$ 25,000.00 al año. El punto de inflexión en su vida fue cuando descubrió lo que podría hacer un uso práctico de la Ley de la Imaginación.

No existe una patente en su plan. Se puede duplicarse una y otra vez por otros hombres de seguros de vida que conocen el valor de la imaginación. Ahora mismo, si se dedicaban a la venta de seguros de vida, creo que debería hacer uso de este plan aliándose a mí mismo con un grupo de distribuidores de automóviles en cada una de varias ciudades, lo que les permite vender más automóviles y, al mismo tiempo que se proporciona la venta de una gran cantidad de seguro de vida, a través de sus esfuerzos.

El éxito financiero no es difícil de conseguir después de que uno aprende a hacer un uso práctico de la imaginación creativa. Alguien con la suficiente iniciativa y liderazgo, y la imaginación necesaria, duplicará las fortunas que se realizan cada año por los dueños de cinco y diez tiendas Cent, mediante el desarrollo de un sistema de comercialización de la misma clase de productos que ahora se venden en estas tiendas, con la ayuda de las máquinas expendedoras.

Esto le ahorrará una fortuna personal de oficina, seguro contra robo, y reducir los gastos generales de operación de almacenamiento de muchas otras maneras. Tal sistema puede llevarse a cabo con el mismo éxito como alimento puede ser dispensado con la ayuda de máquinas de venta automática.

La semilla de la idea ha sido sembrada aquí. Es el suyo para tomar! Alguien con un giro de la invención de la mente se va a hacer una fortuna y al mismo tiempo salvar miles de vidas cada año, mediante el perfeccionamiento de un ferrocarril cruzando automática "control" que reducirá el número de accidentes de tráfico en los cruces.

33 de 45

El sistema, una vez perfeccionado, trabajará un poco después de este modo: A cien metros antes de llegar al cruce de ferrocarril del automóvil se cruzarán una plataforma algo del orden de una plataforma de gran escala utilizada para pesar objetos pesados, y el peso del automóvil bajará una puerta y suena un gong. Esto forzará el automóvil para reducir la velocidad.

Después del lapso de un minuto, la puerta volverá a subir y el coche puede continuar en su camino. Mientras tanto, habrá habido un montón de tiempo para la observación de la pista en ambas direcciones, para asegurarse de que ningún tren se están acercando. La imaginación, además de una cierta habilidad mecánica, le dará al conductor esta salvaguardia muy necesario, y hacer que el hombre que se perfecciona el sistema de todo el dinero que necesita y mucho más.

Algunos inventor que entiende el valor de la imaginación y tiene un conocimiento práctico del principio de radio, puede hacer una fortuna mediante el perfeccionamiento de un sistema de alarma que señalará la jefatura de policía y al mismo tiempo el interruptor de las luces y suena un gong en el lugar a ser robado, con la ayuda de un aparato similar al que se utiliza ahora para la radiodifusión.

Cualquier agricultor con la suficiente imaginación para crear un plan, más el uso de una lista de todas las licencias de automóviles emitidos en su estado, puede trabajar fácilmente una clientela de los conductores que vengan a su granja y comprar todas las verduras que se producen y todas las pollos se pueden subir, lo que ahorra el gasto de transportar sus productos a la ciudad. Al contratar a cada automovilista para la temporada que el agricultor puede estimar con precisión la cantidad de productos que debe proporcionar.

La ventaja para el automovilista, resultante del acuerdo, es que va a estar seguro de la producción directa de la propia explotación agrícola, a un costo menor de lo que podía comprarlo de los distribuidores locales. La gasolina en carretera dueño de la estación de llenado puede hacer un uso eficaz de la imaginación mediante la colocación de un puesto de comida cerca de su estación de servicio, y luego hacer algo de publicidad atractiva a lo largo de la carretera en cada dirección, llamando la atención sobre la "barbacoa", "hecho en casa bocadillos" o cualquier otra cosa que desee especializarse en.

El stand de comida hará que los automovilistas se detengan, y muchos de ellos se compra la gasolina antes de comenzar en su camino de nuevo. Estos son simples sugerencias, que no implican ningún determinada cantidad de complicaciones en relación con su uso, sin embargo, es uno de esos usos de la imaginación que traen éxito social financieros.

34 de 45

El plan de la tienda de auto-ayuda Piggly-Wiggly, que ganó millones de dólares para su autor, era una idea muy simple que cualquiera podría haber adoptado, sin embargo, considerar la imaginación

capaces estaba obligado a poner la idea de trabajar en una clase práctica de la manera.

La más sencilla y fácilmente adaptable a la necesidad de una idea, mayor es su valor, ya que nadie está buscando ideas que están involucrados con todo lujo de detalles o de cualquier manera complicada.

La imaginación es el factor más importante para entrar en el arte de vender. El vendedor Maestro es siempre el que hace un uso sistemático de la imaginación. El comerciante excelente se basa en la imaginación de las ideas que hacen su negocio excel. La imaginación puede ser utilizado con eficacia en la venta de hasta los artículos más pequeños de la mercancía, como corbatas, camisas, medias, etc

Procedamos a examinar hasta qué punto esto se puede hacer. Entré en una de las mejores mercerías conocidos de la ciudad de Filadelfia, con el propósito de poner persiguiendo algunas camisas y corbatas. Cuando me acerqué al mostrador empare a un joven se acercó y le preguntó: "¿Hay algo que quieras?"

Ahora bien, si yo hubiera sido el hombre detrás del mostrador no me hubiera hecho esa pregunta. Él debería haber sabido, por el hecho de que me había acercado al mostrador empare, que yo quería ver vínculos. Cogí dos o tres vínculos de la barra, los examinó brevemente, luego establecido todos menos uno de color azul claro que algo me atrajo. Finalmente me puse éste hacia abajo, también, y me puse a mirar a través del resto de la gama. El hombre detrás del mostrador, entonces tuvo una idea feliz.

Recogiendo una corbata amarilla llamativa de aspecto se enrolló alrededor de sus dedos para mostrar cómo se vería cuando atado, y le preguntó: "¿No es esto una belleza"

Ahora Odio lazos amarillos, y el vendedor no hizo ningún éxito particular en mí por lo que sugiere que una corbata amarilla llamativa es bastante. Si yo hubiera estado en el lugar de ese vendedor me hubiera cogido el lazo azul de la que había mostrado una decidida preferencia, y me he enrollado alrededor de mis dedos con el fin de poner de manifiesto su aspecto después de ser atado. Yo hubiera sabido lo que mi cliente quería observando los tipos de vínculos que recogió y examinó.

Por otra parte, habría conocido el lazo particular que mejor le gustaba en el momento en que él la sostuvo en sus manos. Un hombre no se quedará por un contador y acariciar una mercancía que no le gusta.

35 de 45

Si se les da la oportunidad, cualquier cliente le dará al vendedor de alerta la menor idea de la mercancía en particular, que conviene subrayar en un esfuerzo por hacer una venta. Entonces me acerqué al mostrador camisa.

Aquí me encontré con un señor mayor que le preguntó: "¿Hay algo que pueda hacer por usted hoy"

Bueno, me dije a mí mismo que si alguna vez hizo algo para mí tendría que ser hoy, ya que nunca podría volver a esa tienda en particular de nuevo. Le dije que quería ver las camisas, y describió el estilo y color de la camisa que quería. El anciano hizo todo un éxito conmigo cuando él respondió diciendo:

"Lo siento, señor, pero no están usando ese estilo en esta temporada, por lo que estamos no demostrarlo." El hombre que tiene miedo de dar crédito a los que le ayudara a hacer un trabajo meritorio es tan pequeña que Opportunity pasará de largo sin verlo algún día. Le dije que sabía que "ellos" no llevaban el estilo para el que le había pedido, y por esa misma razón, entre otras, que iba a llevarlo proporcionar lo que pude encontrar en la acción. Si hay algo que un hombre de ortigas - especialmente el tipo de hombre que sabe exactamente lo que quiere y lo describe el momento en que entra en la tienda - es que le digan que "no llevan esta temporada."

Tal afirmación es un insulto a la inteligencia de un hombre, o lo que él piensa que es su inteligencia, y en la mayoría de los casos es fatal para una venta. Si yo estuviera vendiendo bienes podría pensar lo que me daba la gana sobre el gusto del cliente, pero sin duda no estaría tan falto de tacto y diplomacia para decirle al cliente que pensé que no sabía su negocio.

Más bien preferiría manejar con mucho tacto, para mostrarle lo que yo creía que era más apropiada que la mercancía para la que había llamado, si lo que quería no estaba disponible.

Uno de los escritores más famosos y mejor pagados del mundo ha construido su fama y fortuna en el único descubrimiento de que es rentable para escribir sobre lo que la gente ya conoce y con las que ya están de acuerdo. La misma regla puede aplicarse también a la venta de mercancía.

El anciano finalmente derribado algunas cajas de la camisa y comenzó a trazar las camisas, las cuales ni siquiera eran similares a la camisa para que le había pedido. Le dije que ninguno de ellos adaptado, y cuando empecé a salir me preguntó si me gustaría ver algunas ligas bonitas.

36 de 45

Imagine It!

Para empezar no llevo tirantes, y, además, no había nada en mi manera o de apoyo para indicar que puede ser que les gusta mirar a las ligas. Es correcto que un vendedor a tratar de interesar a un cliente en mercancía para la cual no hace ninguna pregunta, pero el juicio se debe utilizar y cuidado de ofrecer algo que el vendedor tiene razones para creer que el cliente quiera.

Salí de la tienda sin haber comprado cualquiera de camisas o corbatas, y sintiendo un poco resentida porque había sido tan groseramente subestimado en cuanto a mis gustos por los colores y estilos. Un poco más abajo de la calle que entró en una pequeña tienda, un hombre que tenía camisas y corbatas en exhibición en la ventana. Aquí se manejó de manera diferente!

El hombre detrás del mostrador no hizo preguntas innecesarias o estereotipados. Echó una mirada a mí cuando entré en la puerta, me clasificó hasta con bastante precisión, y me recibió con una muy agradable "Buenos días, señor!" Luego preguntó: "¿Qué voy a mostrar primero, camisas o corbatas?"

Yo dije que iba a mirar las camisas de primera. Luego echó un vistazo al estilo de la camisa que llevaba pedido a mi tamaño, y comenzó a trazar las camisas del mismo tipo y color para el que yo estaba buscando, sin que lo diga una palabra más. Expuso seis estilos diferentes y se vigila para ver cuál elegiría primero. Miré a cada camiseta, a su vez, y lo ponían todo de vuelta en el mostrador, pero el vendedor observé que he examinado una de las camisetas de cerca un poco más que los otros, y que yo tenía un poco más de tiempo.

No bien establecido esta camisa abajo que el vendedor lo recogió y comenzó a explicar cómo se hizo. Luego fue a la barra corbata y volvió con tres muy bonitas lazos azules, del mismo tipo para el que yo había estado buscando, empató uno y lo sostuvo delante de la camisa, llamando la atención a la perfecta armonía entre los colores de los lazos y la camisa.

Antes había estado en la tienda de cinco minutos había comprado tres camisetas y tres lazos, y estaba en mi camino con el paquete bajo el brazo, la sensación de que aquí había una tienda a la que me gustaría volver cuando necesitaba más camisas y corbatas. Aprendí, después, que el comerciante dueño de la pequeña tienda donde hice estas compras paga un alquiler mensual de \$ 500.00 para la pequeña tienda, y hace una buena renta de la venta de nada más que camisas, corbatas y cuellos.

37 de 45

Tendría que ir a la quiebra, con un cargo fijo de \$ 500.00 por mes de alquiler, si no fuera por su conocimiento de la naturaleza humana que le permite hacer un alto porcentaje de las ventas a todos los que entran en su tienda. A menudo he observado las mujeres cuando estaban tratando en los sombreros, y he preguntado por qué los vendedores no leyeron la mente del posible comprador al ver su forma de manejar los sombreros. Una mujer entra en una tienda y pide que se le muestre algunos sombreros.

El vendedor comienza a sacar los sombreros y el posible comprador se inicia 48 los he probado. Si un sombrero le sienta bien, incluso en el más mínimo tipo de camino, que lo mantendrá en unos pocos segundos o unos pocos minutos, pero si ella no le gusta que se tire de la derecha de su cabeza el momento en que el vendedor tiene las manos el sombrero.

Por último, cuando el cliente se muestra un sombrero que le gusta ella comenzará a anunciar ese hecho, en términos que no vendedor bien informado dejará de comprender, mediante la organización de su pelo bajo el sombrero, o tirando de él hacia abajo en la cabeza sólo a la ángulo que más le gusta, y mirando el sombrero de la parte posterior, con la ayuda de un espejo de mano.

Los signos de admiración son inconfundibles. Por último, el cliente deberá quitarse el sombrero de la cabeza y empezar a mirar de cerca, luego se podrá fijar a un lado y permitir que otro sombrero que se trataba de ella, en cuyo caso el vendedor inteligente será dejar a un lado el sombrero acaba de quitar, y en el momento oportuno, que traerá de vuelta y pedir al cliente que intentarlo de nuevo.

Mediante la observación cuidadosa de los gustos del cliente y no le gusta una vendedora hábil menudo puede vender hasta tres o cuatro sombreros para el mismo cliente, en una sola sesión, con sólo mirar lo que atrae a los clientes y luego concentrarse en la venta de eso.

La misma regla se aplica en la venta de otros productos. El cliente, si se observa con atención, indicar claramente lo que se quiere, y si se sigue la pista, muy rara vez un cliente salir sin comprar. Creo que es una estimación conservadora cuando digo que totalmente setenta y cinco por ciento de los "paros", como los clientes no compra se llaman, se deben a la falta de tacto exhibición de mercancías.

El otoño pasado fui a una tienda de sombreros para comprar un sombrero de fieltro. Fue un concurrido sábado por la tarde y se me acercó un joven "extra" vendedor de la hora punta que aún no había aprendido a personas de tamaño hasta en un vistazo

38 de 45

Por ninguna buena razón que sea el joven bajó un derby marrón y se lo entregó a mí, o más bien trató de entregar a mí. Pensé que él estaba tratando de ser divertido, y se negó a tomar el sombrero en las manos, que le decía, en un intento por regresar el cumplido y ser gracioso, a su vez, "¿Le dice a historias de hora de acostarse también?"

Él me miró con sorpresa, pero no tomó la señal, lo que yo le había ofrecido. Si yo no hubiera observado el joven más de cerca de lo que me había observado, y lo dimensionado como un anticipo, pero sin experiencia "extra", que habría sido muy ofendido, porque si hay algo que odio es un derby de cualquier tipo, y mucho menos un derby marrón.

Uno de los vendedores regulares pasó a ver lo que pasaba, se acercó y le arrebató el clásico marrón de las manos del joven y, con una sonrisa en su rostro pretende ser una especie de concesión a mí, dijo: "¿Qué demonios está tratando de mostrar este señor, de todos modos? "

Eso arruinó mi diversión, y el vendedor que me había reconocido inmediatamente como un caballero me vendió el primer sombrero que llevó a cabo. El cliente generalmente se siente felicitó cuando un vendedor se toma el tiempo para estudiar la personalidad del cliente y diseñar mercancía de que se adapte a su personalidad.

Entré en una de las tiendas de ropa de los más grandes hombres en la ciudad de Nueva York, hace unos años, y pedí un traje, que describe exactamente lo que quería, pero sin mencionar el precio. El joven, que pretendía ser un vendedor, dijo que no creía que llevaba un traje de tal, pero me pasó a ver exactamente lo que yo quería que cuelga en un modelo, y llamó su atención a la demanda.

A continuación, hizo un éxito conmigo diciendo: "Oh, ese de ahí? Eso es un traje caro!" Cabezas calientes "ir con" pies fríos ".

El que pierde la paciencia suele ser un fanfarrón y al "llamado" es un cobarde. Su respuesta me hizo gracia, sino que también me molestó, así que le preguntó al joven lo que vio en mí lo que indica que no he venido a comprar un traje de alto precio?

Con vergüenza trató de explicar, pero sus explicaciones no son tan malos como la infracción original, y se dirigió hacia la puerta, murmurando algo a mí mismo acerca de "mancuernas". Antes de llegar a la puerta me encontré con otro vendedor que había sentido por mi manera de caminar y la expresión de mi cara que yo no estaba muy complacido.

39 de 45

Con tacto bien vale la pena recordar, este vendedor me conversaba mientras desahogaba mi mal y luego conseguí que volviera con él y miro a la demanda. Antes de salir de la tienda me compré el traje que entré a la vista, y otros dos que no había tenido la intención de compra. Esa fue la diferencia entre un vendedor y que condujo a clientes lejos.

Por otra parte, más tarde me presenté a dos de mis amigos a este mismo vendedor y él hizo las

ventas considerables a cada uno de ellos. Una vez estaba caminando por Michigan Boulevard, en Chicago, cuando el ojo se siente atraído por una hermosa traje gris en la ventana de la tienda de los hombres. No tenía ni idea de comprar el juego, pero tenía curiosidad por saber el precio, así que abrí la puerta y, sin entrar, simplemente empujé mi cabeza dentro y preguntó el primer hombre que vi lo mucho que la demanda en la ventana era. Luego siguió uno de los bits más inteligentes de las ventas de maniobra que he observado.

El vendedor sabía que no podía vender el juego a menos que entré en la tienda, así que dijo: "¿Es que no paso en el interior, señor, mientras yo averiguo el precio del traje?" Por supuesto que sabía el precio, todo el tiempo, pero que era su manera de mí desarme de la idea de que tenía la intención de tratar de venderme el traje. Por supuesto que tenía que ser tan cortés como el vendedor, así que le dije: "Por supuesto", y entré.

El vendedor dijo: "Pasen por aquí, señor, y voy a tener la información para usted." En menos de dos minutos me encontraba de pie frente a un caso, con mi abrigo, a punto de probar un escudo como el que yo había observado en la ventana. Después de estar en el escudo, que pasó a encajar casi perfectamente (que no fue un accidente, gracias a los ojos exactos de un vendedor de la observación) me llamó la atención a la buena, el tacto suave del material.

Me froté la mano hacia arriba y hacia abajo el brazo del escudo, como había visto el vendedor no al describir el material, y, por supuesto, fue una muy fina pieza de material. En ese momento yo había pedido una vez más el precio, y cuando me dijeron que el traje era sólo cincuenta dólares que estaba agradablemente sorprendido, porque me habían hecho creer que podría haber sido un precio mucho más alto.

40 de 45

Sin embargo, cuando vi por primera vez el traje en la ventana de mi suposición era que tenía un precio de alrededor de treinta y cinco dólares, y dudo que me hubiera pagado mucho para que yo no había caído en manos de un hombre que supo para mostrar el juego de la mejor manera. Si la primera mano trató de mí había unas dos tallas más grandes, o un tamaño demasiado pequeño, dudo que se hubiera hecho ninguna venta, a pesar del hecho de que todos los trajes de prêt-à-porter se venden en las mejores tiendas se alteran para encajar el cliente.

Compré ese traje "en el impulso del momento", como el psicólogo diría, y no soy el único hombre que compra productos en el mismo tipo de impulso. Un solo desliz por parte del vendedor le habría perdido la venta de ese traje. Si él había contestado: "Cincuenta dólares", cuando le pregunté el precio que habría dicho: "Gracias", y se han ido a mi manera sin tener en cuenta la demanda.

Más tarde, en la temporada que he comprado dos trajes más de este mismo vendedor, y si ahora yo vivía en Chicago lo más probable es que voy a comprar todavía otros trajes de él, porque él siempre me mostró trajes que estaban de acuerdo con mi personalidad.

La tienda Marshall Field, en Chicago, se hace más para la mercancía que cualquier otra tienda de su tipo en el país. Por otra parte, la gente a sabiendas prestan más en esta tienda, y sentirse mejor satisfechos que si compraban la mercancía en otra tienda por menos dinero. ¿Por qué es esto?

Bueno, hay muchas razones, entre ellas el hecho de que cualquier cosa comprada en la tienda del

campo, que no es del todo satisfactoria se puede devolver y cambiar por otras mercancías, o el precio de compra puede ser devuelto, así como los deseos de los clientes. Una garantía implícita va a todos los artículos vendidos en la tienda del campo.

Otra razón por la cual las personas pagarán más en la tienda de campo es el hecho de que se muestra y se muestra con mayor ventaja de lo que es en la mayoría de las otras tiendas de la mercancía. El Campo de ventanas-pantallas son realmente obras de arte, no menos que si fueron creados por el bien del arte solamente, y no sólo para vender mercancía. Lo mismo es cierto de los productos expuestos en la tienda.

Hay armonía y agrupación correcta de la mercancía en todo el Establecimiento en el campo, y esto crea una "atmósfera" que es más - mucho más - que meramente imaginaria.

41 de 45

Todavía otra razón por la cual la tienda de campo puede obtener más por mercancía que la mayoría de otros comerciantes se debe a la cuidadosa selección y la supervisión de los vendedores. Uno rara vez encuentra una persona empleada en el almacén de campo que uno no estarían dispuestos a aceptar como iguales sociales, o como un vecino.

No pocos hombres han conocido a chicas en la tienda del campo que más tarde se convirtió en su esposa. Mercancía comprada en la tienda del campo está lleno o envuelto más artístico que es común en otras tiendas, lo cual es otra razón por la que la gente sale de su camino y pagar precios más altos para el comercio allí. Ya que estamos en el tema de la envoltura artística de mercancía deseo de relacionar la experiencia de un amigo mío, que no dejará de transmitir un significado muy definido a quienes se dedican al negocio de la venta, ya que muestra cómo la imaginación puede ser utilizado incluso en envolver mercancía.

Este amigo tenía una pitillera de plata muy fino que había llevado durante años, y de la que se sentía muy orgulloso porque era un regalo de su esposa. El uso constante se había golpeado el caso con bastante mal. Se había doblado, abollado, las bisagras deformado, etc, hasta que decidió llevarlo a Caldwell del joyero, en Filadelfia, para su reparación. Dejó el caso y les pidió que le envíe a su oficina cuando estaba listo.

Unas dos semanas después, una nueva furgoneta de entrega espléndida al futuro con el nombre de Caldwell en él se detuvo delante de su oficina, y un buen hombre joven que busca en un uniforme limpio salió con un paquete que fue artísticamente envuelto y atado con una cinta de la cinta cadena.

El paquete ha pasado a ser entregado a mi amigo en su cumpleaños, y, habiendo olvidado de salir de la caja de cigarrillo para ser reparado, y la observación de la belleza y el tamaño del paquete que se entregó a él, que, naturalmente, se imaginó que alguien le había enviado un regalo de cumpleaños. Su secretario y otros trabajadores en su oficina se reunieron alrededor de la mesa para verle abrir su "presente".



Cortó la cinta y retira la cubierta exterior. Bajo esta era una cubierta de papel de seda, sujeta con hermosos sellos de oro con las iniciales Caldwell y de marca. Este documento ha sido retirado y he aquí! Una caja de felpa forrada más hermosa miró a los ojos. La caja fue abierta, y, después de retirar el embalaje de papel de seda, había una caja de cigarrillo, que reconoció, después de un cuidadoso examen, como la que él había dejado de ser reparado, pero no parecía el mismo caso, gracias a la imaginación del director de Caldwell.

**EM Statler convirtió en el más exitoso hombre HOTEL EN EL MUNDO POR LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO MÁS y MEJOR SERVICIO DE SUS PERSONAS SE LES PIDE A PAGAR.**

Cada abolladura había sido enderezado a cabo cuidadosamente. Las bisagras han sido rectificadas y el caso había sido pulido y limpiado por lo que brilló como lo hizo cuando fue comprado por primera vez. Simultáneamente una prolongada

"Oo-oooo-Oh!" de admiración salió de los espectadores, entre ellos el dueño de la caja de cigarrillo. Y el proyecto de ley! Oh, era un montón, y sin embargo el precio que se cobra por la reparación no parecía demasiado alto.

Como cuestión de hecho, todo lo que entró en la operación desde el embalaje de la caja, con la cubierta de tejido fino de papel, los sellos de oro, la cadena de cinta de la cinta, la entrega del paquete por un niño perfectamente uniformado, a partir de un nuevo pozo designado wagon entrega, se basa en la psicología cuidadosamente calculado, que sentó las bases para un alto precio por la reparación.

La gente, en general, no se quejan de los altos precios, siempre que el "servicio" o el embellecimiento de la mercancía es como para allanar el camino para que los altos precios. Lo que la gente se queja de, y con razón, es precios altos y servicio "descuidado".

Para mí no fue una gran lección de esta caja de cigarrillo de incidente, y creo que es una lección para cualquier persona que hace un negocio de venta de cualquier tipo de mercancía.

Los productos que se venden pueden ser en realidad vale la pena todo lo que está pidiendo para ellos, pero si no estudias cuidadosamente los temas de pantalla ventajosas y embalaje artísticas que pueden ser acusados de cobrar de sus clientes.

En la calle Broad, en la ciudad de Filadelfia, hay una tienda de fruta que los que frecuentan la tienda se cumplen en la puerta por un hombre en uniforme que se abre la puerta para ellos. Él no hace más que simplemente abrir la puerta, pero lo hace con una sonrisa (aunque sea una sonrisa cuidadosamente estudiado y ensayado), que hace que el cliente se sienta bienvenido, incluso antes de que él se mete dentro de la tienda.

Este comerciante de frutas especializada en cestas especialmente preparados de frutas. A las afueras de la tienda es una gran pizarra en la que se enumeran las fechas de salida de los diversos

transatlánticos que salen de la ciudad de Nueva York. Este comerciante atiende a las personas que deseen cestas de fruta entregada a bordo de barcos que salen en la que los amigos están navegando.

Si la novia de un hombre, o tal vez su esposa o un amigo muy querido, pasa a ser la navegación en una fecha determinada, naturalmente, quiere que la canasta de fruta que compras para ella estar adornados con volantes y "recortes".

Por otra parte, no está necesariamente buscando algo "barato" o incluso barato. Todo lo cual el comerciante de frutas provecho! Se pone de \$ 10.00 a \$ 25.00 para una cesta de fruta que se podía comprar a la vuelta de la esquina, no más de una cuadra de distancia, por entre \$ 3.00 a \$ 7.50, con la excepción de que éste no se embellece con los setenta y cinco centavos " valor de lujos que el primero contiene.

Tienda de este comerciante es un asunto pequeño, no más grande que la pequeña tienda en medio de la fruta-soporte, pero paga una renta de por lo menos \$ 15,000.00 al año en el lugar y gana más que la mitad de una fruta común cien rodales combinado, simplemente porque sabe cómo mostrar y entregar su mercancía por lo que apelan a la vanidad de los compradores. Esto no es sino una prueba más del valor de la imaginación.

El pueblo estadounidense - y esto significa todos ellos, no sólo los llamados ricos - son los que más gastan más extravagantes en la tierra, pero ellos insisten en "clase" cuando se trata de aspectos como la envoltura y el parto y otros adornos que añaden no valor real de la mercancía que compran.

44 de 45

El comerciante que entienda esto, y ha aprendido a mezclar imaginación con su mercancía, puede cosechar una cosecha abundante a cambio de su conocimiento. Y una gran mayoría lo están haciendo, también.

El vendedor que entiende la psicología de la correcta visualización, embalaje y entrega de la mercancía, y que sabe cómo mostrar sus mercancías para satisfacer los caprichos y las características de sus clientes, puede hacer simples mercancías que los precios de lujo, y lo que es más importante aún, que pueden hacerlo y seguir manteniendo el patrocinio de sus clientes con más facilidad que si se vende la misma mercancía sin apelación "estudiado" y el envoltorio artístico y servicio de entrega.

En un restaurante "barato", donde se sirve el café en tazas grandes, gruesas y los cubiertos se vea empañada o sucia, un bocadillo de jamón es sólo un sándwich de jamón, y si el dueño de un restaurante tiene quince centavos por ella lo está haciendo bien, pero sólo lado de la calle, donde se sirve el café en tazas finas delicadas, en las mesas prolijamente cubiertos, por las mujeres jóvenes bien vestidos, un sándwich de jamón mucho menor traerá una cuarta parte, por no hablar del coste de la punta a la camarera.

La única diferencia en los bocadillos no es más que en las apariencias; el jamón procede de la misma carnicero y el pan de la misma panadero, ya sean comprados de la antigua o la última restaurante. La diferencia de precio es muy considerable, pero la diferencia en la mercancía no es una diferencia de calidad o cantidad tanto como lo es de "ambiente", o las apariencias.

La gente le encanta comprar "apariencia" o de la atmósfera! Que no es sino una forma más refinada de decir lo que PT Barnum dijo sobre "un ser nacido cada minuto." No es una exageración de la realidad decir que un maestro de la psicología de ventas podría ir a la tienda del comerciante medio, donde el stock de bienes de la pena, digamos, \$ 50,000.00, y en muy leve gasto adicional hacer el caldo traer \$ 60,000.00 a \$ 75,000.00. Él no haría nada, excepto el entrenador a los vendedores en la proyección adecuada de la mercancía, después de haber comprado una pequeña cantidad de accesorios más adecuados, tal vez, y re-empaquetado de la mercancía en cubiertas y cajas más adecuadas.

45 de 45

La camisa de un hombre lleno de una a la caja, en la clase correcta de una caja, con un trozo de cinta y una lámina de papel de seda añadido para el embellecimiento, se puede hacer para que un dólar o un dólar y medio más que el misma camisa traerían sin el embalaje más artístico. Sé que esto es cierto, y yo lo he probado más veces de las que puedo recordar, para convencer a algunos comerciantes escépticos que no habían estudiado el efecto de "pantallas adecuadas."

Por el contrario establecidas, he demostrado, muchas veces, que los mejores camisa hecha no se puede vender la mitad de su valor si se retira de la caja y se coloca en un mostrador de negocio, con las camisas en busca inferiores, ambos ejemplos demuestran que las personas hacen no saben lo que están comprando - que van más por las apariencias que lo hacen por el análisis real de la mercancía que compran.

Esto es notablemente cierto en la compra de automóviles. El pueblo estadounidense quiere, y la demanda, el estilo en el aspecto de los automóviles. ¿Qué hay debajo de la capilla o en el eje trasero que no saben y no les importa, siempre y cuando el coche se ve la pieza. Henry Ford requiere casi veinte años de experiencia para aprender la verdad de la declaración que acaba de hacer, y aún así, a pesar de toda su capacidad de análisis, que sólo reconoce la verdad cuando se ven obligados a hacerlo por sus competidores.

Si no fuera cierto que la gente compra "apariencias" más de lo que compran "realidad" Ford nunca habría creado su nuevo automóvil. Ese coche es el mejor tipo de ejemplo de un psicólogo que hace un llamamiento a la tendencia que la gente tiene que comprar "apariencia", aunque, por supuesto, hay que admitir que en este ejemplo particular existe realmente el valor real del coche.

**GRAN LOGRO nace usualmente DE GRAN SACRIFICIO, Y  
NUNCA ES EL RESULTADO DE EGOÍSMO.**

## **Lección Siete – ENTUSIASMO**

El entusiasmo es un estado de ánimo que inspira y despierta uno para poner la acción en la tarea en cuestión. Hace más que esto - es contagiosa y afecta vitalmente no sólo los entusiastas, pero todos aquellos con quienes entra en contacto. El entusiasmo tiene la misma relación con un ser humano hace que el vapor de la locomotora-que es la fuerza motriz fundamental que impulsa a la acción. Los grandes líderes de los hombres son los que saben cómo inspirar entusiasmo en sus seguidores.

El entusiasmo es el factor más importante para entrar en el arte de vender. Es, con mucho, el factor más importante que entra en el discurso público. Si usted desea entender la diferencia entre un hombre que es entusiasta y quien no lo es, comparar Billy domingo con el hombre común de su profesión. El mejor sermón jamás entregado caería en oídos sordos si no estuviera respaldado con entusiasmo por el altavoz.

### **CÓMO EL ENTUSIASMO le afectará**

Mezclar entusiasmo con su trabajo y no va a parecer difícil o monótono. Entusiasmo para energizar su cuerpo que usted puede conseguir junto con menos de la mitad de la cantidad normal de sueño y, al mismo tiempo que le permitirá realizar de dos a tres veces más trabajo que usted realiza normalmente en un período determinado, sin la fatiga. Durante muchos años he hecho la mayor parte de mi escritura por la noche. Una noche, mientras estaba con entusiasmo en el trabajo sobre mi máquina de escribir, miré por la ventana de mi estudio, al otro lado de la plaza

desde la torre del Metropolitan, en la Ciudad de Nueva York, y vi lo que parecía ser el reflejo más peculiar de la luna en la torre.

2 de 43

Era de un color gris plateado, como yo nunca había visto antes. Tras una inspección más cercana me encontré con que el reflejo era la del sol de la mañana y no la de la luna. Ya era de día!

Yo había estado trabajando toda la noche, pero estaba tan absorto en mi trabajo que la noche había pasado como si fuera, pero una hora. Trabajé en mi tarea todo el día y toda la noche siguiente sin parar, a excepción de una pequeña cantidad de comida ligera. Dos noches y un día sin dormir, y con muy poco alimento, sin la más mínima evidencia de fatiga, no habrían sido posibles no había guardado mi cuerpo energizado con entusiasmo por el trabajo a mano.

El entusiasmo no es sólo una forma de hablar, sino que es una fuerza vital que se puede aprovechar y utilizar con provecho. Sin ella le asemejan a una batería eléctrica sin electricidad. El entusiasmo es la fuerza vital con la que recargar su cuerpo y desarrollar una personalidad dinámica.

Algunas personas son bendecidas con entusiasmo natural, mientras que otros deben adquirirla. El procedimiento a través del cual se puede desarrollar es simple. Comienza el hacer de la obra o la prestación del servicio que a uno le gusta lo mejor. Si usted debe estar situado de modo que no se puede participar convenientemente en la obra que más te guste, por el momento, entonces puede proceder a lo largo de otra línea de manera muy eficaz mediante la adopción de un objetivo principal definido que contempla su participación en ese trabajo en particular en algún futuro tiempo.

La falta de capital y muchas otras circunstancias sobre las que no tiene control inmediato puede obligar a participar en el trabajo que no te gusta, pero nadie puede dejar de determinar en su propia mente lo que su principal propósito definido en la vida debe ser, ni se puede detener a nadie, desde la planificación de los medios para traducir este objetivo en una realidad, ni puede nadie deje de mezclar entusiasmo con sus planes.

La felicidad, el objeto final de todo esfuerzo humano, es un estado de ánimo que se puede mantener sólo a través de la esperanza de progreso futuro. La felicidad está siempre en el futuro y no en el pasado. La persona feliz es aquel que sueña con alturas de logro que aún están inalcanzables. La casa tiene la intención de poseer, el dinero que va a ganar y colocar en el banco, el viaje va a tomar cuando se lo puede permitir, la "Posición en la vida que tiene la intención de llenar cuando usted se ha preparado, y la preparación, sí, éstas son las camisetas hings que producen felicidad.

3 de 43

Del mismo modo, estos son los materiales de los cuales se forma el objetivo principal definido, estas son las cosas sobre las cuales es posible que se entusiasman, no importa lo que su actual estación en la vida puede ser. Hace más de veinte años me entusiasmé más de una idea. Cuando la idea tomó forma primero en mi mente no estaba preparada para tener así el primer paso hacia su transformación en la realidad. Pero me crié en mi mente - me entusiasmé sobre ella mientras

miraba al futuro, en mi imaginación, y vi el momento en que yo estaría dispuesto a hacerlo realidad.

La idea era la siguiente: yo quería ser el director de una revista, basado en la regla de oro, a través del cual podía inspirar a la gente a tener coraje y tratar entre sí directamente. Por fin llegó mi oportunidad! y, el día del Armisticio de 1918, escribí el primer editorial para lo que iba a convertirse en la realización material de la esperanza que había permanecido en estado latente en la mente de casi una veintena de años. Con entusiasmo me sirvió en esa editorial de las emociones que había estado desarrollando en mi corazón durante un período de más de veinte años.

Mi sueño se había hecho realidad. Mi editorial de una revista nacional se había convertido en una realidad. Como ya he dicho, este editorial fue escrito con entusiasmo. Lo llevé a un hombre que conozco y con entusiasmo lo leí a él. El editorial terminaba con estas palabras:

"Por fin mis veinte años de edad, el sueño está a punto de hacerse realidad. Se necesita dinero, y mucha de ella, a publicar una revista nacional, y no tengo la menor idea de dónde voy a conseguir este factor esencial, pero esto me está preocupando para nada porque sé que voy a conseguir en alguna parte! "

Mientras escribía estas líneas, he mezclado el entusiasmo y la fe con ellos. Apenas había terminado de leer este editorial cuando el hombre al que he leído - la primera y única persona a la que había mostrado él - dijo: "Les puedo decir a dónde va a sacar el dinero, porque yo voy a suministrar él ".

Y lo hizo!

Sí, el entusiasmo es una fuerza vital, tan importante, de hecho, que ningún hombre que lo tiene muy desarrollado puede comenzar incluso a la aproximación de su poder de logro. Antes de pasar al siguiente paso en esta lección, quiero repetir y hacer hincapié en el hecho de que usted puede desarrollar entusiasmo por encima de su objetivo principal definido en la vida, no importa si usted está en condiciones de lograr ese propósito en este momento o no.

4 de 43

Usted puede estar muy lejos de la realización de su objetivo principal definido, pero si se quiere encender el fuego de entusiasmo en su corazón, y mantenerlo ardiendo, en poco tiempo los obstáculos que ahora están en el camino de la consecución de este propósito se derriten como por la fuerza de la magia, y se encontrará en posesión del poder que usted no sabía que poseía.

### **CÓMO SU ENTUSIASMO afecta a los demás**

Llegamos, ahora, a la discusión de uno de los temas más importantes de este curso de lectura, es decir, la sugestión. En las lecciones anteriores hemos discutido el tema de la autosugestión, que es la autosugestión. Usted vio, en la Lección Tres, lo que una parte importante de Auto-sugestión juega. Sugerencia es el principio por el cual sus palabras y sus actos, e incluso su estado de ánimo influyen en los demás.

Eso es posible comprender el poder de largo alcance de la sugestión, permítanme referirme a la lección introductoria, en la que se describe el principio de la telepatía. Si ahora entiende y acepta el principio de la telepatía (la comunicación del pensamiento de una mente a otra, sin la ayuda de signos, símbolos o sonidos) como una realidad, que, por supuesto, entender por qué el entusiasmo es contagioso, y por qué influye todo ello en su radio.

Una de las cosas más valiosas que un hombre puede aprender es el arte de utilizar los conocimientos y la experiencia de los demás. Cuando tu mente está vibrando a un ritmo elevado, ya que se ha estimulado con entusiasmo, esa vibración registra en la mente de todos dentro de su radio, y sobre todo en la mente de aquellos con los que entra en contacto.

Cuando un orador público "sintió" la sensación de que su audiencia está "en armonía" con él se limita a reconocer el hecho de que su propio entusiasmo ha influido en la mente de sus oyentes hasta que sus mentes están vibrando en armonía con las suyas. Cuando el vendedor de "sentidos" el hecho de que en el momento "psicológico" para cerrar una venta ha llegado, él simplemente se siente el efecto de su propio entusiasmo, ya que influye en la mente de su posible comprador o lugares que la mente "en armonía" (en armonía ) con los suyos.

5 de 43

El tema de la propuesta constituye tan vitalmente una parte importante de esta lección y de todo el curso, que procederá ahora a describir los tres medios a través de los que opera normalmente, es decir, lo que usted dice, lo que se hace y lo que piensa! Cuando usted está entusiasmado sobre los bienes que se venden o de los servicios que se ofrecen, o el discurso va a entregar, su estado de ánimo se vuelve obvio para todos los que te oyen, por el tono de su voz.

Si alguna vez has pensado en ello de esta manera o no, es el tono en que usted hace una declaración, más de lo que es la propia declaración, que lleva la declaración de culpabilidad o no logra convencer. Ningún simple combinación de palabras nunca puede tomar el lugar de una profunda creencia en un comunicado que se expresa con la quema de entusiasmo.

Las palabras no son más que sonidos desvitalizadas menos color con el sentimiento que nace del entusiasmo. Aquí la palabra impresa me falla, porque yo nunca podré expresar con el mero tipo de papel y la diferencia entre las palabras que caen de los labios sin emociones, sin el fuego del entusiasmo de atrás de ellos, y los que parecen derramar de un corazón que está llena de afán de expresión.

La diferencia está ahí, sin embargo. Por lo tanto, lo que usted dice, y la forma en que lo dice, tiene un significado que puede ser todo lo contrario a lo que se pretende. Esto representa más de un incumplimiento por parte del vendedor que presenta sus argumentos con palabras que parecen bastante lógico, pero carecen de la coloración que puede venir sólo de entusiasmo que nace de la sinceridad y la fe en los productos que está tratando de vender.

Sus palabras, decían una cosa, pero el tono de su voz sugiere algo completamente diferente, por lo que no se hizo ninguna venta. Lo que usted dice es un factor importante en el funcionamiento del principio de la sugerencia, pero no tan importante como lo que usted lo hace. Los actos contarán por más que sus palabras, y ¡ay de vosotros si los dos no llegan a armonizar.

Si un hombre predica la Regla de Oro como norma racional de conducta que sus palabras caerán

en oídos sordos si no practica lo que predica. El sermón más efectivo que cualquier hombre puede predicar sobre la solidez de la regla de oro es la que predica, por sugestión, cuando se aplica esta norma en sus relaciones con sus semejantes.

6 de 43

Si un vendedor de automóviles Ford eleva a su posible comprador en un Buick, o alguna otra marca de coche, todos los argumentos que puede presentar en nombre de la Ford se quedarán sin efecto.

Una vez que entré en una de las oficinas de la Sociedad dictáfono mirar un dictáfono (dictáfono). El vendedor responsable presentó un argumento lógico en cuanto al fondo de la máquina, mientras que el taquígrafo a su lado estaba transcribiendo cartas de una forma rápida cuaderno.

Sus argumentos a favor de un dictáfono, en comparación con el viejo método de dictar a un taquígrafo, no me impresionaron, porque sus acciones no estaban en armonía con sus palabras. Tus pensamientos constituyen la más importante de las tres formas en las que se aplica el principio de la propuesta, por la razón que ellos controlan el tono de sus palabras y, hasta cierto punto al menos, de sus acciones.

Si tus pensamientos y tus acciones y tus palabras armonizan, usted está limitado para influir en las personas con quienes entran en contacto, más o menos por su forma de pensar. Procederemos ahora a analizar el tema de la sugestión y para mostrar exactamente cómo aplicar el principio sobre el que opera. Como ya hemos visto, la propuesta difiere de Auto-sugestión de una sola manera - la utilizamos, consciente o inconscientemente, cuando nos influimos en los demás, mientras que usamos Auto-sugestión como un medio para influir en nosotros mismos.

Antes de que pueda influir en otra persona a través de la sugestión, la mente de esa persona debe estar en un estado de neutralidad, es decir, que debe estar abierto y receptivo a su método de sugestión.

Aquí es donde la mayoría de los vendedores no - que tratar de hacer una venta antes de que la mente del posible comprador se ha vuelto receptiva o neutralizados. Este es un punto vital, en esta lección que me siento impelido a vivir en ella hasta que no puede haber ninguna duda de que entiende el principio de que estoy describiendo.

Cuando digo que el vendedor debe neutralizar la mente de su posible comprador antes de hacer una venta me refiero a que la mente del posible comprador debe ser crédulos. Un estado de la confianza debe haber sido establecido y es obvio que no puede haber una regla fija, ya sea para establis Hing confianza o neutralizar la mente a un estado de apertura.

7 de 43

Aquí el ingenio de que el vendedor debe proporcionar lo que no se puede ajustar hacia abajo como una regla dura y rápida. Conozco a un vendedor de seguros de vida que vende más que las políticas de las grandes, que asciende a \$ 100,000.00 y hacia arriba. Antes de que este hombre, incluso se acerca al tema de los seguros con un cliente potencial que se familiariza con la historia completa del posible cliente, incluyendo su educación, su situación financiera, sus



excentricidades, si los tiene, sus preferencias religiosas y otros datos demasiado numerosas para ser enumeradas.

Armado con esta información, se las arregla para conseguir una introducción en condiciones, que le permitía conocer el cliente potencial en un contexto social, así como una forma de negocio. Nada se dice sobre la venta de seguros de vida durante su primera visita, ni su segundo, ya veces no se acerca al tema de los seguros hasta que se ha hecho muy bien familiarizado con el cliente potencial.

Durante todo este tiempo, sin embargo, no está disipando sus esfuerzos. Él está aprovechando estas visitas amistosas con el fin de neutralizar la mente de su cliente potencial, es decir, que está construyendo una relación de confianza para que cuando llegue el momento de que hable de seguro de vida que la que dice que va a caer en oídos que escuchar de buen grado. Hace algunos años escribí un libro titulado *Cómo vender sus servicios*.

Justo antes de que el manuscrito fue a la editorial, se me ocurrió pedir a algunos de los hombres bien conocidos de los Estados Unidos para escribir cartas de apoyo que se publicarán en el libro. A continuación, la impresora estaba esperando el manuscrito, por lo que me apresuré a escribí una carta a unos ocho o diez hombres, en la que brevemente esbozado exactamente lo que quería, pero la carta trajo de vuelta ninguna respuesta.

Había cumplido con dos requisitos importantes para el éxito - que yo había escrito la carta con tanta prisa que yo había dejado de inyectar el espíritu de entusiasmo en él, y, me había olvidado lo que la palabra de la carta que tenía el efecto de neutralizar la mente de aquellos a quienes fue enviado, por lo tanto, no había allanado el camino para la aplicación del principio de la sugestión.

8 de 43

Después descubrí mi error, y luego escribí una carta que fue basado en una aplicación estricta del principio de la sugestión, y esta carta no sólo trajo respuestas de todos aquellos a quienes fue enviado, pero muchas de las respuestas eran maestras y serví, lejos más allá de mis mejores esperanzas, como suplementos valiosos del libro. A efectos de comparación, para mostrar cómo el principio de la sugerencia puede ser usado en escribir una carta, y lo que juega un papel importante el entusiasmo para dar la palabra escrita "carne", las dos letras se reproducen aquí.

No será necesario indicar qué letra falló, como que será bastante obvio: un cuidadoso inventario de todas sus experiencias pasadas puede divulgar el hecho sorprendente de que todo ha sucedido lo mejor.

Mi querido Sr. Ford:

Estoy terminando un manuscrito para un nuevo libro titulado *Cómo vender sus servicios*.

Anticipo que la venta de varios cientos de miles de estos libros y creo que aquellos que compren el libro sería bienvenida a la oportunidad de recibir un mensaje tuyo en cuanto al mejor método de comercialización de los servicios personales. ¿Quieres, pues, la bondad de darme unos minutos de su tiempo al escribir un mensaje breve para ser publicado en mi libro?

Este será un gran favor para mí personalmente y sé que sería apreciado por los lectores del libro. Gracias de antemano por cualquier cuenta que usted puede cuidar a mostrarme, soy,

Atentamente, el Excmo. Thomas R. Marshall,

Vice-Presidente de los Estados Unidos,

Washington, DC

Mi querido señor Marshall:

¿Le apetece la oportunidad de enviar un mensaje de ánimo, y posiblemente una palabra de consejo, a unos cientos de miles de sus semejantes que no han podido dejar su huella en el mundo con tanto éxito como lo ha hecho?

He completado sobre un manuscrito de un libro que será titulado *Cómo vender sus servicios*. El punto principal hecho en el libro es que el servicio prestado es la causa y el efecto es sobre de pago, y que este último varía en proporción a la eficiencia de la antigua.

El libro no estaría completo sin unas palabras de consejo de unos hombres que, como tú, han venido desde el fondo a posiciones envidiables en el mundo.

9 de 43

Por lo tanto, si usted me va a escribir sus opiniones en cuanto a los puntos más importantes a tener en cuenta por aquellos que están ofreciendo servicios personales en venta pasaré su mensaje a través de mi libro, que asegurará su cada vez más en las manos donde pueda hacer mucho bien para una clase de personas serias que están luchando por encontrar su lugar en la obra del mundo.

Sé que eres un hombre muy ocupado, el Sr. Marshall, pero por favor tenga en cuenta que con sólo llamar a su secretario y dictar una breve carta que le enviaba un mensaje importante para posiblemente medio millón de personas. En el dinero no valdrá para la marca de dos ciento que va a colocar en la carta, pero, si se estiman a partir del punto de vista del bien que se puede hacer a otros que son menos afortunados que tú, puede valer la pena la diferencia entre el éxito y el fracaso de muchos una persona digna que va a leer su mensaje creen en él, y se guíe por el mismo.

Muy cordialmente suyo,

Ahora, analicemos las dos cartas y descubra por qué uno fracasó en su misión mientras que el otro tuvo éxito. Este análisis debe comenzar con uno de los fundamentos más importantes del arte de vender, a saber el motivo. En la primera carta, es evidente que el motivo es por completo una de su propio interés.

La carta indica exactamente lo que se quiere, pero la redacción de la misma deja lugar a dudas de por qué se hace la petición o la que está destinada, a las prestaciones. Estudio de la sentencia en el segundo párrafo, "Este será un gran favor a mí en lo personal, etc" Ahora bien, puede parecer un rasgo peculiar, pero la verdad es que la mayoría de la gente no conceder favores sólo para complacer a los demás.

Si le pido que preste un servicio que me va a beneficiar, sin hacerle llegar alguna ventaja correspondiente, no muestran mucho entusiasmo en la concesión de ese favor, usted puede rechazar por completo si usted tiene una excusa plausible para negarse. Pero si le pido que preste un servicio que beneficiará a una tercera persona, a pesar de que el servicio debe prestarse a través de mí, y si ese servicio es de una naturaleza tal que es probable que refleje de crédito sobre usted, lo más probable es que usted hará que el servicio de buena gana.

Vemos esto demostrado por la psicología del hombre que lanza una moneda al mendigo en la calle, o tal vez incluso se niega la moneda de diez centavos, pero de buena gana las manos más de cien o mil dólares al trabajador de la caridad que se está pidiendo en nombre de los demás.

10 de 43

Sin embargo, la sugerencia más dañino de todos se encuentra en el último y más importante punto de la carta,

"Gracias de antemano por cualquier cuenta que usted puede cuidar a mostrarme."

Esta frase sugiere que el autor de la carta prevé la denegación de su solicitud. Se indica claramente la falta de entusiasmo. Esto allana el camino para la denegación de la solicitud. No hay una sola palabra en toda la carta que pone en la mente de un hombre a quien se le envió una razón satisfactoria por qué debe cumplir con la solicitud.

Por otro lado, se puede ver claramente que el objetivo de la carta es para obtener de él una carta de apoyo que ayudará a vender el libro. El argumento de venta más importante - de hecho, el único argumento a disposición en relación con esta solicitud de venta, se ha perdido debido a que no fue llevado a cabo y se estableció que el verdadero motivo de realizar la consulta.

Este argumento no era más que débilmente se menciona en la sentencia,

"Creo que aquellos que comprenden el libro sería bienvenida a la oportunidad de recibir un mensaje tuyo en cuanto al mejor método de comercialización de los servicios personales."

El primer párrafo de la letra viola un importante fundamental del arte de vender, ya que sugiere claramente que el objetivo de la carta es el de obtener alguna ventaja de su autor, y ni siquiera alusión a ninguna ventaja correspondiente para que se acumule a la persona a la que sea enviado.

En vez de neutralizar la mente del destinatario de la carta, como debe hacerlo, tiene el efecto contrario, sino que lo lleva a cerrar su mente contra todo argumento que sigue, sino que lo pone en un estado de ánimo que hace que sea fácil para él dijo que no. Me recuerda a un vendedor - o, tal vez debería decir, un hombre que quería ser un vendedor - que alguna vez se me acercó con el propósito de venderme una suscripción para el Saturday Evening Post.

Mientras sostenía un ejemplar de la revista frente a mí-sugirió la respuesta que debería hacer con esta pregunta: "Usted no suscribir el mensaje para que me ayude, ¿verdad?"

Por supuesto le dije que no!

Él había hecho fácil para mí decir no. No hubo entusiasmo posterior de sus palabras, y la tristeza y el desaliento fueron escritos en su rostro.

11 de 43

Necesitaba la comisión que habría hecho en mi suscripción si hubiera comprado, no hay duda - pero sugirió nada de lo que hizo un llamamiento a mi propio interés motivo, por lo tanto, perdió una venta. Pero la pérdida de éste venta no era el más triste de su desgracia, la parte triste es que esta misma actitud estaba causando que perdiera el resto de las ventas, que podría haber hecho si hubiera cambiado su enfoque.

Unas semanas más tarde, otro agente de suscripción se acercó a mí. Estaba vendiendo una combinación de seis compartimientos, uno de los cuales era el Saturday Evening Post, pero lo diferente que era su enfoque. Echó un vistazo a mi mesa de la biblioteca, en la que vio a varias revistas, entonces en mi biblioteca, y exclamó con entusiasmo: "¡Oh, ya veo que eres un amante de los libros y las revistas."

Con orgullo se declaró culpable de los cargos. Observe la palabra "orgullo", ya que tiene una importante relación con este incidente. Me acosté el manuscrito que estaba leyendo cuando este vendedora entró, porque yo podía ver que ella era una mujer de inteligencia. Así como llegué a ver esto voy a dejar a tu imaginación.

El punto importante es que me acosté el manuscrito y, de hecho sentí ganas de escuchar lo que tenía que decir. Con la ayuda de once palabras, además de una agradable sonrisa, además de un tono de entusiasmo genuino, había neutralizado mi mente lo suficiente como para hacer que me gustaría oírla.

Ella había llevado a cabo su tarea más difícil, con esas pocas palabras, porque me había hecho a la idea, cuando se anunció que iba a mantener mi manuscrito en mis manos y así transmitir a su mente, lo más cortésmente que pude, el hecho de que estaba ocupado y no quería ser detenido. Siendo un estudiante de arte de vender y de la sugestión, me miraba atentamente para ver cuál sería su próximo movimiento.

Tenía un montón de revistas bajo el brazo y yo esperaba que ella desenrollarlo y empezar a animarme a comprar, pero no lo hizo. Usted recordará que dije que estaba vendiendo una combinación de seis revistas, no sólo tratando de vender.

**Primeras impresiones realmente cuentan. Vestido para mirar la parte que quiere interpretar en la vida, pero tenga cuidado de no exagerar.**

12 de 43

Se acercó a mis estantes de libros, sacó una copia de los Ensayos de Emerson, y durante los siguientes diez minutos, ella habló sobre el ensayo de Emerson sobre indemnización por lo interesante que me perdí de vista el rol de las revistas que ella llevaba. (Ella estaba neutralizando mi mente un poco más.) Por cierto, me dio un número suficiente de nuevas ideas acerca de la obra de Emerson de proporcionar material para un excelente editorial.

Entonces ella me preguntó qué revistas Recibí regularidad, y después de que le dije que ella sonrió mientras comenzaba a desenrollar su paquete de revistas y los puso sobre la mesa frente a

mí. Analizó sus revistas, uno por uno, y explicó por qué debería tener cada uno de ellos. El Saturday Evening Post me traería la ficción más limpio; Literary Digest me traía las noticias del mundo en forma condensada, como un hombre ocupado como yo pediría, la revista americana me traía las últimas biografías de los hombres que estaban llevando en los negocios y la industria, y así sucesivamente, hasta que ella se había cubierto toda la lista.

Pero yo no estaba respondiendo a su argumento de la misma libertad que ella pensó que debería tener, por lo que me pasó esta suave sugerencia: "Un hombre de su posición se ve obligada a estar bien informado y, si no lo es, se mostrará en su propio trabajo! "

Ella dijo la verdad!

Su observación era tanto un elogio y una reprimenda suave. Ella me hizo sentir un poco avergonzado porque ella había tomado el inventario de mi material de lectura - y seis de las revistas más importantes no estaban en mi lista. (Los seis que ella estaba vendiendo.) Entonces empecé a "caer" por preguntarle cuánto costarían las seis revistas. Se puso el toque final de una charla de ventas bien presentado por esta respuesta diplomática:

"El costo?"

¿Por qué, el costo de todo el número es menos de lo que recibe de una página del manuscrito mecanografiado que tenía en sus manos cuando entré "Otra vez ella dijo la verdad.

¿Y cómo fue que sucedió que adivinar tan bien lo que estaba haciendo para mi manuscrito? La respuesta es, no lo supongo - que sabía! Ella hizo una parte de su negocio para hacerme salir con tacto como a la naturaleza de mi trabajo (que de ninguna manera me hizo enojar).

Ella llegó a ser tan profundamente interesado en el manuscrito, que yo había previsto, cuando llegó, que en realidad me induce a hablar de ello. (Yo no estoy diciendo, por supuesto, que esto requiere ningún gran cantidad de ski ll o persuasión, por no he dicho que era mi manuscrito?)

13 de 43

En mis comentarios sobre el manuscrito, sospecho que admití que estaba recibiendo \$ 250,00 para las quince páginas, sí, estoy seguro de que era lo suficientemente descuidado como para admitir que estaba siendo bien pagado por mi trabajo. Tal vez ella me indujo a hacer el ingreso. En todo caso, la información es valiosa y ella hizo uso efectivo de la misma en el momento psicológico.

Por lo que sé que era parte de su plan para observar cuidadosamente todo lo que vio y escuchó, con el objeto de averiguar cuáles eran mis debilidades y lo que yo estaba más interesado en la discusión. Algunos vendedores se toman el tiempo para hacer esto, algunos no lo hacen. Ella fue uno de los que lo hicieron.

Sí, ella se fue con mi pedido de las seis revistas, también mis doce dólares. Pero eso no fue todo el beneficio que deriva de sugerencia tacto más entusiasmo, ella tiene mi consentimiento para sondear mi oficina, y antes de que ella se fue, ella tenía otras cinco órdenes de mis empleados. En ningún momento durante su estancia qué dejó la impresión de que estaba favoreciendo a ella por la compra de sus revistas.

Justo al contrario, claramente me impresionó con la sensación de que me estaba prestando un favor. Esta fue la sugerencia tacto. Antes de llegar fuera de este incidente, deseo hacer un reconocimiento - cuando me hizo entrar en la conversación que ella lo hizo de tal manera que hablé con entusiasmo. Hay dos razones para esto.

Ella era uno de ellos, y el otro era el hecho de que se las arregló para conseguir que hable de mi trabajo! Por supuesto, no estoy sugiriendo que usted debe ser lo suficientemente entrometido sonreír a mi descuido mientras usted lee esto, o que usted debe deducir de este hecho la impresión de que esta vendedora de tacto en realidad me llevó a hablar de mi propio trabajo con el fin de neutralizar mi mente para que yo escuche a ella, cuando estaba listo para hablar de sus revistas, con toda la paciencia que había escuchado.

Sin embargo, si debe ser lo suficientemente inteligente como para sacar una lección de su método, no hay manera de que yo te detenga de hacerlo. Como ya he dicho, cuando hablé me entusiasmo mezclado con mi conversación. Tal vez cogí el espíritu de entusiasmo por parte de esta vendedora astuta, cuando hizo ese comentario de apertura cuando entró en mi estudio.

14 de 43

Sí, estoy seguro de que este es el lugar donde lo cogí, y estoy tan segura de que su entusiasmo no era una cuestión de accidente. Se había entrenado para buscar algo en la oficina de su posible comprador, o su trabajo, o su conversación, sobre el cual podía expresar entusiasmo. Recuerde, la sugestión y entusiasmo van de la mano! Recuerdo como si fuera ayer, la sensación que se apoderó de mí cuando que los aspirantes a vendedor que empujó Saturday Evening Post en frente de mí, al tiempo que observaba:

"Usted no suscribir el mensaje para que me ayude, ¿verdad?"

Sus palabras se enfriaron, estaban sin vida, sino que carecían de entusiasmo, se registraron una impresión en mi mente, pero esa impresión fue uno de frialdad. Quería ver al hombre salir a la puerta a la que había llegado pulg

Eso sí, no soy naturalmente indiferente, pero el tono de su voz, la expresión de su rostro, su porte general, sugerí que él estaba allí para pedirle un favor y no ofrecer una. Sugerencia es uno de los principios más sutiles y poderosas de la psicología. Usted está haciendo uso de ella en todo lo que haces y dices y piensas, pero, si no se entiende la diferencia entre sugestión negativa y la sugestión positiva, usted puede utilizar de tal manera que se está llevando a derrotar en lugar de éxito.

La ciencia ha establecido el hecho de que a través del uso negativo de la vida sugerencia puede ser extinguido. Hace algunos años, en Francia, un criminal condenado a muerte, pero antes de la hora de su ejecución se realizó un experimento en el que había probado de manera concluyente que a través del principio de la muerte sugerencia, se podría producir.

El delincuente fue llevado a la guillotina y su cabeza fue colocada por el quirófano, después de haber sido los ojos vendados. A continuación, pesada, tablón filos se dejó caer sobre su cuello, produciendo un choque similar a la de un cuchillo afilado. Entonces el agua caliente se vierte suavemente en el cuello y se dejó gotear lentamente por su espalda, para imitar el flujo de sangre caliente.

En siete minutos, los médicos declararon muerto. Su imaginación, a través del principio de la sugestión, se había convertido en realidad el tablón filos en una hoja de guillotina y se detuvo su corazón lata.

15 de 43

En el pequeño pueblo donde me crié, vivía una anciana que se quejaba constantemente de que temía la muerte por cáncer. Durante su infancia se había visto a una mujer que tenía cáncer y la vista había impresionado tanto en sí en su mente que ella comenzó a buscar los síntomas de cáncer en su cuerpo.

Estaba segura de que cada pequeño dolor y el dolor fue el comienzo de su tiempo esperado para el síntoma de cáncer. He visto su casa su mano en su pecho y he oído exclamar:

"Oh, estoy seguro de que tengo un cáncer de crecimiento aquí. Puedo sentirlo."

Cuando nos quejamos de esta enfermedad imaginaria, ella siempre puso su mano sobre su pecho izquierdo, donde se cree que el cáncer la estaba atacando. Desde hace más de veinte años seguía así. Hace unas semanas murió - con el cáncer en el pecho izquierdo! Si sugerencia será convertir en realidad el borde de una tabla en una hoja de guillotina y transformar las células sanas del cuerpo en parásitos de los cuales se desarrollará el cáncer, no puedes imaginar lo que va a hacer en la destrucción de gérmenes de la enfermedad, si está bien dirigido?

Sugerencia es la ley por la que los curanderos mentales funcionan lo que parecen ser milagros. He sido testigo de la eliminación de crecimientos parásitos conocidos como verrugas, a través de la ayuda de la sugestión, dentro de las cuarenta y ocho horas. La mitad de los naufragios que el océano de esparcir la vida

Si alguna estrella había sido su guía, podría de seguridad ahora estar en la cresta, pero iban a la deriva con la marea. Usted - el lector de esta lección - Puede ser enviado a la cama con una enfermedad imaginaria de la peor clase, de dos horas de tiempo o menos, a través del uso de la sugestión.

Si usted debe comenzar por la calle y tres o cuatro personas en quien tenía confianza debe conocerlo y cada uno exclamar que te ves mal que estaría listo para un doctor. Esto me recuerda una experiencia que tuve una vez con un vendedor de seguros de vida. Yo había hecho una solicitud para una política, pero estaba indeciso sobre si me gustaría tener diez o veinte mil dólares.

Mientras tanto, el agente me había enviado con el médico de la compañía de seguros de vida a examinar. Al día siguiente me llamaron de nuevo para otro examen. La segunda vez que el examen fue más la búsqueda, y el médico realiza una mirada de preocupación en su rostro.

16 de 43

El tercer día me llamaron de nuevo, y esta vez dos médicos consultoría estaban ahí para mirar por encima. Me dieron el examen más búsquedas que jamás había recibido ni siquiera oído hablar.

Al día siguiente, el agente me llamó y se dirigió a mí en los siguientes términos:

"No quiero alarmarte! Pero los médicos que le examinaron no estoy de acuerdo con su análisis. Usted todavía no ha decidido si va a tener un valor de seguro de diez o veinte mil dólares, y yo no creo que sea justo para mí para darle un informe sobre el examen médico hasta que se tome esta decisión, porque si lo hiciera usted puede sentir que me estaba instando a que tome la mayor cantidad "

Entonces me habló y dijo:

"Bueno, ya he decidido tomar la cantidad completa."

Es cierto, me había decidido tomar la política completa de veinte mil dólares. Decidí que el momento en que el agente puso la propuesta en mi mente que tal vez tenía alguna debilidad constitucional que hacen que sea difícil para mí para conseguir la mayor cantidad de seguro como yo quería.

"Muy bien", dijo el agente, "ahora que usted ha decidido que siento que es mi deber decirle que dos de los médicos creen que tiene la bacteria de tuberculosis en el sistema, mientras que los otros dos no están de acuerdo con ellos."

El truco se había convertido. Sugerencia Clever me había empujado sobre la cerca de la indecisión y todos estábamos satisfechos. ¿De dónde viene el entusiasmo entrar, me lo preguntas?

No importa, "se produjo en" bien, pero si usted desea saber quién lo trajo usted tendrá que pedir al agente de seguros de vida y sus cuatro cómplices médicos, porque estoy seguro de que debe haber tenido una carcajada a costa mía. Pero el truco estaba bien. Necesitaba que el seguro de todos modos.

Por supuesto, si quieres pasar a ser un agente de seguros de vida que no tomar esta idea y el trabajo que en el próximo cliente potencial que es lento en la toma de una decisión acerca de tomar una póliza. Por supuesto que no! Hace unos meses recibí una de las piezas más eficaces de publicidad que he visto.

Era un pequeño libro limpio en el que un vendedor de seguros de automóvil inteligente había reproducido despachos de prensa que se había reunido de todas partes del país, en el que se demostró que el sesenta y cinco automóviles fueron robados en un solo día. En la última página del libro fue esta declaración muy sugerente: "Su coche puede ser el siguiente para ir es que los asegurados.?"

17 de 43

En la parte inferior de la página de nombre y dirección del vendedor, también su número de teléfono. Antes de que hubiera terminado de leer las dos primeras páginas del libro que se llama el vendedor por teléfono y le hice la investigación sobre las tarifas. Llegó justo a verme, y usted sabe el resto de la historia.

Volver, ahora, a las dos cartas y analicemos la segunda, que reunió las respuestas deseadas de todo a quien se le ha enviado. Estudio, con cuidado, el primer párrafo y se dará cuenta que se hace una pregunta que se pueda contestar en mas de una forma.



Compare esto con el primer párrafo de la primera carta, haciéndose cuál de los dos habría impresionado lo más favorablemente. Este párrafo establece lo que es para un doble propósito: en primer lugar, se pretende servir al propósito de neutralizar la mente del lector, por lo que va a leer el resto de la carta, en una actitud de mente abierta, y, en segundo lugar, se hace una pregunta que puede ser contestada en más que un camino, con el propósito de cometer el lector un punto de vista que armoniza con la naturaleza del servicio que se solicita a prestar en los párrafos siguientes de la carta.

En la segunda lección de este curso que ha observado que Andrew Carnegie se negó a responder a mi pregunta, cuando le pregunté a qué atribuía su éxito, hasta que él me había pedido que definir la palabra éxito. Lo hizo para evitar malos entendidos. El primer párrafo de la carta que estamos analizando está escrita de tal manera que se establece el objeto de la carta y, al mismo tiempo obliga prácticamente al lector a aceptar ese objeto como sonido y razonable.

Cualquier persona que responder a la pregunta planteada en este párrafo de la carta en discusión, en sentido negativo, que, por la misma respuesta, convencerá a sí mismo bajo la acusación de egoísmo, y nadie quiere enfrentarse a sí mismo con una conciencia culpable de tal cargo.

Así como el granjero ara su primera planta, entonces se fertiliza, y quizás gradas y se prepara para recibir la semilla, a fin de que pueda estar seguro de un cultivo, por lo que no este párrafo fertilizar la mente del lector y prepararlo para la semilla que se va a colocar allí a través de la sutil sugerencia de que el párrafo contiene.

18 de 43

Estudio, con cuidado, el segundo párrafo de la letra y se dará cuenta que se acompaña de una declaración de hechos que el lector no puede ni cuestionar ni negar! Se le proporciona ninguna razón para el argumento, ya que se basa obviamente en un sonido fundamental.

Le toma la segunda etapa del viaje psicológico que conduce directamente hacia el cumplimiento de la petición que se vistió y lo esconde en el tercer párrafo de la carta con cuidado, pero te darás cuenta de que el párrafo tercero se inicia mediante el pago al lector un poco de buen complemento que no fue diseñado para hacerlo enojar.

"Por lo tanto, si usted me va a escribir sus opiniones en cuanto a los puntos más importantes a tener en cuenta por aquellos que están ofreciendo servicios personales a la venta", etc, Estudio de la redacción de esta frase, junto con el entorno en el que se ha colocado, y se dará cuenta de que casi no parece ser una petición a todos, y desde luego no hay nada que sugiera que el autor de la carta se pide un favor para su beneficio personal.

A lo sumo, puede interpretarse simplemente como una solicitud de un favor a los demás. Ahora estudiar el párrafo de cierre y observe cómo discretamente oculta es la sugerencia de que si el lector debe rechazar la solicitud se está poniendo a sí mismo en la incómoda posición de alguien que no se preocupa lo suficiente sobre aquellos que son menos afortunados que él para pasar un sello de dos ciento y unos cuantos minutos de tiempo para su beneficio.

De principio a fin la letra transmite sus impresiones más fuertes por la mera sugerencia, sin embargo, esta sugerencia está cubierto con tanto cuidado que no es obvia, excepto mediante el

análisis cuidadoso de toda la carta. Toda la construcción de la carta es tal que si el lector sienta a un lado sin cumplir con la solicitud que hace que él tendrá que contar con su propia conciencia!

Este efecto se intensifica por la última frase del último párrafo y sobre todo por los últimos trece palabras de esa frase, "¿quién va a leer su mensaje, creer en él y ser guiados por ella."

Esta carta lleva al lector con una explosión y da vuelta a su propia conciencia en un aliado del escritor, sino que lo arrincona, al igual que un cazador puede arrinconar a un conejo por conducir en ac net arefully preparado.

19 de 43

La mejor prueba de que este análisis es correcto es el hecho de que la carta trajo respuestas de cada persona a la que fue enviado, a pesar del hecho de que cada uno de estos hombres era del tipo que se habla de como un hombre de negocios - el tipo que generalmente se supone que debe estar demasiado ocupado para responder a una carta de este tipo.

No sólo la letra de traer las respuestas deseadas, pero los hombres a quienes se envió respondió en persona, con la excepción de los fines de Theodore Roosevelt, quien respondió con la firma de un secretario.

John Wanamaker y Frank A. Vanderlip escribieron dos de las mejores cartas que he leído nunca, cada uno una obra maestra que bien podría haber adornado las páginas de un volumen más digna que aquella para la que se solicitó a las letras. PRESUNCIÓN es una niebla que envuelve el verdadero carácter de un hombre más allá de su propio reconocimiento. Se debilita su capacidad innata y refuerza todas sus inconsistencias.

Andrew Carnegie escribió también una carta que estaba bien vale la pena considerar por todos los que tienen los servicios personales para la venta. William Jennings Bryan escribió una hermosa carta, al igual que, también, el difunto Lord Northcliffe.

Ninguno de estos hombres escribió solamente para complacer a mí, porque yo era desconocido para todos ellos, con la excepción de cuatro. No escribieron a favor - que escribió para su propia satisfacción y para prestar un servicio digno.

Tal vez el texto de la carta tenía algo que ver con esto, pero, en cuanto a eso, yo hago tiene sentido más allá de afirmar que todos estos hombres que he mencionado, y la mayoría de los otros de su tipo, son por lo general los hombres más dispuestos para servicio a los demás cuando están adecuadamente acercaron. Deseo aprovechar esta oportunidad apropiada para indicar que todos los realmente grandes hombres a quienes he tenido el placer de conocer han sido los hombres más dispuestos y amables que conozco a la hora de prestar servicio que era de beneficio para otros.

Tal vez esa fue una de las razones por las que fueron realmente grandes hombres. La mente humana es una maravillosa pieza de la maquinaria! Una de sus características más destacadas se nota en el hecho de que todas las impresiones que le llegan, ya sea por sugestión exterior o Auto-sugestión, se registran en grupos que armonizan en na tura.

20 de 43

Las impresiones negativas se almacenan lejos, todo en una porción del cerebro, mientras que las impresiones positivas se almacenan en otra parte. Cuando una de estas impresiones (o experiencias pasadas) se llama en la mente consciente, a través del principio de la memoria, hay una tendencia a recordar con él todos los demás de la misma naturaleza, así como la elevación de un eslabón de una cadena trae otros vínculos con él.

Por ejemplo, todo lo que produce una sensación de duda que surja en la mente de una persona es suficiente para evocar todas sus experiencias, que le llevó a ser dudosa. Si a un hombre se le pregunta por un desconocido para cobrar un cheque, inmediatamente recuerda haber cobrado los cheques que no fueron buenas, o de haber oído de otros que hacían esto.

A través de la ley de asociación de todas las emociones similares, experiencias e impresiones sensoriales que llegan a la mente son archivados juntos, de modo que el recuerdo de uno tiene una tendencia a traer de vuelta a la memoria de todos los demás.

Para despertar un sentimiento de desconfianza en la mente de una persona que tiene una tendencia a traer a la superficie cada experiencia duda de la capacidad que esa persona haya tenido. Por esta razón, los vendedores exitosos tratan de mantenerse lejos de la discusión de temas que puedan despertar "cadena de impresiones duda" del comprador que haya guardadas en razón de las experiencias anteriores.

El vendedor exitoso aprende rápidamente que "llamar" a un competidor o un artículo de la competencia puede dar lugar a traer a la mente ciertas emociones negativas de los compradores cada vez más fuera de las experiencias anteriores, que puedan hacer que sea imposible que el vendedor de "neutralizar" la mente del comprador.

Este principio se aplica y controla cada impresión sensorial que se presentó en la mente humana. Tome el sentimiento de miedo, por ejemplo, el momento en que nos permitimos una sola emoción que se relaciona con el miedo de llegar a la mente consciente, que llama con todo de sus relaciones desagradables.

Un sentimiento de coraje no puede reclamar la atención de la mente consciente, mientras que la sensación de miedo está ahí. Uno de los dos debe dominar. Hacen pobres compañeros de habitación, ya que no armonizan en la naturaleza. Al igual atrae a lo semejante. Cada pensamiento, celebrada en la mente consciente tiene la tendencia de atraer a él otros pensamientos de la misma naturaleza.

21 de 43

Usted ve, por tanto, que estos sentimientos, pensamientos y emociones que surgen de las experiencias del pasado, que reclaman la atención de la mente consciente, están respaldados por un ejército regular de apoyar a los soldados de la misma naturaleza, que se declaren dispuestos a ayudarles en su trabajo .

Deliberadamente lugar en su propia mente, a través del principio de la autosugestión, la ambición de tener éxito a través de la ayuda de un objetivo principal definido, y cuenta la rapidez con toda su capacidad latente o sin desarrollar en la naturaleza de las experiencias del pasado se convertirá estimulado y excitado a la acción en su nombre.

Planta en la mente de un niño, a través del principio de la sugestión, la ambición de convertirse en un abogado o un médico o un ingeniero o un hombre de negocios o financiero exitoso, y si la planta que la sugerencia con suficiente profundidad, y mantenerlo allí, por la repetición, que comenzará a mover ese niño hacia el logro del objetivo de que la ambición. Si se planta una sugerencia "profundamente" mezclar generosamente con entusiasmo, el entusiasmo es el fertilizante que asegurará su rápido crecimiento, así como su permanencia.

Cuando ese anciano bondadoso plantada en mi mente la idea de que yo era un "chico listo" y que podía dejar mi huella en el mundo si quería educarme a mí mismo, no era mucho lo que dijo, ya que fue el forma en que lo dijo que hizo una impresión tan profunda y duradera en la mente. Era la forma en la que se apoderó de mis hombros y la mirada de confianza en sus ojos que condujo su sugerencia tan profundamente en mi subconsciente que nunca me dio ninguna paz hasta que comenzó dando los pasos que llevaron a la realización de la propuesta.

Este es un punto que quiero destacar con todo el poder a mi disposición. No es tanto lo que se dice ya que es el tono y la forma en la que se dice lo que hace. una impresión duradera. Como es natural, se deduce, por lo tanto, que la sinceridad de propósito, la honestidad y la sinceridad debe ser colocado de nuevo de todo lo que se dice si se haría una impresión duradera y favorable.

Lo que vende con éxito a los demás primero debe vender a ti mismo! No hace mucho se me acercó un agente del gobierno de México que buscaban mis servicios como escritor de propaganda de la administración a cargo en ese momento.

22 de43

Su enfoque era sobre lo siguiente: "Considerando que, Seor tiene la reputación de ser un exponente de la filosofía de la Regla de Oro, y que, Seor está reconocido en los Estados Unidos como una organización independiente que no está afiliada a ninguna facción política, ahora, por lo tanto, sería seor ser lo suficientemente amable para venir a México, el estudio de los asuntos económicos y políticos de ese país, y luego regresar a los Estados Unidos y escribir una serie de artículos que aparecen en los periódicos, recomendando a la gente de América el reconocimiento inmediato de México por el gobierno de los Estados Unidos, etc "

Para este servicio, me ofrecieron más dinero que voy a, tal vez, alguna vez poseer durante toda mi vida, pero me negué a la comisión, y por una razón que dejará de impresionar a nadie, excepto a aquellos que entienden el principio de lo que es necesario para todos que influiría en otros para mantenerse en buenos términos con su propia conciencia.

Yo no podría escribir convincentemente de la causa de México por la razón de que yo no creo en esa causa, por lo que no podía tener suficiente entusiasmo mezclado con mi forma de escribir que ha hecho efectiva, a pesar de que yo había estado dispuesto a prostituir mi talento y dip mi pluma en la tinta que yo sabía que era fangoso.

No lo harán lo posible por explicar mi filosofía sobre este incidente por la razón que aquellos que son lo suficientemente avanzada en el estudio de la autosugestión no necesitarán más explicaciones, mientras que los que no son lo suficientemente avanzada no lo haría y no podía entender.

Nadie puede darse el lujo de expresar, a través de palabras o actos, lo que no está en armonía con su propia creencia, y si lo hace tiene que pagar por la pérdida de su capacidad de influir en los demás. Por favor, lea en voz alta, el párrafo anterior! Vale la pena destacar por repetición, por falta de observación del principio en que se basa constituyen las rocas y los arrecifes en los que principales definidos en sí guiones apuntan muchos de los hombres en pedazos.

No creo que pueda permitirse el lujo de tratar de engañar a nadie, de nada, pero sé que no puedo darse el lujo de tratar de engañarme a mí mismo. Para ello destruiría el poder de la pluma y hacer que mis palabras ineficaces.

23 de 43

Es sólo cuando escribo con el fuego del entusiasmo encendida en mi corazón que mi escritura impresiona favorablemente a otros, y es sólo cuando hablo de un corazón que se llena de fe en mi mensaje, que me puedo mover mi público a aceptar que mensaje.

¿No hay que pensar en el hecho de que ningún periódico ha publicado nunca ninguna cuenta de "partes potable salvajes" u otros escándalos similares en relación con los nombres de Edison, Ford, Rockefeller y la mayoría de los otros realmente grandes amigos?

Yo también he leído, en voz alta el párrafo anterior. Sí, tendría que comprometerse a la memoria. Incluso más que eso, tendría que escribirlo y lo coloca donde puede servir como un recordatorio diario de un principio, o mejor dicho, una ley tan inmutable como la ley de gravedad, sin la cual no puede convertirse en una potencia en el que usted ha elegido vida-trabajo.

Ha habido momentos, y muchos de ellos, cuando parecía que si me quedé junto a este principio significaría hambre!

Ha habido ocasiones en que mis amigos más cercanos y asesores empresariales han encarecidamente me instó para sombrear mi filosofía en aras de conseguir una ventaja necesaria aquí y allá, pero de alguna manera han logrado aferrarse a ella, sobre todo, supongo, por la razón que he preferido la paz y la armonía en mi propio corazón a la ganancia material que podría haber tenido un compromiso obligado con mi conciencia.

Por extraño que pueda parecer, mis deliberaciones y conclusiones sobre el tema de la negativa a estrangular a mi propia conciencia rara vez se han basado en lo que se llama comúnmente "la honestidad".

Lo que he hecho en el asunto de abstenerse de escribir o hablar algo que no cree ya ha sido únicamente una cuestión de honor entre mi conciencia y yo. He tratado de expresar lo que mi corazón dictaba porque he dirigido a dar a mis palabras "carne".

Se podría decir que mi motivo se basa más en el interés de lo que era en el deseo de ser justos con los demás, aunque nunca he deseado ser injusto con los demás, por lo que yo soy capaz de analizar a mí mismo.

Ningún hombre puede convertirse en un vendedor de maestro si se compromete con la mentira. El asesinato se fuera, y aunque nadie lo atrapa in fraganti en la expresión de lo que él no cree, sus palabras se producirá un error en el cumplimiento de su propósito, porque no les puede

dar "carne", si no vienen de su corazón, y si no se mezclan con genuina, el entusiasmo sin adulterar.

24 de 43

También me gustaría que usted lea, en voz alta el párrafo anterior, ya que abarca una gran ley que se debe entender y aplicar antes de que pueda convertirse en una persona de influencia en una empresa. Al hacer estas peticiones, por el bien de énfasis, no estoy tratando de tomarse libertades indebidas con usted.

Te doy todo el crédito por ser un adulto, un pensador, una persona inteligente, pero sé cómo será la probabilidad de pasar por alto las leyes vitales sin ser lo suficientemente impresionado por ellos para que sean una parte de su propia filosofía de trabajo diario. Sé que su debilidad porque sé que mi propia.

Se ha requerido la mejor parte de veinte y cinco años de altibajos - en su mayoría bajas - para impresionar a estas verdades básicas sobre mi propia mente para `que me influenciaron. He intentado tanto a ellos como a sus contrarios, por lo tanto, no puedo hablar, no como alguien que simplemente cree en su solidez, sino como alguien que sabe. Y lo que quiero decir con "estas verdades"?

Así que usted no puede entender mal lo que quiero decir, y para que estas palabras de advertencia posiblemente no pueden transmitir un significado abstracto, voy a decir que por "estas verdades" Quiero decir esto: Usted no puede permitirse el lujo de proponer a otra persona, por el boca a boca o por un acto de la suya, lo que no crees.

Sin duda, eso es bastante claro. Y la razón por la que no puede darse el lujo de hacerlo, es la siguiente: Si usted compromete con su propia conciencia, no pasará mucho tiempo antes de que usted no tendrá conciencia, porque la conciencia dejará de guiar a usted, al igual que un reloj de alarma se producirá un error para despertar si no hacen caso de él.

Sin duda, eso es bastante claro, también. Y ¿cómo sucede que una autoridad en este tema vital, qué lo preguntas? Yo soy una autoridad porque lo he experimentado con el principio hasta que sepa cómo funciona!

"Pero", usted puede preguntar, "¿cómo puedo saber que usted está diciendo la verdad?"

La respuesta es que usted sabrá sólo por experimentar por ti mismo, y observando a los demás que fielmente aplican este principio y los que no lo aplican. Si mi evidencia necesita respaldo, a continuación, consulte cualquier hombre a quien usted conoce a una persona que "ha tratado de salir adelante" sin respetar este principio, y si él no quiere o no puede dar la verdad lo puede conseguir, sin embargo, mediante el análisis de el hombre.

25 de 43

Sólo hay una cosa en el mundo que da a un hombre de verdad y el poder perdurable, y que es el carácter!

Reputación, tenga en cuenta, no es el carácter. La reputación es lo que la gente se cree que son; personaje es lo que la gente está! Si quieres ser una persona de gran influencia, entonces ser una persona de carácter real.

El carácter es lode-piedra filosofal a través del cual todos los que puede girar los metales básicos de la vida en oro puro. Sin carácter no tienes nada, no eres nada, y puede ser nada, excepto un montón de carne y huesos y el cabello, por valor de unos veinticinco dólares.

El carácter es algo que no se puede mendigar o robar o comprar. Usted puede obtener sólo por la construcción de la misma y se puede construir por sus propios pensamientos y acciones, y en ningún otro lado.

A través de la ayuda de la autosugestión, cualquier persona puede construir un buen carácter, no importa lo que su pasado ha sido. Como cierre apropiado para esta lección, me gustaría hacer hincapié en el hecho de que todos los que tienen carácter tienen entusiasmo y personalidad suficiente para llegar a ellos otros que tienen carácter.

Ahora va a ser instruido en cuanto a cómo deberá proceder en el desarrollo de entusiasmo, en caso de que aún no posee esta rara calidad. Las instrucciones estarán simple, pero usted será lamentable si se descuenta el valor de la cuenta.

Primero: Completa el resto de las lecciones de este curso, ya que otras instrucciones importantes que deben ser coordinadas con éste se pueden encontrar en las siguientes lecciones.

Segundo: Si no lo ha hecho, escriba su principal objetivo definido en un lenguaje claro y sencillo, y siga escribiendo el plan a través del cual tiene la intención de transformar su objetivo en realidad.

Tercero: Lea la descripción de su objetivo principal definido cada noche, justo antes de retirarse, y al leer, verse a sí mismo (en su imaginación) en plena posesión del objeto de su objetivo. Haga esto con plena fe en su capacidad para transformar su principal objetivo definido en realidad. Leer en voz alta, con todo el entusiasmo a sus órdenes, con énfasis en cada palabra. Repita esta lectura hasta que el silbo apacible y delicado dentro de usted le dice que su objetivo se hará realidad.

26 de 43

A veces usted se sentirá los efectos de esta voz dentro de la primera vez que lea su principal objetivo definido, mientras que en otras ocasiones, puede que tenga que leer una docena o cincuenta veces antes de que llegue la seguridad, pero no se detienen hasta que sienta que . Si prefiere hacerlo usted puede leer su objetivo principal definido como una oración. El resto de esta lección es para la persona que todavía no ha aprendido el poder de la fe y que sabe poco o nada sobre el principio de la autosugestión.

Para todos los que están en esta clase, yo recomendaría la lectura de los versos séptimo y octavo del séptimo capítulo, y el vigésimo versículo del capítulo XVII de San Mateo. Uno de los mayores poderes para el bien, sobre la faz de esta tierra, es la fe.

Con este poder maravilloso puede ser rastreado milagros de la naturaleza más asombrosa. Ofrece paz en la tierra a todos los que lo abrazan. La fe implica un principio que es tan largo alcance en el sentido de que nadie puede decir cuáles son sus limitaciones, o si tiene limitaciones.

Escribir en la descripción de su objetivo principal definido una relación de las cualidades que tiene la intención de desarrollar en ti mismo, y de la estación en la vida que tiene la intención de lograr, y tener fe, al leer esta descripción de cada noche, que se puede transformar este objetivo en realidad.

Sin duda, no te puedes perder la sugerencia contenida en esta lección. Para tener éxito hay que ser una persona de acción. El simple hecho de "conocer" no es suficiente. Es necesario tanto para saber y hacer. El entusiasmo es la causa principal de la mente, que insta a una para poner el conocimiento en acción.

Billy Sunday es el evangelista más exitoso que este país ha conocido. Con el fin de estudiar su técnica y comprobar para arriba en sus métodos psicológicos que el autor de este curso pasó por tres campañas con el reverendo Domingo. Si cree que su suerte en la vida ha sido difícil leer "Up De la esclavitud" de Booker T. Washington, y usted puede ver lo afortunado que ha sido.

Su éxito se basa en gran medida en una palabra - ENTUSIASMO!

Al hacer uso efectivo de la ley de la sugestión Billy Sunday transmite su propio espíritu de entusiasmo a las mentes de sus seguidores y se convierten en influenciados por él. Vende sus sermones por el uso de exactamente el mismo tipo de estrategia utilizada por muchos vendedores principales.

27 de 43

El entusiasmo es tan esencial para un vendedor como el agua es un pato!

Todos los gerentes de ventas exitosos entienden la psicología de entusiasmo y hacer uso de ella, de diversas formas, como un medio práctico para ayudar a los hombres producen más ventas.

Prácticamente todas las organizaciones de ventas tienen reuniones de tertulia en fechas determinadas, con el fin de revitalizar la mente de todos los miembros de la fuerza de ventas, e inyectar el espíritu de entusiasmo, que puede ser mejor hacerlo de forma masiva, a través de la psicología de grupo.

Las reuniones de ventas pueden ser llamados correctamente reuniones "revival", porque su objetivo es revivir el interés y despertar el entusiasmo que permitirá al vendedor para asumir la lucha con renovada ambición y energía.

Durante su gestión como Gerente de Ventas de la National Cash Register Company Hugh Chalmers (que más tarde se hizo famoso en la industria del automóvil) se enfrentó a una situación más embarazosa que amenazaba con acabar con su posición, así como la de miles de vendedores bajo su dirección.

La empresa se encontraba en dificultades financieras. Este hecho se había dado a conocer a los vendedores en el campo y el efecto de la misma era hacer que pierdan su entusiasmo.



Las ventas comenzaron a disminuir hasta que finalmente las condiciones llegaron a ser tan alarmante que una asamblea general de la organización de ventas se llama, que se celebrará en la planta de la compañía en Dayton, Ohio.

Los vendedores fueron llamados de todo el país. El Sr. Chalmers, presidió la reunión. Comenzó llamando a varios de sus mejores vendedores de ponerse en pie y decir lo que estaba mal en el campo que las órdenes habían caído.

Uno a uno se levantó, como se pide, y cada hombre tenía un muy terrible historia de dolor a desarrollarse:

Las condiciones de negocio eran malos, el dinero era escaso, la gente estaba celebrando la compra de hasta después de las elecciones presidenciales, etc

Como el quinto hombre comenzó a enumerar las dificultades que le había impedido hacer su cuota habitual de ventas Sr. Chalmers saltó encima de una mesa, levantó las manos pidiendo silencio, y dijo:

"¡Alto! Ordeno esta convención a llegado a su fin durante diez minutos mientras me pongo mis zapatos lustrados."

28 de 43

Luego, volviéndose a un pequeño chico de color que estaba sentado cerca, ordenó al muchacho a traer su traje de limpieza de zapatos y brillo a sus zapatos, justo donde se encontraba, en la parte superior de la tabla. Los vendedores en la audiencia estaban asombrados!

Algunos de ellos pensaron que el señor Chalmers había perdido de repente su mente. Ellos comenzaron a murmurar entre sí. Mientras tanto, el pequeño chico de color brilló primero uno y luego el otro zapato, tomar un montón de tiempo y hacer un trabajo de primera clase. Una vez finalizada la, trabajo Sr. Chalmers dio al muchacho una moneda de diez centavos, entonces siguió adelante con su discurso:

"Quiero que cada uno de ustedes", dijo, "para tomar un buen vistazo a este pequeño muchacho de color. Él tiene la concesión para el zapato-brilla a través de nuestra planta y oficinas. Su predecesor era un chico blanco, bastante mayor que él, y a pesar de que la compañía le subvencionó con un salario de \$ 5.00 a la semana que no podía ganarse la vida en esta planta, donde trabajan miles de personas.

Este niño de color no sólo tiene una buena vida, sin ningún tipo de subvención de la empresa, pero que en realidad está ahorrando dinero de sus ganancias cada semana, trabajando en las mismas condiciones, en la misma planta, por las mismas personas. Ahora me gustaría hacerle una pregunta: ¿culpa de quién fue que el chico blanco no tuvo más negocios? ¿Fue su culpa, o por culpa de sus compradores? "

En un poderoso rugido de la multitud llegó la respuesta: "No fue culpa del chico, por supuesto!" "Así es," respondió Chalmers, "y ahora quiero decirte esto, que usted está vendiendo cajas registradoras en el mismo territorio, a las mismas personas, con las mismas condiciones

laborales que existían hace un año, pero no está la producción de la empresa que usted era entonces.

Ahora quién es la culpa? Es tuyo, o el comprador de? "

Y de nuevo la respuesta llegó con un rugido:

"La culpa es nuestra, por supuesto!"

"Me alegro de que usted es sincero en reconocer sus errores", continuó Chalmers, "y ahora quiere que le diga qué es su problema:

Ustedes han oído rumores acerca de esta empresa está en problemas financieros y que ha matado a su entusiasmo por lo que usted no está haciendo el esfuerzo que ha hecho anteriormente.

Si va a ir de nuevo en sus territorios con la promesa definitiva para enviar dentro de cinco órdenes de cada uno durante los próximos treinta días esta empresa dejará de estar en dificultades financieras, para que el negocio adicional verán a aclarar.

29 de 43

¿Lo harás? "

Dijeron que lo harían, y lo hicieron!

Ese incidente ha pasado a la historia de la National Cash Register Company bajo el nombre de Hugh Chalmers 'Million Dollar Limpiabotas, pues se dice que esto cambió el rumbo en los asuntos de la compañía y fue por valor de millones de dólares. El entusiasmo no conoce la derrota!

El gerente de ventas que sabe cómo enviar un ejército de vendedores entusiastas podrá fijar su propio precio de sus servicios, y lo que es aún más importante que esto, se puede aumentar la capacidad de ingresos de todas las personas bajo su dirección, por lo que sus beneficios entusiasmo no sólo a sí mismo, pero tal vez cientos de otros. El entusiasmo no es una cuestión de azar.

Hay ciertos estímulos que producen entusiasmo, la más importante de ellas es la siguiente:

1. Ocupación en el trabajo que se ama mejor.
2. Medio Ambiente donde se pone en contacto con otras personas que son entusiastas y optimistas.
3. El éxito financiero.
4. Dominio completo y la aplicación, en el trabajo diario de uno, de los Quince Leyes del Éxito.
5. La buena salud.
6. El conocimiento que uno ha servido a otros de alguna manera útil.

7. Buena ropa, adecuados a las necesidades de la propia ocupación. Todas estas siete fuentes de estímulos se explican por sí, con la excepción de la última.

La psicología de la ropa es entendido por muy poca gente, y por esta razón se explica aquí en detalle. Ropa constituyen la parte más importante del adorno que toda persona debe tener para sentirse autosuficiente, esperanzado y entusiasta.

### **LA PSICOLOGÍA DE BUENAS ROPA**

Cuando la buena noticia llegó desde el teatro de la guerra, en noviembre, el undécimo de 1918, mis posesiones mundanas ascendieron a poco más de lo que hizo el día en que vine al mundo. La guerra había destruido mi negocio y hecho necesario para mí para hacer un nuevo comienzo!

Mi guardarropa consistía en tres trajes de negocios bien gastados y dos uniformes que ya no necesitaba.

Sabiendo muy bien que el mundo constituye la primera y más duradera impresión de un hombre por la ropa que lleva, no perdí tiempo en visitar mi sastre.

Felizmente, mi sastre me habían conocido desde hace muchos años, por lo tanto, no me juzgue en su totalidad por la ropa que llevaba.

30 de 43

Si lo hubiera hecho habría sido "hundido". Con menos de un dólar en el cambio en el bolsillo, yo elegí la tela para tres de los trajes más caros que he poseído, y ordenó que se les hicieron para mí a la vez.

Los tres trajes llegaron a \$ 375.00!

Nunca olvidaré la observación hecha por el sastre mientras tomaba mi medida. Echando un vistazo por primera vez en los tres rollos de tela cara, que yo había seleccionado, y luego a mí, les preguntó:

"Dollar-a-año el hombre, ¿eh?"

Lo único que se requiere realmente, como capital en el que se inicia una carrera exitosa, es una mente sana, un cuerpo sano y un deseo genuino de ser de la mayor cantidad de servicios posible a la mayor cantidad de gente posible.

"No," dije, "si hubiera tenido la suerte de conseguir en el dólar-una nómina años ahora podría tener suficiente dinero para pagar por estos juegos." El sastre me miraron con sorpresa. No creo que se le ocurrió la broma.

Uno de los trajes era un hermoso color gris oscuro, uno era de un azul oscuro, y el otro era un color azul claro con una raya del perno. Afortunadamente estaba en buenos términos con mi sastre, por lo tanto, no le pregunté cuando iba a pagar por los trajes caros. Yo sabía que podía y que pagaría por ellos a su debido tiempo, pero podría haberlo convencido de ello?

Este fue el pensamiento que pasaba por mi mente, con la esperanza contra toda esperanza de que la cuestión no se planteó. Luego visité a mi mercería, de quien he comprado tres trajes más baratos y una oferta completa de las mejores camisas, collares, corbatas, medias y ropa interior que llevaba.

Mi proyecto de ley en la mercería ascendió a un poco más de \$ 300.00. Con un aire de prosperidad que despreocupadamente firmado el boleto de carga y tiré de nuevo al vendedor, con instrucciones de entregar mi compra a la mañana siguiente. El sentimiento de renovada confianza en sí mismo y el éxito había comenzado a apoderarse de mí, incluso antes de que yo había ataviado a mí mismo en mi traje recién comprado.

Yo estaba fuera de la guerra y de 675,00 dólares en deuda, todo en menos de veinticuatro horas. Al día siguiente, el primero de los tres trajes ordenó de la mercería fue entregado. Lo puse en una sola vez, metí un nuevo pañuelo de seda en el bolsillo exterior de mi abrigo, empujé la 50,00 dólares que había prestado en mi anillo hacia abajo en el bolsillo del pantalón, y caminé por Michigan Boulevard, en Chicago, sintiéndose tan rico como Rockefeller.

31 de 43 ...no está disponible

32 de 43

Un aspecto de la prosperidad atrae la atención siempre, sin excepción alguna.

Por otra parte, un aspecto de prosperidad atrae "atención favorable," porque el que domina el deseo en cada corazón humano es ser próspero. Mi editor amigo me invitó a su club para el almuerzo.

Antes de que el café y los cigarros habían servido que había "me habló de" el contrato para la impresión y distribución de mi revista. Había incluso "consentido" que le permitiera abastecer la capital, sin ningún tipo de cargo por intereses.

Para el beneficio de aquellos que no están familiarizados con el negocio editorial que no pueda ofrecer la información que se requiere un considerable capital para el lanzamiento de una nueva revista de circulación nacional.

Capital, en cantidades tan grandes, es a menudo difícil de conseguir, incluso con la mejor de la seguridad. El capital necesario para el lanzamiento de la revista regla de oro de la colina, que es posible que haya leído, fue muy superior a \$ 30,000.00, y cada centavo de él fue criado en un "frente", creada sobre todo por la buena ropa.

Es cierto que puede haber habido una cierta capacidad posterior de esa ropa, pero muchos millones de hombres tienen una capacidad que no tiene nada, y que nunca se oyen de fuera de la comunidad limitada en la que viven. Este es un lugar triste verdad!

Para algunos puede parecer una extravagancia imperdonable para alguien que se "rompió" haber ido en deuda por \$ 675.00 dólares en ropa, pero la psicología posterior de que la inversión más de lo justificaba. La aparición de la prosperidad no sólo hizo una impresión favorable en aquellos a

los que he tenido que buscar favores, pero de mayor importancia aún es el efecto que la vestimenta apropiada tenido en mí.

No sólo sabía que la ropa correcta sería impresionar a los demás favorablemente, pero también sabía que buena ropa me daban un ambiente de confianza en sí mismo, sin la cual no podía esperar recuperar mis fortunas perdidas. Conseguí mi primer entrenamiento en la psicología de la buena ropa de mi amigo Edwin C. Barnes, quien es un cercano asociado de negocios de Thomas A. Edison.

Barnes dio considerable de diversiones para el personal de Edison cuando, hace unos veintitantos años, que entró en West Orange en un tren de carga (no ser capaz de recaudar dinero suficiente para la tarifa de pasajero) y anunció en las oficinas de Edison que había llegado a entrar en en una sociedad con el señor Edison.

33 de 43

Casi todo el mundo en torno a la planta de Edison se rió de Barnes, excepto el propio Edison. Vio algo en la mandíbula cuadrada y se determinó la cara de la joven Barnes, que la mayoría de los otros no lo vieron, a pesar de que el joven se parecía más a un vagabundo que él hizo un socio futuro de la mayor inventor de la tierra. Barnes consiguió su comienzo, barriendo pisos de las oficinas de Edison!

Eso era todo lo que buscaba - sólo una oportunidad de obtener un punto de apoyo en la organización de Edison. A partir de ahí se pasó a la historia que vale la pena imitar por otros jóvenes que deseen hacer los lugares por sí mismos. Barnes se ha retirado de los negocios activos, a pesar de que todavía es un hombre relativamente joven, y pasa la mayor parte de su tiempo a sus dos hermosas casas en Bradentown, Florida, y Damariscotta, Maine.

Él es un multimillonario, próspera y feliz. La primera vez que conocí a Barnes durante los primeros días de su asociación con Edison, antes de que él se había "llegado". En aquellos días él tenía la colección más grande y más caro de ropa que nunca había visto ni oído hablar de un hombre ser dueño. Su vestuario consistía en treinta y un trajes, uno para cada día del mes. Nunca llevaba el mismo traje de dos días consecutivos. Por otra parte, todos sus trajes eran del tipo más costoso.

(Por cierto, sus ropas estaban hechas por los mismos sastres que hicieron esos tres trajes para mí.) Llevaba calcetines, que cuestan seis dólares por par. Hay una recompensa adecuada para toda virtud y el castigo apropiado para todos los pecados que un hombre comete. Tanto la recompensa y el castigo son los efectos sobre las cuales nadie tiene control, ya que vienen con él voluntariamente. Sus camisetas y otras prendas de uso costes en una proporción similar. Sus pañuelos fueron hechos especialmente, a un costo de entre cinco y siete dólares y medio cada uno.

Un día, en un espíritu de diversión, le pregunté a salvar a algunos de sus viejos trajes, que no necesitaba, para mí. Él me informó de que no tenía un solo traje, que no le hacía falta! Luego me dio una lección sobre la psicología de la ropa, lo que es bien vale la pena recordar.

"No llevo treinta y un trajes de ropa," dijo él, "todo para la impresión que causan en otras personas, yo lo hago todo por la impresión que tienen sobre mí."

Barnes entonces me habló del día en que se presentó en la planta de Edison, para una posición. Me dijo que tenía que caminar alrededor de la planta una docena de veces antes de que él trabajó el valor suficiente para anunciar a sí mismo, porque sabía que se parecía más a un vagabundo que lo hizo un empleado deseable. Barnes se dice que es el vendedor más poder cada vez conectado con el gran inventor de West Orange.

Toda su fortuna se hizo a través de su habilidad como vendedor, pero a menudo se ha dicho que él nunca podría haber logrado los resultados que él, tanto ricos y famosos han hecho de no haber sido por su comprensión de la psicología de la ropa. He conocido a muchos vendedor en el tiempo.

Durante los últimos diez años he entrenado personalmente y dirigió los esfuerzos de más de 3.000 vendedores, tanto hombres como mujeres, y he observado que, sin una sola excepción, los productores estrella son todas las personas que entienden y hacen un buen uso de la psicología de ropa. He visto a algunas personas bien vestidas que hicieron no hay registros pendientes como vendedores, pero todavía tengo que ver el primer hombre mal vestido que se convirtió en un productor estrella en el campo de la venta.

He estudiado la psicología de la ropa durante mucho tiempo, y he visto su efecto en las personas en muchos diferentes ámbitos de la vida, que estoy plenamente convencido de que existe una estrecha conexión entre la ropa y el éxito. Personalmente no siento ninguna necesidad de treinta y un trajes de ropa, pero si mi personalidad exigía un armario de ese tamaño me las arreglaría para conseguirlo, sin importar cuánto podría costar.

Para estar bien vestido que un hombre debe tener por lo menos diez trajes de ropa. Él debe tener un traje diferente para cada uno de los siete días de la semana, un traje de gala y un smoking, para las ocasiones formales de noche, y un corte para las ocasiones formales tarde. Para la ropa de verano que debería tener una variedad de al menos cuatro palos de luz apropiadas, con chaqueta azul y pantalones blancos de franela de la tarde informal y las ocasiones de noche.

Si juega golf que debe tener por lo menos un traje de golf. Esto, por supuesto, es para el hombre que es uno o dos puntos por encima de la clase de "mediocre". El hombre que está satisfecho con las necesidades de la mediocridad, pero pocas ropas.

Puede ser cierto, como un poeta muy conocido que ha dicho que "la ropa no hace al monje", pero nadie puede negar el hecho de que buena ropa de recorrer un largo camino hacia él dando un comienzo favorable.

Banco de un hombre por lo general le preste todo el dinero que quiere cuando no lo necesita-cuando es próspera, pero nunca ir a su banco para un préstamo con un traje mal aspecto en la espalda y una expresión de la pobreza en los ojos , ya que si lo haces tendrás la puerta. El éxito atrae el éxito!No hay escape de esta gran ley universal, por lo tanto, si usted desea atraer éxito asegúrese de que usted mira la parte del éxito, si su vocación es la de jornalero o príncipe mercante.

Para el beneficio de los estudiantes más "dignos" de esta filosofía, que puede oponerse a recurrir a los estímulos "truco" o "ropa trick" como un medio para lograr el éxito, puede ser rentable explicar que prácticamente cada hombre exitoso en la tierra ha descubierto alguna forma de estímulo a través del cual se puede y de hecho conducir a sí mismo a un mayor esfuerzo.

Puede ser muy difícil para los miembros de la Liga Anti-Saloon, pero se dice que es cierto, sin embargo, que James Whitcomb Riley escribió sus mejores poemas cuando estaba bajo la influencia del alcohol. Su estímulo fue licor. (El autor desea que claramente entienda que no recomienda el uso de estímulos alcohólicos o estupefacientes, con cualquier fin, ya sea eventualmente destruir el cuerpo y la mente de todos los que los utilizan.)

Bajo la influencia del alcohol Riley se convirtió imaginativo, entusiasta y una persona totalmente diferente, de acuerdo a los amigos cercanos de su personal. Edwin Barnes impulsó a sí mismo en las acciones necesarias para producir excelentes resultados, con la ayuda de la buena ropa.

Algunos hombres se elevan a grandes alturas de logros como el resultado del amor de una mujer. Conéctelo con la breve sugerencia para el tema que se hizo en la Lección introductoria y usted, si usted es una persona que conoce los caminos de los hombres, ser capaz de terminar la discusión de esta fase particular de estímulo entusiasmo sin más comentarios por el autor, que podría no ser apropiada para las mentes jóvenes que asimilar esta filosofía.

36 de 43

Los personajes del submundo que se dedican a la actividad peligrosa de robo a mano armada, robo, etc, por lo general "dope" a sí mismos con motivo de sus operaciones, con la cocaína, la morfina y otros narcóticos. Incluso en esto hay una lección que demuestra que casi todos los hombres necesitan estímulos temporales o artificial para conducirlos a un mayor esfuerzo a la empleada normalmente en las actividades ordinarias de la vida.

Las personas de éxito han descubierto MEDIOS cual creen que mejor se adapte a sus necesidades PROPIOS, QUE PRODUZCA estímulos que hacen que se elevan a alturas de Endeavor encima de lo normal.

Uno de los escritores más exitosos del mundo emplea a una orquesta de jóvenes bien vestidos que juegan para él mientras escribe. Sentado en una habitación que ha sido artísticamente decorado para adaptarse a su gusto, con luces que se han coloreado, teñido y suavizado, estas bellas señoritas, vestidas con trajes de noche hermosos, juegan su música favorita.

Para usar sus propias palabras, "me vuelvo borracho con entusiasmo, bajo la influencia de este ambiente, y se elevan a alturas nunca sabe o sentir en otras ocasiones. Es entonces que hago mi trabajo. Los pensamientos vierten sobre mí como si que fueron dictadas por un poder invisible y desconocido".

Este autor obtiene gran parte de su inspiración de la música y el arte. Una vez a la semana pasa al menos una hora en un museo de arte, mirando las obras de los maestros. En estas ocasiones, de nuevo usando sus propias palabras, "me da bastante entusiasmo por parte de la visita de una hora

por el museo de arte de llevarme por dos días."Edgar Allan Poe escribió "The Raven" cuando, según se informó, fue más de la mitad de embriaguez.

Oscar Wilde escribió sus poemas bajo la influencia de una forma de estímulo que no se pueden mencionar apropiadamente en un curso de esta naturaleza. Henry Ford (por lo que se cree de este autor, quien admite que esto es simplemente la opinión del autor) consiguió su comienzo real como resultado de su amor por su encantadora compañera de toda la vida.

Fue ella quien le inspiró, le dio la fe en sí mismo, y lo mantuvo excitado por lo que llevaba en la frente a la adversidad, lo que habría matado a una docena de hombres ordinarios. Estos incidentes son citados como evidencia de que los hombres de logros sobresalientes tienen, por accidente o por diseño, descubrió la manera de estimular a sí mismos a un alto grado de entusiasmo.

37 de 43

Asociar lo que se ha dicho aquí, con lo que se dijo acerca de la ley de la "Inteligencia", en la lección introductoria, y usted tendrá una nueva concepción de la forma de actuar a través del cual se puede aplicar esa ley.

Usted también tendrá una comprensión un tanto diferente de la finalidad real de "esfuerzo aliado, en un espíritu de armonía", que constituye el mejor método conocido para poner en servicio la Ley de la Mente Maestra.

Su empleador no tiene control sobre el tipo de servicio que presten. Usted controla eso, y es lo que hace o rompe. En este punto parece oportuno llamar la atención sobre la manera en que las lecciones de esta mezcla por supuesto. Usted observará que cada lección cubre el sujeto que se va a cubrir, y además de esto se solapa y le da al alumno una mejor comprensión de alguna otra lección o lecciones del curso.

A la luz de lo que se ha dicho en esta lección, por ejemplo, el alumno comprenderá mejor el verdadero propósito de la Ley de la Mente Maestra, al efecto de ser, en general, un método práctico para estimular las mentes de todos los que participan en el grupo que constituye la mente maestra.

Veces demasiado numerosas para ser descrito aquí este autor ha entrado en conferencia con los hombres cuyos rostros mostraban los signos de la atención, que tenían la apariencia de preocupación por escrito por todos lados, sólo para ver a esos mismos hombres enderezar sus hombros, incline la barbilla en un ángulo superior, suavizar el rostro con una sonrisa de confianza y ponerse a trabajar con ese tipo de entusiasmo que no conoce la derrota. El cambio tuvo lugar se estableció el momento la armonía de propósito. Si un hombre va sobre los asuntos de la vida en el mismo día y en días de espera, prosaica, el espíritu apático, carente de entusiasmo, está condenado al fracaso.

Nada le puede ahorrar hasta que cambie de actitud y aprende cómo estimular su mente y cuerpo a alturas inusuales de entusiasmo a su antojo! El autor no está dispuesto a dejar este tema sin haber declarado el principio aquí descrito de muchas maneras diferentes que se ve obligada a ser entendida y respetada por los alumnos de este curso, que, todos recordarán, son hombres y mujeres de todas las clases de naturalezas, experiencias y grados de inteligencia.



Por esta razón mucha repetición es esencial. Su negocio en la vida, se le recuerda una vez más, para alcanzar el éxito! Con el estímulo se experimenta al estudiar esta filosofía, y con la ayuda de las ideas que se reunirán a partir de ella, más el personal de cooperación de la autora, que le dará un inventario exacto de sus cualidades excepcionales, debe ser capaz de crear un plan definitivo que le levante a las grandes alturas de logros.

Sin embargo, no existe un plan que puede producir este resultado deseable sin la ayuda \* de cierta influencia que le hará para despertar a sí mismo, en un espíritu de entusiasmo, de donde se ejerza mayor que el esfuerzo ordinario que usted pone en su quehacer diario . Ahora está listo para la lección de autocontrol!

Al leer esa lección se dará cuenta de que tiene una influencia vital en esta lección, al igual que esta lección tiene una conexión directa con las lecciones anteriores, en un definido objetivo principal, confianza en sí mismo, iniciativa y liderazgo e imaginación. La siguiente lección describe la ley que sirve como el volante de toda esta filosofía.

## LOS SIETE JINETES MORTALES

### Después de una visita-la-lección con el autor

Los "siete jinetes" están etiquetados, en este orden, la intolerancia, la codicia, la venganza, el egoísmo, la sospecha, los celos y "?" El peor enemigo que un hombre tiene es el que camina bajo su sombrero. Si pudieras verte como te ven los demás a los enemigos que te Harbor en su propia personalidad puede ser descubierto y expulsado.

Los siete enemigos nombrados en este ensayo son los más comunes, que montar a millones de hombres y mujeres en fracaso sin ser descubierto. Pesar cuidadosamente a ti mismo y saber cuántos de los Siete está guardando. Usted ve, en este cuadro, siete guerreros mortales!

Desde el nacimiento hasta la muerte de todo ser humano debe dar la batalla a estos enemigos. Su éxito se medirá en gran parte por la forma en que administra su batalla contra estos corredores rápidos. Como te ves en la imagen que va a decir, por supuesto, eso es sólo la imaginación. Es cierto que la imagen es imaginario, pero los pilotos rápidos de destrucción son reales.

Si estos enemigos montaron abiertamente, en caballos de verdad, que no sería peligroso, porque podrían ser detenidos y poner fuera de servicio. Pero, cabalgan invisible, en la mente de los hombres. Tan silenciosa y sutilmente Cómo funcionan que la mayoría de la gente nunca reconocer su presencia.Haga un inventario de ti mismo y saber cuántos de estos siete jinetes que está albergando.

En el primer plano se encuentra el más peligroso y el más común de los jinetes. Usted será afortunado si usted descubre este enemigo y protegerse contra ella. Este guerrero cruel, INTOLERANCIA, ha matado a más personas, destruido más amistades, traído más miseria y

sufrimiento en el mundo y ha causado más guerras que todos los otros seis jinetes que usted ve en este dibujo.

Hasta que domines INTOLERANCIA nunca se convertirá en un pensador preciso. Este enemigo de la humanidad se cierra la mente y empuja a la razón y la lógica y los hechos en el fondo. Si usted se encuentra odiar aquellos cuyo punto de vista religioso es diferente a la suya puede estar seguro de que el más peligroso de los siete caballeros mortales todavía cabalga en su cerebro. A continuación, en el cuadro, se observará REVENGE y la codicia!

Estos jinetes lado viaje a lado. Cuando uno se encuentra el otro siempre está a la mano. Urdimbres codicia y giros cerebrales del hombre para que él quiere construir una cerca alrededor de la tierra y mantener el resto en la parte exterior de la misma. Este es el enemigo que impulsa al hombre a acumular millones y la parte superior de los millones de dólares que no necesita y no puede usar.

Este es el enemigo que hace que el hombre gire el tornillo hasta que haya arrancado la última gota de sangre de su prójimo. Y, gracias a la venganza que corre junto a la codicia, la persona desafortunada que da cerebral espacio para estos gemelos crueles no se conforman con tener sólo las pertenencias terrenales a su compañero del hombre, quiere destruir su reputación en el negocio.

"La venganza es una espada desnuda - No tiene ni cojones, ni guardia tú pretendes manejar esta marca de Jehová: ¿Es tu alcance luego firme y duro, pero cuanto más cerca tu embrague de la cuchilla, El golpe acuerdo pretendes tú mortal.? , más profunda herida en tu mano está hecho - Es tu sangre enrojece el acero.

Y cuando has sido el golpe - Cuando la hoja de tu mano ha volado - En lugar del corazón del enemigo Tú may'st encuentran enfundados en tu propio ".

40 de 43

Si usted sabe lo mortal que es la envidia y la avaricia, el estudio de la historia de cada hombre que se ha propuesto convertirse en el gobernante de este mundo!

Si usted no desea llevar a cabo tan ambicioso programa de investigación, y luego estudiar las personas que te rodean, los que han intentado y los que ahora están tratando de "sus propios nidos" a costa de los demás.

La codicia y la VENGANZA stand en la encrucijada de la vida, donde se desvían al fracaso y la miseria cada persona que se toma la carretera que conduce al éxito. Se trata de una parte de su negocio de no permitir que interfieran con usted cuando se acerque a una de estas encrucijadas.

Tanto los individuos como las naciones disminuyen rápidamente donde la avaricia y la envidia paseo en la mente de los que dominan. Echa un vistazo a México y España, si usted desea saber lo que ocurre con los envidiosos y codiciosos. Lo más importante de todo, echar un vistazo a ti mismo y asegurarse de que estos dos enemigos mortales no están montando en su cerebro! Dé vuelta a su atención, ahora, a dos mellizos más de destrucción - el egoísmo y la sospecha. Observe que, además, montar al lado del otro.

No hay esperanza de éxito para la persona que sufre ya sea por el exceso de amor propio o la falta de confianza en los demás. Alguien que le gusta manipular cifras ha estimado que el club más grande del mundo es el "CLUB NO SE PUEDE HACER."

Se dice que hay alrededor de noventa y nueve millones los miembros de este club en los Estados Unidos de América solamente. Si no tienes fe en otras personas que no tienen la semilla del éxito en vosotros. SOSPECHA es un germen fecundo. Si lo permiten obtener una ventaja inicial que rápidamente se multiplica hasta que no deja lugar para la fe.

Sin fe nadie puede disfrutar del éxito perdurable. Correr, como un cordón de oro de la iluminación en toda la Biblia, es la exhortación a tener fe. Antes de que la civilización se perdía en su loca carrera por los dólares de los hombres entienden el poder de la fe.

"Porque de cierto os digo, que si tenéis fe como un grano de mostaza, diréis a este monte: Pásate de aquí allá, y se pasará; y nada hay imposible para vosotros.

41 de 43

El autor de este pasaje, que aparece en la Biblia, comprendió una gran ley que pero pocos entienden hoy. Creer en las personas si quieren que ellos crean en ti. Acabar con sospecha. Si no lo haces te va a matar apagado. Si usted desea tener poder, cultivar la fe en la humanidad! EGOTISMO prospera cuando existe una sospecha. Interés a sí mismo en los demás y usted será demasiado ocupado para disfrutar de amor propio.

Observar los que te rodean que empiezan cada frase con el pronombre personal "yo", y te darás cuenta de que son sospechosos de otras personas. El hombre que puede olvidarse de sí mismo mientras que la participación en el servicio útil a otras personas nunca se maldijo con recelo. Estudiar los que te rodean, que son a la vez sospechoso y egoísta y ver cómo muchos de este tipo se puede nombrar que tienen éxito en cualquier trabajo que puedan estar manteniendo pulg Y, al hacer este trabajo de los demás, el estudio, también, a ti mismo!

Asegúrese de que no está obligado por el egoísmo y la sospecha. En la cola de este grupo mortal de los pilotos que se ven dos jinetes: Una de ellas es celos y el nombre de la otra se ha omitido a propósito. Cada lector de este artículo puede hacer un inventario de sí mismo y dar el séptimo piloto de un nombre que se ajuste a lo que encuentre en su propia mente.

Algunos nombrar este DESHONESTIDAD jinete. Otros se nombrarlo dilación. Unos pocos tienen el coraje de nombrarlo DESEO SEXUAL NO CONTROLADA. En cuanto a ti, el nombre lo que quiera, pero asegúrese de darle un nombre. Tal vez su propia imaginación suministrará un nombre apropiado como compañero de viaje por celos.

Usted estará mejor preparado para dar al piloto sin nombre un nombre si usted sabe que los celos son una forma de locura!

Los hechos son a veces las cosas crueles que enfrentar. Es un hecho que los celos son una forma de locura, conocido por la comunidad médica como "demencia precoz". "Celos O: Tú demonio más feo del infierno! Tus Presas veneno mortal en mis entrañas, vuelve el tono saludable de mi mejilla fresca palidez ojerosa, y bebe mi espíritu para arriba!" Usted se dará cuenta que los celos monta que acaba de regresar de la sospecha.

Algunos que lean esto dirán que los celos y la sospecha debe tener montadas lado a lado, como a menudo se lleva a la otra en la mente del hombre. Los celos son la forma más común de demencia.

42 de 43

Se monta en la mente de los hombres y las mujeres, a veces con una causa real, pero más a menudo sin causa alguna. Este jinete mortal es un gran amigo de los abogados de divorcio! También evita que las agencias de detectives noche ocupado y día. Toma su número regular de asesinato. Se rompe hogares y hace que las madres viudas y huérfanos de niños inocentes. La paz y la felicidad nunca puede ser tuyo, siempre y cuando este jinete permanece desenganchaba en su cerebro.

El hombre y la mujer pueden ir juntos por la vida en la pobreza y todavía ser muy feliz, si ambos están libres de este hijo de la locura llamada CELOS. Examínese cuidadosamente y si usted encuentra cualquier evidencia de celos en su mente comienza a la vez, para llegar a dominarlo. Paseos celos en muchas formas. Cuando por primera vez comienza a introducirse en el cerebro que se manifiesta en algo después de esta manera:

"Me pregunto dónde está y lo que está haciendo mientras estoy fuera?"

O, "Me pregunto si él no ve a otra mujer cuando está lejos de mí?"

Cuando estas preguntas comienzan a surgir en tu mente no llamar a un detective. En su lugar, ir al hospital psicópata y has examinado, porque lo más probable es que usted está sufriendo de una forma leve de la locura. Consiga su pie en el cuello de CELOS antes de que llegue a sus garras en la garganta. Después de haber leído este ensayo se quedó a un lado y pensar en ello.

Al principio puede decir "esto no se aplica a mí. No tengo jinetes imaginarias en mi cerebro." Y, puede que tengas razón uno de cada DIEZ MILLONES podía decir esto y BE RIGHT!

Los otros nueve million novecientos noventa y nueve mil novecientos noventa y nueve sería un error. No te engañes!

Usted puede estar en que más grande, de clase. El propósito de este artículo es para que veas como eres!

Si usted está sufriendo el fracaso y la pobreza y la miseria en cualquiera de sus formas está seguro de descubrir uno o más de estos pilotos mortales en el cerebro. No nos equivoquemos al respecto - los que tienen todo lo que quieren, como la felicidad y la buena salud, han llevado a los siete caballeros fuera de sus cerebros.

43 de 43

Vuelve a este ensayo de un mes, después de haber tenido tiempo para analizar cuidadosamente.

Léalo de nuevo y puede llevar cara a cara con los hechos que le emanciparse de una horda de enemigos crueles que ahora viajan dentro de su cerebro sin que usted lo sepa.

## Lección Ocho: AUTOCONTROL

**"Usted puede hacerlo si cree que puede!"**

En la lección anterior, aprendió el valor de entusiasmo. También ha aprendido a generar entusiasmo y cómo transmitir su influencia a los demás, a través del principio de la *sugestión*.

Ven, ahora, para el estudio de *auto-control*, a través del cual usted puede dirigir su *entusiasmo* para fines constructivos. Sin el *control de sí mismo* entusiasmo similar al rayo incontrolados de una tormenta eléctrica - que puede golpear en cualquier lugar, ya que puede destruir la vida y la propiedad.

*El entusiasmo* es la cualidad vital que despierta a *la acción*, mientras que *el autocontrol* es el volante que dirige su *acción* a fin de que se va a construir y no destruir.

Para ser una persona que está bien "equilibrado", debe ser una persona en quien se igualan *entusiasmo* y *autocontrol*. Una encuesta que acabo de terminar de los 160.000 reclusos adultos de los centros penitenciarios de los Estados Unidos revela el sorprendente hecho de que el noventa y dos por ciento de estos hombres y mujeres desafortunados están en la cárcel porque no tenían el *autocontrol* necesario para dirigir sus energías constructivas.

Lea el párrafo anterior de nuevo, es auténtico, es *sorprendente!*

Es un hecho que la mayoría de los dolores de un hombre surgido a través de la falta de *auto-control*. Las Sagradas Escrituras están llenas de advertencia en apoyo de *auto-control*. Incluso nos instan a amar a nuestros enemigos y para perdonar a los que nos hieren. La ley de la no-resistencia se ejecuta como un hilo de oro, toda la Biblia.

Estudie los registros de aquellos a quienes el mundo llama grandes, y observar que *cada uno de ellos posee esta cualidad de auto-control!*

Por ejemplo, el estudio de las características de nuestro inmortal Lincoln. En medio de sus horas más difíciles que ejerció la paciencia, la serenidad y *el autocontrol*. Estas fueron algunas de las cualidades que le hizo el gran hombre que fue hecho. Encontró deslealtad en algunos de los miembros de su gabinete, pero, por la razón de que esta era la deslealtad hacia él, personalmente, y por aquellos en los que se encontró con que tenía cualidades que los hicieron valiosos para su país, Lincoln ejerce *el autocontrol* y caso omiso de las objetables cualidades.

¿Cuántos hombres conoces que tiene *control de sí mismo* para igualar esto?

En un lenguaje más contundente de lo que fue pulido, Billy Sunday exclamó desde el púlpito: "*Hay algo tan podrido como el infierno sobre el hombre que siempre está tratando de mostrar un poco de otro compañero para arriba!*" Me pregunto si el "diablo" no grite: "¡Amén, hermano!" cuando Billy hizo esa declaración?

Sin embargo, *auto-control* se convierte en un factor importante en este curso de lectura de la ley del éxito, no tanto por la falta de funciona dificultades a los que se convierten a sus víctimas, en cuanto a la razón de que los que no la ejercen sufren la pérdida de un gran poder que necesitan en su lucha por la consecución de su *principal objetivo definido*.

Si usted se olvida de ejercer *auto-control*, usted no es sólo capaz de perjudicar a los demás, pero que está *seguro de lesionarse!*

Durante la primera parte de mi carrera pública he descubierto que estragos falta de *control de sí mismo* estaba jugando en mi vida, y este descubrimiento se produjo por un incidente muy común. (Creo que no está fuera de lugar aquí una digresión al hacer la afirmación de que la mayor parte de las grandes verdades de la vida están envueltos en los eventos comunes, ordinarias de la vida cotidiana.)

Este descubrimiento me enseñó una de las lecciones más importantes que he aprendido. Sucedió de esta manera:

Un día, en el edificio en el que tuve mi oficina, el portero y tuve un malentendido. Esto llevó a una forma más violenta de aversión mutua entre nosotros. Como una forma de mostrar su desprecio por mí, este portero sería apagar las luces eléctricas del edificio cuando él sabía que yo estaba allí solo en el trabajo en mi estudio. Esto sucedió en varias ocasiones hasta que finalmente me decidí a "devolver el golpe". Mi oportunidad llegó un domingo, cuando llegué a mi estudio para preparar un discurso que tenía que entregar a la noche siguiente. Apenas me había sentado en mi escritorio cuando está apagada se fue la luz.

Me puse de pie y corrí hacia el sótano del edificio donde yo sabía que iba a encontrar el conserje.

Cuando llegué, lo encontré muy ocupado, palear carbón en el horno, y silbando como si nada inusual hubiera pasado.

Sin ceremonia me lancé contra él, y durante cinco minutos me lancé adjetivos a lo que eran más calientes que el fuego que le daba de comer. Por último, me quedé sin palabras y tuvo que reducir la velocidad. Luego se enderezó, miró por encima del hombro, y en un tono tranquilo y suave de voz que estaba lleno de equilibrio y *el autocontrol*, y con una sonrisa en su rostro, que alcanzó de oreja a oreja, le dijo:

"¿Por qué, usted, todo es sólo un poco emocionado esta mañana, ¿no es verdad?"

Ese comentario cortado como si hubiera sido un estilete 1 Imagina mis sentimientos mientras estaba allí antes de que un hombre analfabeto que no sabía leer ni escribir, pero que, a pesar de esta desventaja, me había derrotado en un duelo que se había peleado por motivos - y con un arma - de mi propia elección.

Mi conciencia señaló con un dedo acusador a mí. Yo sabía que no sólo había sido derrotado, pero, lo que era peor, sabía que yo era el agresor y que *estaba en el mal*, que sólo sirvió para intensificar mi humillación.

No sólo apuntar mi conciencia con un dedo acusador a mí, pero puso algunas ideas muy embarazosas en mi mente, sino que se burló de mí y me atormentaba. Allí estaba yo, un estudiante se jactó de la psicología avanzada, un exponente de la filosofía de la regla de oro, que tiene por lo menos un conocimiento razonable de las obras de Shakespeare, Sócrates, Platón, Emerson y la Biblia, mientras que frente a mí estaba un hombre que no sabía nada de la literatura o de la filosofía, sino que había, a pesar de esta falta de conocimiento, me batida en una batalla de palabras.

Me di la vuelta y volví a mi oficina lo más rápido que podía ir. No había nada más que yo haga. Cuando empecé a pensar en el asunto vi mi error, pero, fiel a la naturaleza, yo era reacio a hacer lo que sabía que se debe hacer para corregir el error. Yo sabía que iba a tener que pedir disculpas a ese hombre antes de que pudiera ponerme en paz en mi corazón, y mucho menos con él. Por último, me hice a la idea de volver a bajar al sótano y sufrir esta humildad, que yo sabía que tenía que someterse. La decisión no fue fácil llegar, ni alcanzo rápidamente.

Yo empecé a bajar, pero caminaba más lentamente de lo que tenía cuando fui el primer viaje. Yo estaba tratando de pensar cómo iba a hacer el segundo enfoque de manera que sufra la menor humillación posible.

Cuando llegué al sótano Llamé a la conserje para llegar a la puerta. En un tono tranquilo y amable de la voz, preguntó:

"¿Qué quieres esta vez?"

Le informé de que había vuelto a pedir disculpas por el daño que había hecho, si se me permite hacerlo. Una vez que la sonrisa se dibujó en su rostro mientras decía:

"Por el amor de Dios, no tienes que disculparte. Nadie te escucha, excepto estas cuatro paredes y tú y yo. No me va a decir, y yo sé que no va a decir que, por lo que sólo olvidarlo. "

Y ese comentario duele más que su primera, porque no sólo había expresado su deseo de perdón, pero en realidad había indicado su disposición a ayudarme a cubrir el incidente, por lo que no sería dado a conocer y hacerme una lesión.

El hombre que realmente sabe lo que quiere en la vida tiene al-listo recorrido un largo camino hacia el logro de ello.

Pero me acerqué a él y le tomé de la mano. Negué con más de la mano - Negué con mi corazón - y mientras caminaba de regreso a mi oficina, me sentí bien por haber convocado la valentía con la que corregir el mal que había hecho.

Este no es el final de la historia. *Esto es sólo el comienzo!* Después de este incidente, he hecho una resolución en la que nunca volvería a ponerme en una posición en la que otro hombre, ya se trate de un portero analfabeto o un hombre de letras, podía humillarme porque había perdido mi *auto-control*.

A raíz de esta resolución, un cambio notable comenzó a tomar lugar en mí. Mi pluma comenzó a adquirir mayor poder. Mis palabras dichas comenzaron a tener más peso. Empecé a hacer más amigos y menos enemigos entre los hombres que conozco. El incidente marcó uno de los puntos de inflexión más importantes de mi vida. Me enseñó

que nadie puede controlar a los demás si primero no lo controla a sí mismo. Me dio una clara concepción de la filosofía posterior de estas palabras: "A quien los dioses quieren destruir, primero hacen loco." También me dio una idea clara de la ley de la no-resistencia y ayudó a interpretar muchos pasajes de las Sagradas Escrituras, que lleva sobre el tema de esta ley, ya que nunca antes había interpretado a.

Este incidente puso en mis manos la llave de paso de un almacén de conocimiento que es esclarecedor y útil en todo lo que hago, y más tarde en la vida, cuando los enemigos trataron de destruirme, me dio una poderosa arma de defensa que no tiene me ha fallado.

La falta de *control de sí mismo* es la debilidad más perjudicial del vendedor promedio. El posible comprador dice algo que el vendedor no desea escuchar, y, si no tiene esta cualidad de *auto-control*, va a "devolver el golpe" con un comentario contador que es fatal para su venta.

En uno de los grandes almacenes de Chicago fui testigo de un incidente que ilustra la importancia del *auto-control*. Una larga fila de mujeres que estaban en frente de la mesa de "queja", diciendo a sus problemas y *fallos de la tienda* a la joven a cargo. Algunos de los las mujeres estaban enojados y no razonable y algunos de ellos hicieron comentarios muy feos. La joven mujer en el mostrador recibió las mujeres descontentos y sin el menor signo de resentimiento por sus comentarios. Con una sonrisa en su rostro que dirige a estas mujeres a los departamentos apropiados con tal gracia encantadora y aplomo que me maravillé de su *autocontrol*.

De pie justo detrás de ella era otra mujer joven que hacía anotaciones en hojas de papel y pasando en frente de ella, como las mujeres en la línea descargaban sus problemas. Estos trozos de papel contenían la esencia de lo que las mujeres en la línea decían, menos el "colorante vitriólico" y la ira.

La mujer joven y sonriente en el escritorio que estaba "escuchando" las quejas era *sordo!* Su asistente le suministra con todos los elementos necesarios, aunque esos pedazos de papel.

Me quedé muy impresionado con el plan que buscaba el gerente de la tienda y lo entrevisté. Él me informó que él había elegido a una mujer sorda de una de las posiciones más difíciles e importantes en la tienda por la razón de que él no había sido capaz de encontrar cualquier otra persona con la suficiente *fuerza de voluntad* para llenar el lugar.

Mientras estaba y vi que la línea de las mujeres enojadas, observé el efecto agradable de la sonrisa de la mujer joven en el mostrador tenía sobre ellos. Ellos vinieron antes que ella gruñendo como lobos y se fueron tan afable y apacible como ovejas. De hecho, algunos de ellos habían "avergonzado" se ve en sus caras al salir, porque *el autocontrol* de la joven había hecho avergonzarse de sí mismos.

Desde que fui testigo de la escena, he pensado en el equilibrio y el autocontrol de la joven en el escritorio cada vez que me sentí irritarse por las declaraciones que no me gustan, y muchas veces he pensado que todo el mundo debería tener un conjunto de las "orejas mentales" que podían deslizarse sobre sus oídos a veces. Personalmente, he desarrollado el hábito de "cerrar" los oídos contra gran parte de la charla ociosa, como solía hacerlo mi negocio a resentir. La vida es demasiado corta y no hay demasiado trabajo constructivo que hacer para justificarnos en "devolver el golpe" a todo el que dice lo que no queremos oír.



En la práctica de la ley he observado un truco muy ingenioso que abogados utilizan cuando quieren obtener una declaración de los hechos de un testigo beligerante que responde a las preguntas con el proverbial "no me acuerdo" o "no sé". Cuando todo lo demás falla, se las arreglan para hacer tal testigo enojado, y en este estado de ánimo que provocan que pierda su *autocontrol* y hacer declaraciones que no iba a tener hecho si hubiera mantenido una cabeza "fresca".

La mayoría de nosotros vamos por la vida con nuestro "ojo del tiempo" lanzado hacia el cielo en busca de problemas. Por lo general, encontramos que para los que estamos buscando. En mis viajes he sido un estudiante de hombres que he escuchado en "conversación coche Pullman", y he observado que casi nueve de cada diez tienen tan poco *autocontrol* que van a "invitar" a sí mismos en la discusión de casi cualquier tema que pueda ser educado. Pero algunos hombres se contentan con sentarse en un compartimiento de fumar y escuchar una conversación sin participar y "transmitir" sus puntos de vista.

Una vez que viajaba desde Albany a Nueva York. En el camino, el "Smoking Club Car" inició una conversación sobre el difunto Richard Croker, quien entonces era jefe de Tammany Hall. La discusión se hizo fuerte y amarga. Todo el mundo se enfadó excepto un anciano que estaba agitando el argumento y tomando un gran interés en el mismo. Él mantuvo la calma y parecía disfrutar de todas las cosas malas que los otros dicen sobre el "Tigre" de Tammany Hall. Por supuesto, se supone que era un enemigo del Jefe Tammany, pero él *no estaba!*

*Fue Richard Croker, a sí mismo!*

Este era uno de sus trucos inteligentes a través del cual se enteró de lo que la gente pensaba de él y cuáles eran los planes de sus enemigos.

Cualquier otra cosa que Richard Croker podría haber sido, que era un hombre de *auto-control*. Tal vez esa es una razón por la que se mantuvo el jefe indiscutible de Tammany Hall como siempre lo hizo. *Los hombres que controlan a sí mismos por lo general el jefe del puesto de trabajo, no importa lo que sea.*

Por favor, leer, una vez más, la última frase del párrafo anterior, para que realice una sugerencia sutil que pueda ser de beneficio para *usted*. Este es un incidente común, pero es sólo en este tipo de incidentes que las grandes verdades de la vida están ocultos oculto debido a que los ajustes son normales y comunes.

No hace mucho tiempo me acompañó mi esposa en una "caza de gangas" abeja. Nuestra atención fue atraída por un grupo de mujeres que fueron codazos unos a otros por el camino frente a un mostrador enagua en la que se ofrecían "gangas". Una señora que parecía tener unos cuarenta y cinco años de edad se arrastró sobre sus manos y rodillas a través de la multitud y "lucían" en frente de un cliente que había atraído la atención de la vendedora por delante de ella. En un tono alto y agudo de la voz que llamaba la atención. La vendedora era un diplomático que entendía la naturaleza humana, que también poseía *el autocontrol*, porque ella sonrió dulcemente al intruso y le dijo: "Sí, *señorita*, voy a estar con ustedes en un momento!"

El intruso se calmó!

No sé si fue el "Sí, *señorita*", o el tono dulce en la que se decía que modificó su actitud, pero fue uno de los dos, tal vez era tanto. Yo sé, sin embargo, que la vendedora fue

recompensada por su *auto-control* de la venta de tres enaguas, y los felices "Miss" fui sintiendo mucho más joven por el comentario.

Pavo asado es un plato muy popular, pero comer en exceso del que cuesta un amigo mío, que está en el negocio de impresión, una orden de cincuenta mil dólares. Sucedió el día después de Acción de Gracias, cuando me llamó a su oficina con el fin de presentarle a un ruso prominente que había venido a los Estados Unidos a publicar un libro. El ruso habló mal el inglés, por lo que era difícil para él para hacerse entender fácilmente. Durante la entrevista se le preguntó a mi amigo impresora una pregunta que fue confundido con una reflexión sobre su capacidad como una impresora. En un momento de descuido le respondió con esta afirmación:

Ningún hombre puede elevarse a la fama y la fortuna sin llevar a otros a lo largo de él. Simplemente no se puede hacer.

"El problema contigo es que los bolcheviques se mira con recelo en el resto del mundo sólo por su falta de visión."

Mi amigo "bolchevique" me dio un codazo en el codo y le susurró:

"El caballero que parece estar enfermo. Llamaremos de nuevo, cuando se sienta mejor."

Sin embargo, él nunca volvió a llamar. Él puso su orden con otra impresora, y he aprendido después de que el beneficio en ese orden fue más de \$ 10,000.00!

Diez mil dólares parece un precio muy alto a pagar por un plato de pavo, pero ese es el precio que cuesta mi amigo impresora, porque me ofrecieron una disculpa por su conducta en razón de que su cena de pavo le había dado indigestión y por lo tanto, había perdido el *control de sí mismo*.

Una de las mayores preocupaciones de las cadenas de tiendas de todo el mundo han adoptado una única aunque eficaz, método de emplear los vendedores que han desarrollado la cualidad esencial de *auto-control* que todos los vendedores exitosos deben poseer. Esta preocupación tiene en su emplean una mujer muy inteligente que visita centros comerciales y otros lugares donde se emplean los vendedores y selecciona a ciertas personas a quien ella cree poseer tacto y *autocontrol*, pero, para estar seguro de su sentencia, que se acerca a estos vendedores y tiene que la muestran sus mercancías. Ella le pide a todo tipo de preguntas que están diseñadas para probar su paciencia. Si pasan la prueba, se les ofrece una mejor posición, si no en la prueba, que sólo han permitido una buena oportunidad para pasar sin saberlo.

Sin duda, todas las personas que se niegan o descuidan a ejercer *el autocontrol* son, literalmente, convirtiendo una oportunidad tras otra de distancia sin saberlo. Un día yo estaba de pie en el mostrador de guantes de una gran tienda hablando con un joven que trabajaba allí. Él me decía que había estado con la tienda cuatro años, pero debido a la "falta de visión" de la tienda, sus servicios no había sido apreciado y fue en busca de otra posición. En medio de esta conversación a un cliente se le acercó y pidió ver algunos sombreros. No prestó atención a la solicitud del cliente hasta que terminó contándome sus problemas, a pesar del hecho de que el cliente estaba obviamente impacientando. Finalmente, volvió al cliente y dijo: "Este no es el departamento de

sombrero." Cuando el cliente preguntó por dónde podría encontrar ese departamento el joven respondió: "Pregúntele al suelo-walker por allí, él le dirigirá."

Durante cuatro años, este joven había estado de pie en la cima de una buena oportunidad, pero él no lo sabía. Podría haber hecho un amigo de toda persona a quien se desempeñó en esa tienda y estos amigos podría él uno de los hombres más valiosos de la tienda han hecho, ya que se han vuelto a negociar con él. Respuestas "Snappy" a los clientes preguntando no traerlos de vuelta.

Una tarde lluviosa una anciana entró a una tienda por departamentos Pittsburgh y vagó alrededor en una especie de camino sin rumbo, muy a la manera que las personas que no tienen intención de comprar a menudo. La mayoría de los vendedores que le dio la "una vez más", y se ocupaban por enderezar las acciones en sus estanterías para evitar ser molestado por ella. Uno de los hombres jóvenes la vio y le hizo su negocio para preguntar cortésmente si podía servirla. Ella le informó que ella sólo estaba esperando a que deje de llover, que no quiso hacer ninguna compra. El joven le aseguró que era bienvenido, y mediante la participación en la conversación la hacía sentir que él había querido decir lo que dijo. Cuando estaba listo para ir él la acompañó a la calle y levantó su paraguas para ella. Ella le pidió su tarjeta y siguió su camino.

El incidente había sido olvidado por el joven cuando, un día, fue llamado a la oficina del jefe de la empresa y recibe una carta de una señora que quería un vendedor para ir a Escocia y tomar un pedido de los muebles para un mansión.

Esa mujer era la madre de Andrew Carnegie, que también era la misma mujer que el joven había tanta cortesía acompañado a la calle muchos meses antes.

En la carta, la señora Carnegie especifica que este joven era el que ella deseaba ser enviado a tomar su orden. Esa orden asciende a una suma enorme, y el incidente llevó al joven una oportunidad para el progreso que él nunca podría haber tenido, excepto por su cortesía a una anciana que no se veía como una "venta fácil".

Al igual que las grandes leyes fundamentales de la vida están envueltos en el tipo más común de las experiencias de todos los días que la mayoría de nosotros nunca se dan cuenta, también lo son las oportunidades *reales* a menudo escondidas en el aparentemente transacciones sin importancia de la vida.

Pregunte a los próximos diez personas a las que conoces por qué no han logrado más en sus respectivas líneas de la actividad, y por lo menos nueve de ellos le dirán que esa *oportunidad no parece entrar en razón a su manera*. Ir un paso más allá y analizar cada uno de estos nueve con precisión mediante la observación de sus acciones por un solo día, y lo más probable es que usted encontrará que cada uno de ellos se está alejando de la mejor clase de oportunidades de todas las horas del día.

Un día fui a visitar a un amigo que estaba asociado con una Escuela de Comercio, en su calidad de abogado. Cuando le pregunté cómo le iba a lo largo de él contestó: "Rotten veo un gran número de personas, pero no estoy haciendo bastantes ventas para darme una buena vida De hecho mi cuenta con la escuela es descubierto y estoy pensando. cambiar de posición ya que no hay *oportunidad* aquí".

Sucedió que yo estaba en mis vacaciones y tenía diez días de tiempo que podría utilizar como quería, así que desafió su comentario de que no tuvo la oportunidad de decirle que podía convertir su posición en 250,00 dólares en el plazo de una semana y le muestran cómo hacer que valga la pena que cada semana a partir de entonces. Me miró

con asombro y me pidió que no bromear con él sobre un asunto tan serio. Cuando finalmente fue convencido de que hablaba en serio se atrevió a preguntar cómo iba a realizar el "milagro".

Entonces le pregunté si alguna vez había oído hablar de *esfuerzo organizado*, a lo que respondió: "¿Qué decir con *esfuerzo organizado*?" le informó que tenía respecto a la dirección de sus esfuerzos, de tal manera que sería inscribirse de cinco a diez estudiantes con la misma cantidad de esfuerzo que había estado poniendo en la matrícula de uno o de ninguno. Él dijo que estaba dispuesto a admitir, así que le dio instrucciones para arreglar para mí hablar ante los empleados de una de las tiendas locales del departamento. Hizo el bramamiento ap y pronunció el discurso. En mi charla me esbozó una plan a través del cual los empleados no sólo podría aumentar su capacidad para que puedan ganar más dinero en sus posiciones actuales, sino que también les ofrece la oportunidad de prepararse para una mayor responsabilidad y mejores posiciones. Después de mi charla, que por supuesto fue diseñado para ese fin, mi amigo se inscribió ocho de aquellos empleados para los cursos nocturnos en la Escuela de Comercio, que él representaba.

La noche siguiente me reservó una dirección similar antes de que los empleados de una lavandería, y siguiendo la dirección se matriculó otros tres estudiantes, dos de ellos *mujeres jóvenes que trabajaban en las máquinas de lavado en el tipo más duro del trabajo*.

Dos días más tarde me reservado para un discurso ante los empleados de uno de los bancos locales, y siguiendo la dirección que se inscribió cuatro estudiantes más, haciendo un total de quince alumnos, y todo el tiempo consumido no más de seis horas, incluyendo el el tiempo requerido para la entrega de las direcciones y la matrícula de los estudiantes.

Comisión de mi amigo en las transacciones fue un poco más de cuatrocientos dólares!

Estos lugares de trabajo estaban dentro de los quince minutos a pie de la casa de este hombre de negocios, pero nunca había pensado en buscar allí por negocios. Ni había pensado alguna vez de aliarse con un altavoz que le pueda ayudar en la venta de "grupo". Ese hombre ahora es dueño de una espléndida escuela comercial de su propiedad, y estoy informado de que su beneficio neto el año pasado fue de más de \$ 10,000.00.

MIEDO nadie, odio a nadie, deseo que nadie la desgracia, y más que probable que usted tendrá un montón de amigos.

"*No hay oportunidades*" en tu camino? Tal vez vienen pero no los ven. Tal vez usted verá en el futuro a medida que se está preparando, a través de la ayuda de este curso de lectura de la ley del éxito, por lo que se puede reconocer una oportunidad cuando la ve. La sexta lección de este curso es sobre el tema de *la imaginación*, que fue el factor principal que entró en la operación que acabo de relatar. Imaginación, además de un plan definido, más confianza en sí mismo, más acción, fueron los principales factores que entraron en esta transacción. Ahora ya sabe cómo usar todo esto, y antes de que haya cumplido esta lección usted entender cómo dirigir estos factores a través de *auto-control*.

Ahora vamos a examinar el alcance del significado del término *auto-control*, ya que se utiliza en relación con este supuesto, mediante la descripción de la dirección general de una persona que la posee. Una persona con *dominio propio* bien desarrollado no se complace en el odio, la envidia, los celos, el miedo, la venganza o las emociones

destructivas similares. Una persona con *dominio propio* bien desarrollado no entra en éxtasis o se ungovertably entusiasmo por nada ni por nadie.

La codicia y el egoísmo y la aprobación más allá del punto exacto de auto-análisis y la valoración de los propios méritos reales, indican la falta de *control de sí mismo* en una de sus formas más peligrosas. La confianza es uno de los elementos esenciales importantes para el éxito, pero cuando esta facultad se desarrolla más allá del punto de la razón se vuelve muy peligrosa.

El sacrificio es una cualidad loable, pero cuando se lleva al extremo, que, además, se convierte en una de las formas peligrosas de la falta de *auto-control*.

Te debes a ti mismo para no permitir que sus emociones para colocar tu felicidad en el mantenimiento de otra persona. El amor es esencial para la felicidad, pero la persona que ama tan profundamente que su felicidad se pone totalmente en manos de otro, se asemeja a la ovejita que se deslizó en el foso de la "agradable, pequeño lobo manso" y pidió que se le permita para acostarse y dormir, o el canario que persiste en jugar con las barbas del gato.

Una persona con *dominio propio* bien desarrollado no permitirá que dejó influir por el cínico o pesimista, ni se le permitirá que otra persona haga su pensamiento para él.

Una persona con *dominio propio* bien desarrollado estimulará su imaginación y su entusiasmo hasta que hayan producido la acción, pero entonces el control de la acción y no permitir que lo controle.

Una persona con *dominio propio* bien desarrollado nunca, bajo ninguna circunstancia, la calumnia otra persona o buscar venganza por cualquier causa.

Una persona con *auto-control* no odia a los que no están de acuerdo con él, en su lugar, tratará de entender las razones de su desacuerdo, y beneficiarse de ella.

Llegamos, ahora, a una forma de falta de *control de sí mismo* que causa más dolor que cualquier otra forma combinada, es el hábito de la formación de opiniones antes de estudiar los *hechos*. No vamos a analizar la forma particular en detalle en esta lección, por la sencilla razón de que está completamente cubierto en la Lección Once, en *el pensamiento exacto*, pero el tema de la *auto-control* no se podría cubrir sin al menos una referencia de pasada a esta común el mal a la que todos estamos más o menos adictos.

*Nadie tiene derecho* a formarse una opinión que no se basa ni en aquello que él cree que *los hechos*, oa raíz de una hipótesis razonable, sin embargo, si se quiere observar cuidadosamente a ti mismo, te cogerse opiniones formadoras de nada más importante que su deseo de una cosa es ser o no ser.

Otra forma grave de la falta de *auto-control* es la costumbre "gasto". Tengo referencia, por supuesto, a la costumbre de pasar más allá de las necesidades de uno. Esta costumbre se ha vuelto tan frecuente desde el final de la guerra mundial que es alarmante. Un conocido economista ha profetizado que otros tres generaciones transformar a Estados Unidos en el país más rico del mundo para los más pobres si los niños no se les enseña el *hábito del ahorro*, como parte de su formación, tanto en el las escuelas y los hogares. En cada lado, vemos gente que compra coches a plazos en lugar de comprar casas. En los últimos quince años del automóvil "de moda" se ha vuelto tan popular que, literalmente, decenas de miles de personas están hipotecando su futuro a los coches propios.

Un científico prominente, que tiene un agudo sentido del humor, ha profetizado que no sólo va a crecer este hábito cuentas bancarias magras, pero, si se persiste en el, con el tiempo crecen los bebés cuyas piernas se han transformado en las ruedas.

Esta es una velocidad loca, era el gasto de dinero en la que estamos viviendo, y la parte más alta el pensamiento en la mente de la mayoría de nosotros es vivir más rápido que nuestros vecinos. No hace mucho, el director general de la preocupación de que emplea a 600 hombres y mujeres se alarmaron por el gran número de sus empleados que involucrarse con "usureros", y decidió «poner fin a este mal. Cuando terminó su investigación, encontró que sólo el nueve por ciento de sus empleados tenían cuentas de ahorro y de las otras noventa y uno por ciento que no tenía dinero por delante, el setenta y cinco por ciento eran de la deuda de una forma u otra, algunos de ellos irremediamente involucrados financieramente.

Para hacerlo más claro pensamiento que un hombre debe hacer los arreglos para los períodos regulares de soledad cuando puede concentrarse y disfrutar de su imaginación sin distracciones.

*-Thomas A. Edison.*

*De los que estaban en deuda automóviles de propiedad 210.*

Somos criaturas de imitación. Nos resulta difícil resistirse a la tentación de hacer lo que vemos a los demás haciendo. Si nuestro vecino compra un Buick, debemos imitarlo y si no podemos juntar lo suficiente para hacer el primer pago en un Buick debemos, por lo menos, tener un Ford. Mientras tanto, no nos hacemos caso a la mañana. La pasada de moda "nido de huevos de día lluvioso" ha quedado obsoleta. Vivimos día a día. Compramos nuestro carbón por la libra y nuestra harina en sacos de cinco libras, pagando así un tercio más de lo que se debe a los costos, ya que se distribuye en pequeñas cantidades.

*Por supuesto, esta advertencia no se aplica a usted!*

Esto es sólo para aquellos que están atando a sí mismos en las cadenas de la pobreza por el gasto más allá de su capacidad de obtener ingresos, y que todavía no han oído hablar de que hay leyes definidas que deben ser observadas por todos los que alcanzar *el éxito*.

El automóvil es una de las maravillas modernas del mundo, pero es más a menudo un lujo de lo que es una necesidad, y decenas de miles de personas que ahora están "pisar el acelerador" a un ritmo animado vamos a ver algunos peligrosos arrastre cuando sus "días lluviosos" llegan.

Se requiere un considerable *autocontrol* para usar los tranvías como medio de transporte cuando las personas que nos rodean están conduciendo automóviles, pero todos los que ejercen este *control de sí mismo* son casi seguro de ver el día en que muchos de los que ahora están manejando autos será un montar los coches de la calle o caminar.

Fue esta tendencia módem para pasar todo el ingreso que se le solicite Henry Ford para salvaguardar sus empleados con ciertas restricciones cuando estableció su famosa 5,00 dólares a escala salario mínimo día.

Hace veinte años, si un niño quería un carro, le dio forma de las ruedas de tablas y tuvimos el placer de construir por sí mismo. Ahora, si un niño quiere un carro, él llora por él - *y lo consigue!*

La falta de *control de sí mismo* se está desarrollando en las generaciones que se aproximan por sus padres que han sido víctimas del hábito de gasto. Hace tres generaciones, prácticamente ningún niño podía reparar sus zapatos con el equipo improvisar familia. Hoy en día el niño toma sus zapatos a la esquina zapatería y paga \$ 1.75 para tacones y suelas de media, y este hábito es de ninguna manera limita a los ricos y bien-a-hacer clases.

Repito - *el hábito de gasto se está convirtiendo a Estados Unidos en una nación de mendigos!*

Estoy a salvo en el supuesto de que *usted* está luchando para alcanzar el éxito, ya que si no fueras tú no estarías leyendo este curso. Permítanme recordarles, entonces, que un poco de ahorros atraerá muchos una oportunidad para que no se llegará a ti sin ella. El tamaño de la cuenta no es tan importante como lo es el hecho de que ha *creado el hábito del ahorro*, por este hábito te marca como una persona que ejerce una importante forma de *auto-control*.

La tendencia moderna de los que trabajan por un salario es pasar de todo. Si un hombre que recibe \$ 3,000.00 al año y maneja conseguir a lo largo de bastante bien, recibe un aumento de \$ 1,000.00 al año, ¿se siguen viviendo en \$ 3,000.00 y colocar la mayor parte de sus ingresos en la caja de ahorros? No, no a menos que sea uno de los pocos que han desarrollado el ahorro *hábito*. Entonces, ¿qué hace con este adicional de \$ 1,000.00? Se comercializa en el viejo automóvil y compra uno más caro, y al final del año es más pobre en el ingreso de \$ 4,000.00 de lo que fue el año pasado en un ingreso de \$ 3,000.00.

Se trata de un "modelo moderno, del siglo XX" American que estoy describiendo, y usted será afortunado si, tras un análisis minucioso, que no se encuentra para ser uno de esta clase.

En algún lugar entre el avaro que atesora cada centavo que tiene en sus manos, en un calcetín viejo, y el hombre que gasta cada centavo que puede ganar o pedir prestado, hay un "justo medio", y si te gusta la vida con una seguridad razonable de media la libertad y la felicidad, debe encontrar el punto medio y adoptarlo como parte de su *dominio propio* programa.

La autodisciplina es el factor más importante en el desarrollo de la energía personal, ya que le permite controlar su apetito y su tendencia a gastar más de lo que gana y su hábito de "devolver el golpe" a los que te ofenden y los otros hábitos destructivos lo que causa que se disipe su energía a través del esfuerzo improductivo que adopta formas muy numerosos para ser catalogados en esta lección.

Muy temprano en mi carrera pública me sorprendió cuando me enteré de la cantidad de personas que hay que dedicar la mayor parte de sus energías a derribar lo que los constructores construyen. Por algún extraño giro de la rueda del destino uno de estos destructores cruzado en mi camino por lo que es su negocio para tratar de destruir mi reputación.

Pregunte a cualquier hombre sabio lo que más desea y lo hará, más que probablemente, decir "más sabiduría."

Al principio, me sentí inclinado a "devolver el golpe" contra él, pero cuando me senté en mi máquina de escribir, una noche, un pensamiento vino a mí, que cambió toda

mi actitud hacia este hombre. Extracción de la hoja de papel que tenía en mi máquina de escribir, he insertado otra en la que he dicho esta idea, con estas palabras:

*Usted tiene una gran ventaja sobre el hombre que te hace una herida: lo tienes en tu poder para perdonar, mientras que él no tiene esa ventaja sobre ti.*

Cuando terminé de escribir estas líneas, me hice a la idea de que había llegado al punto en el que tuve que decidir sobre una política que sirva de guía con respecto a mi actitud hacia los que critican mi trabajo y tratar de destruir mi reputación. Llegué a esta decisión mediante un razonamiento algo después de esta manera: Dos líneas de acción estaban abiertas para mí. Podría perder mucho de mi tiempo y energía en contraatacando a aquellos que tratan de destruirme, o podría dedicar esa energía a la promoción de mi vida-trabajo y dejar que el resultado de ese trabajo sirva como mi única respuesta a todos los que critican mis esfuerzos o cuestionar mis motivos. Me decidí por este último por ser el mejor la política y lo aprobó.

"Por sus obras los conoceréis"

Si sus acciones son constructivas, y que están en paz con uno mismo, en su propio corazón, usted no encuentra que es necesario detenerse y explicar sus motivos, ya que le explicará a sí mismos.

El mundo pronto se olvida de sus destructores. Se basa sus monumentos y otorga sus honores a nadie más que a sus constructores. Mantenga esto en mente y usted más fácilmente reconciliarte con la política de no gastar sus energías por "devolver el golpe" a los que te ofenden.

Cada persona que viene a ser algo en este mundo llega al punto, tarde o temprano, a la que se ve obligado a resolver esta cuestión de la política hacia sus enemigos, y si quieres una prueba de que vale la pena ejercer suficiente *control de sí mismo* que se abstenga de disipar sus energías vitales por "devolver el golpe", luego estudiar los registros de todos los que se han levantado a altas posiciones en la vida y observar el cuidado con que frenan este hábito destructivo.

Es un hecho bien conocido que ningún hombre alcanzó una estación de alta en la vida sin la oposición de naturaleza violenta de los enemigos celosos y envidiosos. El fallecido presidente Warren G. Harding y ex-presidente Wilson y John H. Patterson de la National Cash Register Company decenas de otros que podría mencionar, y fueron víctimas de esta tendencia cruel, de un cierto tipo de hombre depravado, para destruir la reputación. Pero estos hombres no perdieron el tiempo para explicar o "devolver el golpe" a sus enemigos. Ejercieron *autocontrol*.

No sé, pero que estos ataques a los hombres que están en la vida pública, cruel e injusta y falsa ya que suelen ser, servir a una buena causa. En mi caso, sé que hice un descubrimiento que fue de gran valor para mí, como resultado de una serie de duros ataques que un periodista contemporáneo lanzó contra mí. No le presté atención a estos ataques durante cuatro o cinco años, hasta que finalmente llegaron a ser tan audaz que he decidido anular mi póliza y "devolver el golpe" en mi antagonista. Me senté en mi máquina de escribir y empecé a escribir. En toda mi experiencia como escritor, no creo que jamás se haya reunido tal colección de adjetivos que pican como las que he usado en esta ocasión. Cuanto más escribía, más enojado me hice, hasta que yo había escrito todo lo que yo podía pensar en el



tema. En cuanto se terminó la última línea, una extraña sensación se apoderó de mí, no era un sentimiento de rencor hacia el hombre que había intentado herir a mí, que era un sentimiento de compasión, de comprensión, de perdón.

*Había inconscientemente yo psico-analizado por la liberación, sobre las teclas de mi máquina de escribir, las emociones reprimidas de odio y resentimiento que había sido sin querer reuniendo en mi mente subconsciente durante un largo período de años.*

Ahora, si me encuentro a mí mismo llegando a ser muy enojado, me siento en mi máquina de escribir y "lo escribo de mi sistema" y luego tirar el manuscrito, o presentar a la basura como un anexo para mi libro de recuerdos que puedo hacer referencia en el próximos años - después de que los procesos evolutivos han llevado a mí todavía mayor en el reino de la comprensión.

Las emociones reprimidas, sobre todo, la emoción del odio, se asemejan a una bomba que se ha construido de explosivos de alta potencia, y si no se manejan con la mayor comprensión de su naturaleza como un experto se ocuparía de una bomba, que son tan peligrosos. Una bomba puede volverse inofensivas por la explosión en un campo abierto, o por la desintegración en un baño de la clase adecuada. Además, un sentimiento de ira u odio puede volverse inofensivas al dar expresión a ella de una manera que armonice con el principio del psicoanálisis.

Antes de *que usted* puede lograr el éxito en el sentido más alto y más amplio debe tener un control tan exhaustivo sobre sí mismo que va a ser una persona de *equilibrio*.

Mientras que otros pueden lateral seguimiento de sus ambiciones no pocas veces, recuerde que el desaliento más frecuencia-uently viene de dentro.

Usted es el producto de al menos un millón de años de cambio evolutivo. Durante incontables generaciones precedentes que la naturaleza ha sido el temple y el perfeccionamiento de los materiales que han entrado en su maquillaje. Paso a paso, se ha retirado de las generaciones que le han precedido los instintos animales y las pasiones más bajas hasta que se ha producido, en ustedes, el *mejor ejemplar de animal que vive*. Ella te ha dotado, a través de este proceso de evolución lenta, con la razón y porte y el "equilibrio" suficiente para que pueda controlar y hacer consigo mismo lo que queráis.

Ningún otro animal nunca ha sido dotado de tal auto-control que usted posee. Se le ha dotado de la facultad de utilizar la forma más altamente organizado de la energía conocida por el hombre, la del *pensamiento*. No es improbable que el *pensamiento* sea el vínculo más cercano de conexión que hay entre el material, las cosas físicas de este mundo y el mundo de la Divinidad.

Usted tiene no sólo la facultad de *pensar*, pero, lo que es mil veces más importante aún, usted tiene el poder de *controlar sus pensamientos y dirigirlos a hacer tu voluntad!*

Estamos llegando, ahora, a la parte más importante de esta lección. Lea despacio y pensativo! Me acerco a esta parte de la lección casi con temor y

temblor, porque nos pone cara a cara con un tema que, pero pocos hombres están capacitados para discutir con inteligencia razonable.

*Repito, usted tiene el poder de controlar sus pensamientos y hacer que hagan su oferta!*

Su cerebro puede ser comparado a una dinamo, a este respecto, que genera o pone en movimiento la energía misteriosa llama *pensamiento*. Los estímulos que inician su cerebro en acción son de dos tipos: uno es la autosugestión y la otra sugerencia. Puede seleccionar el material con el que se produce el pensamiento, y que es Auto-sugestión (o auto-sugestión). Puede permitir a otros a seleccionar el material con el que su pensamiento se produce y que es la sugerencia. Es un hecho humillante que la mayoría pensamiento es producido por las sugerencias fuera de los demás, y es más humillante, aún así, tener que admitir que la mayoría de nosotros acepta esta sugerencia sin que ninguna de examinar o cuestionar su solidez. Hemos leído los diarios, como si cada palabra se basa en hechos. Estamos influenciados por el chisme y la charla ociosa de los demás, como si cada palabra fuera cierta.

*El pensamiento* es la única cosa sobre la que usted tiene el control absoluto, sin embargo, a menos que usted es la excepción proverbial, que es aproximadamente uno de cada diez mil, que permite que otras personas a entrar en la mansión sagrada de la mente y no depósito, a través de la sugestión, sus angustias y aflicciones, las adversidades y falsedades, igual que si no tienen el poder de cerrar la puerta y mantenerlos fuera.

Tiene bajo su control el poder de seleccionar el material que constituye los pensamientos dominantes de su mente, y tan cierto como que usted está leyendo estas líneas, esos pensamientos que dominan su mente le traerá el éxito o el fracaso, de acuerdo con su naturaleza.

El hecho de que  *Cree* es la única cosa sobre la que usted tiene el control absoluto es, en sí misma, de más profundo significado, ya que sugiere que *el pensamiento* es el que más se aproxima a la Divinidad, en este plano terrenal. Este hecho también tiene otra sugerencia muy impresionante, a saber, que *el pensamiento* es la herramienta más importante, aquella con la que es posible dar forma a su destino terrenal de acuerdo a su propio gusto. Sin duda, la Divina Providencia no tenía  *pensado* el poder exclusivo sobre el cual tiene absoluta de control sin asociarlo con esa potencialidad de poder que, si se entiende como desarrollados, harían temblar la imaginación.

*El autocontrol* es únicamente una cuestión de *control del pensamiento!*

Por favor, lea en voz alta la frase anterior; leerlo cuidadosamente y meditar sobre ella antes de seguir leyendo, ya que es, sin duda, el más importante sola frase de todo el curso.

Se está estudiando este curso, probablemente porque usted está buscando sinceramente la verdad y la comprensión suficiente para que usted pueda alcanzar alguna estación alta en la vida.

Usted está en busca de la llave mágica que abrirá la puerta a la fuente de poder, y sin embargo, usted tiene la llave en sus propias manos, y usted puede hacer uso de ella en el momento que aprendas a *controlar tus pensamientos*.

Colocar en su propia mente, a través del principio de la autosugestión, los pensamientos positivos y constructivos que armonizan con *suprincipal objetivo definido* en la vida, y que la mente va a transformar esos pensamientos en la realidad física y la mano de nuevo a usted, como producto terminado .

*Este es el pensamiento-control!*

Cuando usted elige deliberadamente los pensamientos que dominan su mente y firmemente se niega la admisión a la sugerencia fuera, usted está haciendo ejercicio *de autocontrol* en su forma más alta y más eficiente. El hombre es el único animal vivo que puede hacer esto.

¿Cuántos millones de años la naturaleza ha requerido en el que para producir este animal no lo sabe, pero cada estudiante inteligente de la psicología sabe que los pensamientos dominantes determinan las acciones y el carácter del animal.

El proceso a través del cual uno puede pensar es precisamente un tema que se ha reservado para la Lección Once, de este curso. El punto que queremos establecer con claridad, en esta lección, es que *el pensamiento*, ya sea exacta o inexacta, es la potencia de funcionamiento más altamente organizado de vuestra mente, y que *no eres más que la suma total de su dominante o los pensamientos más importantes* .

Si quieres ser un vendedor principal, ya sea de bienes y mercancías o de los servicios personales, es necesario ejercer suficiente *control de sí mismo* para dejar fuera todos los argumentos adversos y sugerencias. La mayoría de los vendedores tienen tan poco *autocontrol* que oyen el posible comprador dice "no", incluso antes de que lo dice. No pocos vendedores escuchan esta palabra fatal "no", incluso antes de entrar en la presencia de su posible comprador. Tienen tan poco *autocontrol* que en realidad sugieren a sí mismos que su posible comprador va a decir "no" cuando se le preguntó a comprar sus productos.

¡Qué diferente es el hombre de *auto-control*! Él no sólo sugiere a sí mismo que su posible comprador va a decir "sí", pero si la desea "sí" no llega, se queda en el trabajo hasta que se rompe la oposición y las fuerzas un "sí". Si el futuro comprador dice "no", no lo oye. Si el futuro comprador dice "no" - una segunda y una tercera, y una cuarta vez - él no lo escucha, porque él es un hombre de *auto-control* y permite ninguna sugerencia para llegar a su mente, excepto los que él desea de influir en él.

El vendedor principal, si se dedica a la venta de mercancías o servicios personales, o sermones o discursos públicos, sabe cómo controlar sus propios *pensamientos* . En lugar de ser una persona que *acepta con sumisión humilde, las sugerencias de los demás* , él es una persona que convence a otros a aceptar *sus sugerencias*. Mediante el control de sí mismo y colocando solamente pensamientos positivos en su mente, lo que se convierte en una personalidad dominante, un vendedor de maestro.

*Esto, también, es el dominio propio!*

Un vendedor de maestro. S que toma la ofensiva, y nunca el lado defensivo del argumento, si se presenta el argumento.

Por favor, lea la frase anterior de nuevo!

Si usted es un vendedor de maestro usted sabe que es necesario para que usted mantenga su posible comprador a la defensiva, y también se sabe que va a ser fatal para su venta, si permitís que ponga a la defensiva y que pueda mantenerse. Es posible, y por supuesto usted, a veces, ser colocado en una posición en la que tendrá que asumir la parte defensiva de la conversación por un tiempo, pero es su negocio para ejercer ese perfecto equilibrio y *el autocontrol* que se quiere cambiar su puesto con el posible comprador, sin que se diera cuenta de que ha hecho, mediante la colocación de traerlo de vuelta a la defensiva.

Esto requiere la habilidad más consumada y el auto-control!

La mayoría de los vendedores de barrer este punto vital de lado por enojarse y tratando de asustar al posible comprador a la sumisión, pero el vendedor principal sigue siendo tranquilo y sereno, y por lo general sale el ganador.

La gente le gusta usar su exceso de energía por "masticar el trapo." Wm. Wrigley, Jr., aprovechó este rasgo humano, dándoles un palo de menta.

La palabra "vendedor" hace referencia a todas las personas que tratan de persuadir o convencer a los demás con argumentos lógicos o apelación al interés propio. Todos somos vendedores, o, al menos, deberíamos ser, sin importar qué forma de servicio que están prestando o qué tipo de productos que ofrecemos.

La posibilidad de negociar con otras personas sin fricción y el argumento es la excelente calidad de todas las personas exitosas. Observar los más cercanos a usted ya cuenta de qué pocos hay que entender este arte de la negociación diplomática. Observe, también, el éxito son los pocos que entienden este arte, a pesar de que pueden tener menos educación que aquellos con los que negociar.

Es una habilidad que puede ser cultivada.

El arte de la negociación con éxito surge de paciente y minucioso *control de sí mismo*. Observe lo fácil que ejerce el vendedor exitoso *autocontrol* cuando está manejando un cliente que está impaciente. En su corazón como un vendedor puede estar hirviendo, pero muestra indicios de que en su cara o manera o palabras.

Ha adquirido el arte de la negociación diplomática!

Un solo gesto de desaprobación o una sola palabra que denota impaciencia a menudo arruinar una venta, y nadie lo sabe mejor que el vendedor exitoso. Él hace su negocio para controlar sus sentimientos, y como recompensa le pone su propia marca de salario y elige su propia posición.

Para ver una persona que ha adquirido el arte de la negociación exitosa es una educación liberal, dentro de sí mismo. Ver el orador que ha adquirido este arte; notar la firmeza de su paso mientras se monta la plataforma; observar la firmeza de su voz cuando empieza a hablar, el estudio de la expresión de su rostro cuando se barre a su público con la maestría de su argumento.

*Ha aprendido cómo negociar sin fricción.*

Ver el médico que ha adquirido este arte, ya que entra en la habitación del enfermo y saluda a su paciente con una sonrisa. Su porte, su tono de voz, la

mirada de la garantía en su rostro, todo lo señalan como uno que ha adquirido el arte de la negociación exitosa y el paciente comienza a sentirse mejor en el momento que entra en la habitación del enfermo.

Ver el capataz de las obras, que haya adquirido este arte, y observe cómo su sola presencia estimula a sus hombres a un mayor esfuerzo y los inspira con confianza y entusiasmo.

Ver el abogado que ha adquirido este arte, y observar cómo se merece el respeto y la atención de la corte, el jurado y sus compañeros practicantes. Hay algo en el tono de su voz, la postura de su cuerpo, y la expresión de su rostro, que hace que su oponente sufra en comparación. Él no sólo conoce su causa, pero convence a la corte y al jurado que él sabe, y como recompensa se gana sus casos y reclama grandes tasas de retención.

Y todo esto se basa en *el autocontrol!*

Y *el dominio propio* es el resultado del *control del pensamiento!*

Deliberadamente colocar en su propia mente la clase de *pensamientos* que usted desea allí, y mantener fuera de su mente esos *pensamientos* que otros ponen allí a través de la sugestión, y te convertirás en una persona de *auto-control*.

Este privilegio de estimular su mente con sugerencias e ideas de su propia elección es su poder prerrogativa que la Divina Providencia le dio, y si va a ejercer este derecho sagrado que no hay nada dentro de los límites de la razón que no se puede alcanzar.

"Perder los estribos", y con ella su caso, o su argumento, o su venta, vosotros como el que aún no se haya familiarizado con los fundamentos sobre los que marca *el autocontrol* se basa, y el jefe de uno de estos fundamentos es el privilegio de elegir los pensamientos que dominan la mente.

Un estudiante en una de mis clases le preguntó una vez cómo se fue sobre el control de los pensamientos de uno cuando está en un estado de intensa ira, y me respondió: "*De la misma manera que lo haría cambiar de forma y el tono de su voz si estuviera en una acalorada discusión con un miembro de su familia y oyó sonar el timbre de la puerta, que le advierte de que la empresa iba a visitarte. Deberías controlar a sí mismo, ya que sería el deseo de hacerlo.*"

Si alguna vez has estado en una situación similar, en la que ha sido necesario para encubrir sus verdaderos sentimientos y cambiar la expresión de su cara rápidamente, usted sabe lo fácil que se puede hacer, y también se sabe que se puede hacer *porque uno quiere hacerlo!*

Detrás de todo logro, detrás de todo *el autocontrol*, detrás de todo *el control del pensamiento*, es que algo mágico llamado DESEO!

No es una representación errónea de los hechos para decir que está limitado sólo por la profundidad de sus *deseos!*

Cuando sus *deseos* son lo suficientemente fuertes se parecen poseer poderes sobrehumanos de conseguir. Nadie ha explicado este extraño fenómeno de la mente, y tal vez nunca nadie se lo explique, pero si usted duda de su existencia, pero usted tiene que experimentar y ser convencido.

Si usted estuviera en un edificio que estaba en llamas, y todas las puertas y ventanas estaban cerradas, lo más probable es que usted desarrollar la fuerza

suficiente con la que romper la puerta media, a causa de su intenso *deseo* de liberarse.

Si usted desea adquirir el arte de la negociación exitosa, ya que, sin duda, va cuando se comprende su importancia en relación con la consecución de su *principal objetivo definido*, lo hará, siempre que su *deseo* es lo suficientemente intenso.

Napoleón *deseaba* convertirse en emperador de Francia e hizo regla. Lincoln *deseaba* liberar a los esclavos, y lo logró. Desea, los franceses que "no pasarán", al comienzo de la guerra mundial, y *que no pasará!* Edison *deseado* para producir la luz con la electricidad, y la produjo - a pesar de ser muchos años en hacerlo. Roosevelt *deseaba* unir los océanos Atlántico y Pacífico, a través del Canal de Panamá, y lo hizo. Demóstenes *desea* convertirse en un gran orador público, ya pesar de la desventaja de serio impedimento del habla, transformó su deseo en realidad. Helen Keller *desea* hablar, ya pesar del hecho de que era sordo, mudo y ciego, que ahora habla. John H. Patterson *desea* dominar en la producción de cajas registradoras, y lo hizo. Marshall Field *desea* ser el líder comerciante de su tiempo, y lo hizo. Shakespeare *desea* convertirse en un gran dramaturgo, y, a pesar de que sólo era un agente itinerante pobres, hizo su deseo hecho realidad. Billy Sunday *desea* dejar de jugar el béisbol y el ser un predicador principal, y lo hizo. James J.

Colina *desea* convertirse en un constructor de imperios, y, a pesar de que no era más que un operador de telégrafo pobres, transformó ese deseo en realidad.

No digas: "No se puede hacer", o que son diferentes de estos y miles de personas que han logrado un éxito notable en todas las dignas vocaciones. Si usted es "diferente", es sólo en este sentido: *que deseaban el objeto de su realización, con más profundidad y la intensidad de lo que desea el suyo.*

Planta en su mente la semilla de un *deseo* que es constructivo, haciendo que el después de su credo y la base de su código de ética:

"Quiero servir a mi prójimo como me paso por la vida Para ello he adoptado este credo como una guía a seguir en el trato con mis semejantes:

"Capacitar a mí mismo para que nunca, bajo ninguna circunstancia, voy a encontrar la avería con cualquier persona, no importa lo mucho que pueda estar en desacuerdo con él o lo inferior a su trabajo puede ser, siempre y cuando sé que él está sinceramente tratando de hacer lo mejor.

"Respeten mi país, mi profesión y mi persona. Para ser honesto y justo con mis semejantes, como espero que sean honestos y justos conmigo. Ser un ciudadano leal de mi país. Hablar de ello con la alabanza, y actuar siempre como un digno depositario de su buen nombre. Ser una persona cuyo nombre lleva el peso dondequiera que vaya.

"Para basar mis expectativas de recompensa en una base sólida de los servicios prestados. Estar dispuesto a pagar el precio del éxito en el esfuerzo honesto. Mirar por encima de mi trabajo como una oportunidad que hay que aprovechar con alegría y aprovechado al máximo, y no como una dolorosa servidumbre a regañadientes soportó.

Es un rasgo peculiar de la naturaleza humana, pero es cierto, que los hombres más exitosos a trabajar más duro por el bien de la prestación de servicios útiles que lo harán sólo por dinero .

"Para recordar que el éxito está dentro de mí - en mi propio cerebro Esperar dificultades y abrirme paso a través de ellos..

"Para evitar la dilación en todas sus formas, y nunca, bajo ninguna circunstancia, dejar para mañana todo derecho que se debe realizar en la actualidad.

"Por último, para tener un buen agarre en las alegrías de la vida, así que puede ser cortés con los hombres, fiel a los amigos, fiel a Dios - una fragancia en el camino que recorrer."

La energía que la mayoría de la gente se disipan por la falta de *control de sí mismo*, de ser organizado y utilizar de forma constructiva, trae todas las necesidades y todos los lujos deseados.

El tiempo que mucha gente se dedique a "chismes" de los demás, de ser controlado y dirigido de manera constructiva, será suficiente para alcanzar el objeto de su *principal objetivo definido* (si tenían tal objetivo).

Todas las personas exitosas de alto grado de *auto-control!* Todos los "fracasos" de bajo grado, generalmente cero, en esta importante ley de la conducta humana.

Estudie el gráfico de análisis comparativo en la lección introductoria, y observar las *autocontrol* gradaciones de Jesse James y Napoleón.

Estudiar los que te rodean y observar, con fines de lucro, que todos los que tienen éxito ejercer *auto-control* , mientras que los "fallos" permiten que sus pensamientos, palabras y hechos para correr salvaje!

Una forma muy común y muy destructiva de la falta de *auto-control* es el hábito de hablar demasiado. La gente de la sabiduría, que saben lo que quieren y están empeñados en conseguirlo, guardan su conversación con cuidado. No puede haber un aumento de un volumen de invitados, no controlados, las palabras que se hablan libremente.

Es casi siempre más rentable para escuchar de lo que es para hablar. Un buen oyente puede, una vez cada mucho tiempo, escuchar algo que se sumará a su acervo de conocimientos. Se requiere *dominio de sí mismo* para ser un buen oyente, pero los beneficios que se pueden obtener son la pena el esfuerzo.

"Tomar la conversación de otra persona" es una forma común de la falta de *control de sí mismo* que no sólo es descortés, sino que priva a los que lo hacen de muchas oportunidades valiosas para aprender de los demás.

Después de completar esta lección usted debería volver a la tabla de auto-análisis, en la lección introductoria, y usted mismo re-curso sobre el derecho de auto-control. Tal vez es posible que desee reducir su antigua clasificación un tanto.

*El autocontrol* es una de las características notables de todos los líderes de éxito que he analizado, en la recopilación de material para este curso. Luther Burbank dijo que, en su opinión, *el autocontrol* era el más importante de los Quince Leyes del Éxito. Durante todos sus años de paciente estudio y observación de los procesos evolutivos de la vida vegetal se vio en la necesidad de ejercer la facultad de *control de sí mismo* , a pesar de que estaba tratando con la vida inanimada.

John Burroughs, el naturalista, dijo prácticamente lo mismo, que *el autocontrol* se situó cerca de la cabeza de la lista, en la importancia de los Quince Leyes del Éxito.

El hombre que ejerce total *control de sí mismo* no puede ser derrotado de forma permanente, ya que Emerson ha tan bien se indica en su ensayo sobre la indemnización, por la razón de que los obstáculos y la oposición tienen una manera de derretirse cuando se enfrentan a la mente determinada que se guía a una determinada terminar con total *auto-control*.

Cada hombre rico que he analizado (en referencia a los que se han enriquecido a través de sus propios esfuerzos) mostró como prueba positiva de que *el autocontrol* había sido uno de sus puntos fuertes que he llegado a la conclusión de que ningún hombre puede aspirar a acumular grandes riquezas y mantenerlo sin ejercer esta cualidad necesaria.

El ahorro de dinero que requiere el ejercicio de *auto-control* de primer orden, ya que, espero, se ha hecho evidente en la cuarta lección de este curso.

Estoy en deuda con Edward W. Bok de la siguiente descripción más colorido de la medida en la que se vio obligado a ejercer *el autocontrol* antes de lograr el éxito y se coronó con la fama como uno de los grandes periodistas de América:

Por eso creo en la pobreza como la experiencia más rica que puede venir con un chico

Me gano la vida tratando de editar los Ladies 'Home Journal. Y debido a que el público ha sido más generoso en su aceptación de ese periódico, una parte de ese éxito ha lógicamente venir a mí. Por lo tanto algunos de mis buenos lectores aprecian una opinión que a menudo he tenido la tentación de corregir, una tentación a la que ahora rindo. Mis corresponsales expresan la convicción de diversas maneras, pero este extracto de una carta es una buena muestra:

"Todo es muy fácil para que usted predica economía a nosotros cuando usted no sabe la necesidad de ello: para decirnos cómo, por ejemplo, en mi caso, hay que vivir dentro de los ingresos de mi esposo de ochocientos dólares al año, cuando usted nunca ha sabido lo que es vivir con menos de mil. Se le ha ocurrido a usted, que nace con la cuchara de plata proverbial en la boca, que la escritura teórica es bastante frío e inútil frente a la lucha de la mano a la boca real que así que muchos de nosotros vivimos, día a día y año tras año - una experiencia que usted no conoce "?

"Una experiencia que no conoce!"

Ahora, ¿Hasta qué punto los hechos cuadrados con esta afirmación?

Sea o no nací con la cuchara de plata proverbial en la boca, no puedo decir. Es cierto que yo había nacido de bien-a-los padres. Pero cuando yo tenía seis años, mi padre perdió todos sus medios, y se enfrentó a la vida a los cuarenta y cinco años, en un país extraño, sin siquiera cosas necesarias. Hay hombres y sus mujeres que saben lo que eso significa, que un hombre trata de "volver" a los cuarenta y cinco años, y en un país extraño!

Yo tenía la desventaja de no saber una palabra del idioma Inglés. Fui a una escuela pública y aprendí todo lo que pude. Y trozos dispersos que eran! Los chicos eran crueles, como los niños son. Los profesores eran impacientes, como maestros cansados son.

Mi padre no pudo encontrar su lugar en el mundo. Mi madre, que siempre había tenido sirvientes de su entera disposición, se enfrentó a los problemas de limpieza que nunca había aprendido ni ha enseñado. Y no había dinero.

Así que, después de la escuela, mi hermano y yo fuimos a casa, pero no para jugar. Horas después de la escuela significaba para nosotros para ayudar a una madre que día a día se hacía más débil debajo de las cargas que no podía llevar. No por día,



pero durante años, nosotros, los dos muchachos se levantaron en el frío y gris amanecer de invierno, cuando las camas se sienten tan calientes para los niños en crecimiento, y que tamizan las cenizas de carbón de los días, antes de fuego de un bulto extraviado o dos de carbón no quemado y con lo que teníamos o podíamos encontrar hicimos el fuego y calentamos la habitación. Entonces nos pusimos en la mesa para el escaso desayuno, fuimos a la escuela, y justo después de la escuela nos lavamos los platos, barrido y fregado el suelo. Vivir en una vivienda de tres familias, significaba cada tercera semana que fregar la totalidad de tres tramos de escaleras desde el tercer piso al primero, así como las puertas y las aceras exteriores. Esta última obra fue la más difícil, porque nosotros lo hicimos el sábado, con los chicos del barrio en busca de no muy amablemente, lo que hizo que el eco de la grieta de la pelota y el bate en la parcela contigua!

En la noche, cuando los otros niños podían sentarse junto a la lámpara o estudiar sus lecciones, dos chicos fuimos con una canasta y recoger leña y carbón en los terrenos colindantes, o fuimos después de la docena de trozos de carbón que quedan de la alta sociedad del carbón puesto en la tarde por uno de los vecinos, con el lugar con hambre fijado en la mente de uno de nosotros durante el día, con la esperanza de que el hombre que lleva en el carbón no puede ser demasiado cuidadoso en la selección de los trozos sueltos!

"Una experiencia que no conoce!" ¿No? A los diez años conseguí mi primer trabajo, el lavado de la

Ventanas de una panadería en cincuenta centavos a la semana. En una o dos semanas se me permitió vender pan y pasteles detrás del mostrador después de la escuela por un dólar a la semana - la entrega de pasteles recién horneados y pan caliente, de licious de olor, cuando apenas una migaja había pasado mi boca ese día!

## NUESTRA DUDAS SON TRAIADORES Y HAZ EE.UU. PIERDE LA BUENO NOSOTROS OFT PUEDEGANAR POR TEMOR A INTENTO.

*-Shakespeare.*

Luego, el sábado por la mañana me serví una ruta para un periódico semanal, y vendí mis acciones restantes en la calle. Significaba sesenta-setenta centavos para el trabajo de ese día.

Yo vivía en Brooklyn, Nueva York, y el principal medio de transporte para Coney Island en ese momento era el coche de caballos. Cerca de donde vivíamos los coches paraban para dar de beber a los caballos, los hombres saltar y tomar un trago de agua, pero las mujeres no tenían medio de saciar su sed. Al ver esta falta tengo un cubo, lo llené con agua y un poco de hielo y, con un vaso, salté sobre cada vehículo el sábado por la tarde y todo el día domingo, y vendí mis mercancías a un centavo de una copa. Y cuando llegó la competencia, como lo hizo con gran rapidez cuando otros niños vieron que el trabajo de un domingo significaba dos o tres dólares, apreté un limón o dos en mi cubo, mi líquido se convirtió en "limonada" y mi precio de dos centavos el vaso, y el domingo significaba cinco dólares para mí.

Luego, a su vez, me convertí en un periodista durante la noche, un día los tiempos de cadete, y aprendí taquigrafía a medianoche.

Mi corresponsal dice que ella apoya a su familia del esposo y el hijo de ochocientos dólares al año, y dice que nunca he sabido lo que eso significa. Apoyé una familia de tres en seis dólares y veinticinco centavos por semana, menos de la mitad de su ingreso anual. Cuando mi hermano y yo, en conjunto, trajeron ochocientos dólares al año nos sentimos ricos!

Tengo por primera vez entrado en estos detalles en la impresión para que puedan "conocer, de primera mano, que el editor de la Ladies 'Home Journal no es un teórico, cuando escribe o imprime los artículos que tratan de predicar la economía o que reflejen una lucha mano a mano en un pequeño o un ingreso invisible. No hay un solo paso, ni un centímetro, en el camino de la pobreza directa que no conozco o no he experimentado. Y, después de haber experimentado cada pensamiento, cada sentimiento y cada dificultad que vienen a aquellos que viajan por ese camino, les digo hoy que me alegro con cada niño que está pasando por la misma experiencia.

Tampoco estoy descontando u olvidar una sola punzada de las agudas dificultades que significa esta lucha. Yo no cambiaría hoy mis años de las penurias más agudo que un niño puede saber o pasar a través de ninguna experiencia única que podría haber llegado a mí. Sé lo que significa ganar - no es un dólar, pero ganar dos centavos. Sé que el valor del dinero que pude haber aprendido o conocido de otra manera. Yo podría haber sido entrenado por mi vida-trabajo de ninguna manera más segura. Yo no podría haber llegado a una comprensión más verdadera de lo que significa hacer frente a un día sin un centavo en la mano, no una barra de pan en la alacena, no un trozo de madera para encender el fuego - sin nada que comer, y luego ser un chico con el hambre de nueve y diez años, con una madre débil y desanimado!

"Una experiencia que no conoce!" ¿No? Y sin embargo, me alegro por la experiencia, y lo repito:

Envidio a cada niño que se encuentra en esa situación y va a través de él. Pero - y aquí es el eje de mi firme creencia en la pobreza como una bendición disimulada a un niño - Yo creo en la pobreza como condición para experimentar, para pasar, a continuación, salir de: no como condición para permanecer adentro "Todo eso está muy bien", dirán algunos, "muy fácil de decir, pero ¿cómo se puede salir de ella?" Nadie duda puede decirle a otro que. Nadie me lo dijo. No hay dos personas pueden encontrar el mismo camino. Cada uno debe encontrar su camino por sí mismo. Eso depende del niño. Yo estaba decidido a salir de la pobreza, porque mi madre no nació en ella, no podía soportarlo y no pertenecen a ella. Esto me dio la primera esencial: a propósito. Entonces retrocedí el propósito con el esfuerzo y la voluntad de trabajar y trabajar en cualquier cosa que vino a mi manera, sin importar lo que fuera, con tal de que signifique "el camino de salida." Yo no escojo y elijo, yo tomé lo que vino y lo hizo de la mejor manera que sabía, y cuando no me gustaba lo que estaba haciendo yo todavía hice bien mientras lo estaba haciendo, pero yo vi a él que No hacer más de lo que tenía que hacerlo. Usé cada peldaño de la escalera como un peldaño a la anterior. Significó el esfuerzo, sino por el esfuerzo y el trabajo fue la experiencia, la edificación, el desarrollo, la capacidad de comprender y simpatizar, el mayor patrimonio que puede venir a un muchacho. Y nada en el mundo puede dar eso a un niño, por lo que va a grabar en él, como la pobreza.

Es por eso que creo firmemente en la pobreza, la bendición más grande en el camino de la experiencia más profunda y más completa que se puede llegar a un chico. Pero, como repito: siempre como condición para trabajar fuera de, no para permanecer adentro

Antes de desarrollar el hábito de la perfecta *auto-control que usted* debe entender la necesidad real de esta calidad. Además, usted debe entender las ventajas que *el autocontrol* proporciona a aquellos que han aprendido a ejercerlo.

Al desarrollar *el autocontrol* a desarrollar, también, otras cualidades que se sumarán a su poder personal.

Entre otras leyes que están a disposición de la persona que ejerce *el autocontrol* es la ley del tali3n.

Usted sabe lo que significa "tomar represalias" significa!

En el sentido de que estamos utilizando aqu3, que significa "volver igual por igual", y no simplemente para vengarse o para buscar venganza, ya que se entiende com3nmente por el uso de esta palabra.

Si hago que una lesi3n que tomar represalias en la primera oportunidad. Si yo digo las cosas injustas sobre usted, usted tomar3 represalias en especie, incluso en mayor medida!

Por otro lado, si le hago un favor a usted reciprocidad incluso en mayor medida de lo posible.

A trav3s del uso adecuado de esta ley *que puedo conseguir que haga lo que yo quiero que haga*. Si quiero que me disgusta y preste su influencia hacia m3 dañar, puedo conseguir este resultado infligiendo sobre ti el tipo de tratamiento que Quiero que imponer sobre m3 a trav3s de la venganza.

Si quiero tu respeto, la amistad y la cooperaci3n que se pueden obtener estos por extendiendo mi amistad y cooperaci3n.

En estas declaraciones se que estamos juntos. Usted puede comparar estas declaraciones con su propia experiencia y ver3 qu3 bien se armonizan.

¿Cu3ntas veces has escuchado la frase: "¿Qu3 maravillosa personalidad que tiene la persona." ¿Cu3ntas veces has conocido a personas cuyas personalidades que codiciado?

El hombre que te atrae hacia 3l a trav3s de su personalidad agradable es m3s que haciendo uso de la ley de Armonioso de atracci3n, o la ley del tali3n, los cuales, cuando se analiza, significa que "los iguales se atraen."

Si vas a estudiar, comprender y hacer un uso inteligente de la ley del tali3n que ser3 un vendedor eficaz y exitoso. Cuando domines esta simple ley y aprendido c3mo usarlo habr3s aprendido todo lo que se puede aprender sobre el arte de vender.

El primero y probablemente el paso m3s importante que debe tenerse en el dominio de esta ley es la de cultivar completo *control de s3 mismo*. Usted debe aprender a tomar toda clase de castigos y abusos sin tomar represalias en especie. Esta auto-control es una parte del precio que debe pagar por el dominio de la ley del tali3n.

Cuando una persona enojada comienza a difamar y abusar de ti, justa o injustamente, s3lo recuerda que si tomar represalias en forma como si est3n siendo atra3dos a nivel mental de la persona, por lo tanto, *esa persona te est3 dominando!*

Por otro lado, si usted se niega a enojarse, si no conserva su propia compostura y mantener la calma y serenidad que conserve todos tus facultades ordinarias a través del cual la razón. Usted toma el resto de compañeros por sorpresa. Usted represalias con un arma con el uso de la cual es desconocida, por lo tanto fácilmente dominarlo.

Al igual atrae a lo semejante! No se puede negar esto! Literalmente hablando, cada persona con la que

entrar en contacto es un espejo mental en el que se puede ver un reflejo perfecto de su propia actitud mental.

Como ejemplo de la aplicación directa de la ley del tali3n, citemos una experiencia que tuve hace poco con mis dos ni1os peque1os, Napole3n J3nior y James.

Vale la pena recordar que el cliente es el factor m3s importante en cualquier negocio. Si no lo crees, trata de vivir sin 3l durante un tiempo.

Nos quedamos en el camino al parque para alimentar a las aves y ardillas. Napole3n menor hab3a comprado una bolsa de cacahuets y James hab3a comprado una caja de "Crackerjack." James tom3 una noci3n de probar los cacahuets. Sin pedir permiso se estir3 e hizo un robo de la bolsa. Se perdi3 y Napole3n junior "represalias" con su pu1o izquierdo que aterriz3 m3s r3pidamente en la mand3bula de James.

Le dije a James: "Ahora, 3ven aqu3, hijo, usted no va sobre conseguir los cacahuets de la forma correcta Te voy a ense1ar c3mo obtenerlos.". Todo sucedi3 tan r3pido que yo no ten3a la menor idea de cuando habl3 de lo que iba a sugerir a James, pero yo entrenaba para la hora de analizar la incidencia y elaborar un camino mejor, si cabe, que la adoptada por 3l.

Entonces pens3 en los experimentos que hab3amos estado haciendo en relaci3n con la ley del tali3n, por lo que le dije a James: "Abre la caja de 'Crackerjack" y ofrecer a su hermano peque1o a algunos y ver qu3 pasa. "Despu3s de un considerable persuasi3n lo persuad3 para hacer esto. Entonces sucedi3 algo extraordinario - un cabo pasando de los cuales he aprendido la lecci3n m3s importante en el arte de vender!

*Antes de Napole3n tocar3a el "Crackerjack" insisti3 en verter algunos de sus cacahuets en el bolsillo del abrigo lames'. 3l "tom3 represalias en clase!"Fuera de este sencillo experimento con dos ni1os peque1os que aprend3 m3s sobre el arte de la gesti3n de ellos que yo podr3a haber aprendido de otra manera. Por cierto, mis hijos est3n empezando a aprender a manipular esta ley del tali3n, que les ahorra m3s de un combate f3sico.*

Ninguno de nosotros ha avanzado mucho m3s all3 de Napole3n Junior y James en cuanto a la operaci3n y la influencia de la ley del tali3n se refiere. Todos somos s3lo hijos adultos y f3cilmente influenciados por este principio. La costumbre de "tomar represalias en especie" es tan universalmente practicada entre nosotros que podemos llamar correctamente este h3bito la ley del tali3n. Si una persona se nos presenta con un regalo que nunca se sienten satisfechos hasta que hayamos "represalias" con algo tan bueno o mejor que el que recibimos. Si una persona habla bien de nosotros aumentamos nuestra admiraci3n por esa persona, y "represalias" a cambio!

A trav3s del principio de represalia en realidad podemos convertir nuestros enemigos en amigos leales. Si usted tiene un enemigo al que desea convertir en un amigo que puede probar la veracidad de esta declaraci3n si va a olvidar que muela peligroso colgar alrededor de su cuello, lo que llamamos "orgullo" (terquedad). Haga un h3bito de hablar a este enemigo con cordialidad inusual. Salir de tu manera de favorecer en todo lo posible. 3l puede parecer un bien al principio, pero poco a poco se dar3 paso a la influencia y "tomar represalias en clase!" Los carbones m3s

calientes del fuego nunca amontonados sobre la cabeza de alguien que ha hecho mal usted es el carbón de la bondad humana.

Una mañana de agosto de 1863, un joven sacerdote fue llamado a salir de la cama en un hotel en Lawrence, Kansas. El hombre que lo llamó fue una de las guerrillas de Quantrell, y quería que se diera prisa las escaleras y se disparó. En toda la frontera que gente de la mañana estaban siendo asesinados. Una banda de asaltantes había montado a principios de perpetrar la masacre de Lawrence.

El guerrillero que llama el clérigo estaba impaciente. Este último, cuando esté completamente despierto, estaba horrorizado por lo que vio pasando a través de su ventana. Cuando bajó la guerrilla exigía su reloj y dinero y, a continuación, quería saber si era un abolicionista. El clérigo estaba temblando. Pero decidió que si iba a morir allí mismo, no sería una mentira en los labios. Así que le dijo que él era, y siguió la admisión con un comentario que de inmediato se convirtió el asunto en otro canal.

Él y la guerrilla se sentaron en el porche, mientras que las personas estaban siendo asesinadas por la ciudad, y tuvimos una larga charla. Esto duró hasta que los asaltantes estaban listos para salir. Cuando guerrilla del clérigo montado para reunirse con sus cómplices era estrictamente a la defensiva. Él le devolvió los objetos de valor de la Nueva Inglaterra, pidió disculpas por molestarlo y pidió que lo piensen bien de.

Ese sacerdote vivió muchos años después de la masacre de Lawrence. ¿Qué le dijo a la guerrilla? ¿Qué había en su personalidad que llevó éste a sentarse a hablar? ¿Qué hablaron?

"¿Es usted un abolicionista Yankee?" la guerrilla había pedido. "Sí, lo soy", fue la respuesta, "y usted sabe muy bien que debería estar avergonzado de lo que estás haciendo"

Esto atrajo el asunto directamente a un problema moral. Esto llevó a la guerrilla hasta rotundamente. El clérigo era más que un mozalbete al lado de este avezado rufián frontera. Pero lanzó una carga de la prueba moral de la raider, y en un momento éste estaba tratando de demostrar que puede ser un mejor compañero que las circunstancias parecen indicar.

Después de despertar el New Englander matarlo a causa de sus ideas políticas, se pasó veinte minutos en el estrado tratando de demostrar una coartada. Entró en su historia personal en longitud. Explicó asuntos de la época en que había sido un poco chico duro que no quiso decir sus oraciones, y se hizo muy sentimental al recordar cómo una cosa ha llevado a otra, y que a algo peor, hasta que - bueno, ahí estaba, y "un mal negocio grande para estar en, compañero." Su último deseo de montar lejos fue: "Ahora, compañero, no pensar demasiado en mí, ¿quieres?"

El clérigo de Nueva Inglaterra hizo uso de la ley del talión, ya que sabía que en ese momento o no. Imagínese lo que hubiera pasado había venido abajo con un revólver en la mano y comenzó a oponerse a la fuerza física con la fuerza física!

Pero él no lo hizo! Llegó a dominar la guerrilla porque él luchó contra él con una fuerza que era desconocido para el bandolero.

¿Por qué es que una vez que un hombre comienza a ganar dinero todo el mundo parece fantástico de una vía a su puerta?

Tome cualquier persona que usted sabe que disfruta de éxito financiero y él te dirá que está siendo buscado constantemente, y que las oportunidades de hacer dinero constantemente están siendo instados a él!

"Al que tiene, le será dado, pero al que no tiene se le quitará aun lo que bath"

Esta cita de la Biblia usa para parecer ridículo para mí, sin embargo, cuán verdadero es cuando se reduce a su significado concreto.

Sí, *"al que tiene, le será dado!"* Si "tiene" el fracaso, la falta de confianza en sí mismo, el odio o la falta de *control de sí mismo*, le serán estas cualidades se dan en aún mayor abundancia! Pero, si "tiene" el éxito, la autoconfianza, *autocontrol*, paciencia, persistencia y determinación, a él se incrementarán estas cualidades!

A veces puede ser necesario para cumplir con la fuerza con la fuerza hasta que dominar a tu oponente o adversario, pero mientras que él está abajo es un momento espléndido para completar la "represalia" por tomándolo de la mano, lo que muestra una mejor manera de resolver los conflictos.

Al igual atrae a lo semejante! Alemania solicitó a bañar su espada en la sangre humana, en una despiadada aventura de conquista. Como resultado, ella ha llamado la "represalia en especie" de la mayor parte del mundo civilizado.

Es para que usted decida lo que quiere que sus compañeros hombres a hacer y *que es para que usted consiga que lo hagan a través de la ley de la venganza!*

"La economía divina es automática y muy sencilla: nosotros recibimos sólo lo que damos."

¿Qué tan cierto es que "recibimos sólo lo que damos"! No es lo que deseamos que viene de nuevo a nosotros, pero que *lo que damos*.

Les imploro que haga uso de este derecho, no solo para obtener beneficios materiales, pero, mejor aún, para el logro de la felicidad y la buena voluntad para con los hombres.

Esto, después de todo, es el único verdadero éxito para los que luchar.

#### RESUMEN

En esta lección hemos aprendido un gran principio - probablemente el gran principio más importante de la psicología! Hemos aprendido que nuestros *pensamientos y acciones hacia los demás* se parecen a un electroimán que atrae a nosotros el mismo tipo de pensamiento y el mismo tipo de acción que nosotros mismos, creamos.

Hemos aprendido que "los iguales se atraen", ya sea en el pensamiento o en la expresión de pensamiento a través de la acción corporal. Hemos aprendido que la mente humana responde, en especie, a lo que pensaba impresiones que recibe. Hemos aprendido que la mente humana se parece a la madre tierra en la que se reproducirá una cosecha de la acción muscular que corresponde, en especie, a las impresiones sensoriales plantados en ella. Hemos aprendido que la bondad engendra bondad y la crueldad y la injusticia engendra crueldad y la injusticia.

La GOOD HEARTY RISA VALE DIEZ MIL "GEMIDOS" Y UNMILLONES

"Suspiros" EN CUALQUIER MERCADO DE LA TIERRA.

Hemos aprendido que nuestras acciones hacia los demás, ya sea de la bondad o crueldad, la justicia o la injusticia, vuelven a nosotros, *incluso en una medida más grande!* Hemos aprendido que la mente humana responde en consecuencia, a todas las impresiones sensoriales que recibe, por lo tanto, Sabemos lo que debemos hacer para influenciar cualquier acción deseada en la parte de otro. Hemos aprendido que el "orgullo" y "terquedad" deben cepillar lejos antes de que podamos hacer uso de la ley de la venganza de una manera constructiva. *No hemos aprendido*

lo que la ley del talión es, pero hemos aprendido cómo funciona y lo que va a hacer, por lo tanto, sólo nos queda hacer un uso inteligente de este gran principio.

. . . . .

Ahora está listo para proceder con la Lección Nueve, donde encontrará otras leyes que armonizan a la perfección con los descritos en esta lección de autocontrol.

Se requerirá el tipo más fuerte de *auto-control* para que el principiante a aplicar la mayor ley de la siguiente lección, en el hábito de hacer algo más que pagamos, pero la experiencia demostrará que el desarrollo de este control es más que justificada por la resultados que crecen fuera de esta disciplina.

Si tienes éxito recuerde que en algún lugar, en algún momento, alguien le dio un ascensor o una idea que comenzó en la dirección correcta. Recuerde, también, que está en deuda con la vida hasta que ayudan a algunas personas menos afortunadas, como fuisteis también ayudó.

## LA EVOLUCIÓN DE TRANSPORTE

**Después de una visita-la-lección con el autor**

**Nada es permanente excepto el cambio. La vida se asemeja a un gran caleidoscopio antes de que el tiempo es siempre cambiante, el cambio y reorganización tanto de la puesta en escena y los jugadores. Nuevos amigos están constantemente reemplazando a la antigua. Todo está en un estado de flujo. En cada corazón es la semilla de ambos bellaquería y la justicia. Cada ser humano es a la vez un criminal y un santo, según la conveniencia del momento en cuanto a que afirmarse. La honestidad y la deshonestidad son asuntos en gran parte de la perspectiva individual. Los débiles y los fuertes, los ricos y los pobres, los ignorantes y los bien informados están intercambiando lugares continuamente.**

**Conócete a ti mismo y sabes toda la raza humana. Sólo hay un verdadero logro, y que es la capacidad de pensar con precisión. Nos movemos con la procesión, o detrás de él, pero no podemos quedarnos quietos.**

Nada es permanente excepto el cambio!

En la foto de arriba se ve la prueba de que la ley de la evolución está trabajando a cabo mejoras en los métodos de métodos de viaje. Recuerde, al estudiar este cuadro, que todos estos cambios se llevaron a cabo por primera vez en la mente de los hombres.

En la extrema izquierda se ve el primer método de transporte de crudo. El hombre fue *no esta satisfecho* con este proceso lento. Esas dos pequeñas palabras "no satisfecho", ha sido el punto de partida de todo progreso. Piense en ellos como usted lee este artículo.

A continuación, en la imagen, se ve la historia del paso de transporte a paso, como el cerebro del hombre comenzó a expandirse. Fue un gran paso adelante cuando el hombre descubrió cómo enganchar un becerro en un carro y así escapar del duro trabajo de sacar la carga. Fue utilidad práctica. Pero, cuando la diligencia se introdujo en el uso que era a la vez la utilidad y estilo. Aún así el hombre era "nada satisfecho" y esta insatisfacción creado la locomotora crudo que ves en la imagen.

Ahora todos estos métodos de viaje han sido descartados, salvo en ciertas partes no civilizadas (o uncommercialized) del mundo. El Hombre dibujando el carro, el buey

dibujar el carro, la diligencia y la locomotora crudo todos pertenecen a las edades que han pasado.

A la derecha se ven los medios de transporte del presente. Compararlos con los del pasado y es posible que tenga una idea clara de la enorme expansión que ha tenido lugar en el cerebro y la mente del hombre. El hombre ahora se mueve más rápidamente que en el pasado. En el primer tipo de locomotora se ha desarrollado una máquina de gran alcance capaz de transportar un centenar de vehículos de transporte de mercancías, en comparación con la luz del coche pequeño que puede extraerse con el original. Automóviles que viajan a la velocidad de setenta y cinco kilómetros por hora ya son tan comunes como lo fueron los carros de dos ruedas en los siglos pasados. Por otra parte, están al alcance de todos los que las quieren.

Y aún así la mente del hombre "no fue satisfecho." Viaje a la tierra era demasiado lento. Volviendo los ojos hacia arriba veía los pájaros volando alto en los elementos y se convirtió en "determinado" para superarlos. Estudio, también, la palabra "determinado", por lo que el hombre llega a ser decidido a hacer el hombre lo hace! En el breve período de quince años, el hombre ha dominado el aire y ahora viaja en el avión, a razón de ciento cincuenta kilómetros por hora.

No sólo el hombre ha hecho el aire que lo lleve a una velocidad increíblemente rápida, pero ha aprovechado el éter y lo hizo llevar a sus palabras todo el camino alrededor de la tierra en la parte fraccional de un segundo.

. . . . .

Hemos estado describiendo el pasado y el presente!

En la parte inferior de la imagen podemos ver el siguiente paso que el hombre tendrá en métodos de viaje, una máquina que vuela en el aire, se ejecuta en el suelo y nadar en el agua, según el criterio del hombre.

El propósito de este ensayo y la imagen en la parte superior de la página es proporcionar alimento para el pensamiento!

Cualquier influencia que provoca a pensar hace que uno, también, a crecer más fuerte mentalmente. Estimulantes mentales son esenciales para el crecimiento. Desde los días de la compra por el hombre señaló a los presentes días de aire maestría el único progreso que cualquier hombre ha hecho ha sido el resultado de una influencia que estimula su mente mayor que la acción normal.

Los dos grandes influencias principales que causan la mente del hombre para crecer son el impulso de la necesidad y la urgencia del deseo de crear. Algunas mentes se desarrollan sólo después de haber sufrido el fracaso y la derrota y otras formas de castigo que les despiertan a una mayor acción. Otras mentes se marchitan y mueren para ser castigados, pero crecen hasta alturas increíbles cuando se les proporciona la oportunidad de utilizar sus fuerzas creativas de una manera creativa.

Estudio de la imagen de la evolución del transporte y se dará cuenta de un hecho excepcional digno de recordar, a saber, que toda la historia ha sido una de desarrollo y progreso que surgió de *la necesidad*. Todo el período descrito en el cuadro como "EL PASADO", fue uno en el que el impulso fue el de la necesidad.

En el período descrito en la imagen de arriba como "el presente" el impulso ha sido una combinación de ambos la necesidad y el deseo de crear. El período descrito como "el



futuro" será aquella en la que el fuerte deseo de crear será el único impulso que impulsará la mente del hombre una y otra vez a las alturas hasta ahora inimaginables.

Es una larga distancia desde los días de la compra por el hombre dibujado hasta el presente, en que el hombre ha aprovechado el rayo de las nubes y la hizo girar la maquinaria que llevará a cabo la mayor cantidad de servicios en un minuto como diez mil hombres podrían realizar en un día . Pero, si la distancia es desde hace tiempo el desarrollo de la mente del hombre ha sido también grande, y que el desarrollo ha sido suficiente para hacer finalmente la obra del mundo con máquinas operadas por las fuerzas de la naturaleza y no por los músculos del hombre.

Los cambios evolutivos en los medios de transporte han creado otros problemas de la mente del hombre para resolver. El automóvil condujo al hombre a construir mejores carreteras y más de ellos. El automóvil y la locomotora rápida, combinados, han creado cruces peligrosos que cobran miles de vidas cada año. La mente del hombre debe ahora responder a la necesidad de "necesidad" y conocer a esta emergencia.

Mantenga este ensayo y recordar esta profecía: Dentro de cinco años cada paso a nivel en el

país será ampliamente protegida contra los accidentes de automóvil, y el automóvil, en sí, manipulará el sistema que va a hacer el protector; un sistema que sea a prueba de tontos y eficaz, un sistema que funciona si el conductor del automóvil está dormido o dormido, borracho o sobrio.

Vamos, ahora, por un breve vistazo a la maquinaria de la imaginación del hombre, ya que funciona bajo el estimulante del deseo de crear.

Un hombre imaginativo, tal vez algunos compañeros que nunca hizo nada de la nota y que nunca va a hacer nada vale la pena una vez más, va a crear un sistema de protección cruce de ferrocarril que será operado por el peso del automóvil que pasa. Dentro de la distancia requerida de la cruce de una plataforma similar a la plataforma de una gran escala de carga cubrirá toda una sección de la carretera. Tan pronto como un automóvil monta esta plataforma el peso de la máquina bajará una puerta, un anillo de un gong y parpadea una luz roja en la parte delantera del conductor. La puerta se elevará en un minuto, permitiendo que el conductor pase por encima de la pista, lo que obliga a él a "parada, mirar y escuchar."

Si usted tiene una mente muy imaginativa Usted puede ser el que va a crear este sistema y cobrar las regalías de su venta.

Para ser prácticos a la mente imaginativa debe ser al. maneras de la alerta para los medios de desviar el movimiento de residuos y de alimentación en los canales útiles. La mayoría de los automóviles son demasiado pesados en comparación con la carga que llevan. Este peso puede ser utilizado por lo que es proporcionar al automovilista con protección cruce de ferrocarril.

Recuerde que el propósito de este ensayo es darle sólo la semilla de la sugestión, no el producto final de una invención listo para instalar y prestar servicio. El valor para usted, de esta sugerencia, se encuentra en la posibilidad de pensamiento que puede dedicar a ella, desarrollando y expandiendo su propia mente.

Estudie usted y saber a cuál de los dos grandes grandes insta a la acción de opinión responde más natural - el impulso de la necesidad o el deseo de crear. Si usted tiene hijos, estudiarlas y determinar a cuál de estos dos motivos que responden más natural. Millones

de niños han tenido su imaginación empequeñecida y retrasados por los padres que eliminan tanto como sea posible de la urgencia de la necesidad. Por "lo que es fácil" para su hijo se le puede privar al mundo de un genio. Tenga en cuenta el hecho de que la mayor parte de los avances que el hombre ha hecho vino como el resultado de la amarga, mordaz NECESIDAD!

. . . . .

Usted no necesita ninguna prueba de que los métodos de transporte han sido sometidos a un proceso continuo de evolución. Así marcado ha sido el cambio que el viejo tipo de un solo pulmón del automóvil ahora provoca una risa dondequiera que se encuentre en la calle.

La ley de la evolución es siempre y en todo lugar en el trabajo, el cambio, derribar y reconstruir todos los elementos materiales de la tierra y de todo el universo. Ciudades, ciudades y comunidades están experimentando un cambio constante. Regresa al lugar donde vivía hace veinte años, y usted reconocerá ni el lugar ni el pueblo. Nuevas caras se han hecho su aparición. Los viejos rostros han cambiado. Los nuevos edificios se han tomado el lugar de la antigua. Todo se parece diferente porque todo va a ser diferente.

La mente humana también está experimentando un cambio constante. Si esto no fuera cierto que nunca crecería más allá de la edad de la mente. Cada siete años, la mente de una persona normal se vuelve notablemente desarrollada y expandida. Es durante estos cambios periódicos de la mente que los malos hábitos pueden ser dejados fuera y mejores hábitos cultivados. Suerte para el ser que su mente está en un proceso continuo de cambio ordenado humano.

La mente que es impulsado por el impulso de la necesidad, o fuera de amor para crear, desarrolla más rápidamente que lo hace la mente que nunca se estimula a una mayor acción que la que es necesaria para la existencia.

La facultad imaginativa de la mente humana es la mayor pieza de la maquinaria jamás creada. Fuera de que ha llegado cada máquina hecha por el hombre y todos los objetos hechos por el hombre.

Detrás de las grandes industrias y ferrocarriles y casas bancarias y las empresas comerciales es la todopoderosa fuerza de la imaginación!

Forzar su mente para pensar! Continúe por la combinación de las viejas ideas en nuevos planes. Cada gran invento y cada negocio o industriales logro excepcional que se puede nombrar es, en última instancia, pero la aplicación de una combinación de planes e ideas que se han usado antes, de alguna otra manera.

"Detrás de golpear el martillo

Por la cual se forja el acero, detrás del clamor del taller

El buscador puede encontrar el pensamiento, el pensamiento que está siempre dominar

De hierro y el vapor y el acero, que se eleva por encima de los desastres

Y pisotea bajo el talón.

"El esclavo puede preocuparse y jugar o el trabajo con golpes vigorosos,

Pero volvamos a él se encuentra el pensador, el hombre de ojos claros que sabe;

Para dentro de cada arado o sable,  
Cada pieza y la parte y el todo, tiene que ir el cerebro de trabajo,  
Lo que da a la obra un alma.

"Detrás del zumbido del motor, Atrás de las campanas que  
suenan,

Parte posterior del martillo de percusión, Detrás de las grúas que se  
mueven,

No es el ojo que los analiza, Mirar a través del estrés y la tensión,

No es la mente que los planes - Parte posterior de la fuerza física, el  
cerebro.

"Poder de la caldera rugiente, fuerza de empuje del motor,

Fuerza del toiler sudoración, en gran medida en estos confiamos;

Pero volvamos de ellos está el intrigante,

El pensador que maneja las cosas, Volver del trabajo - el Soñador  
¿Quién está haciendo el sueño hecho realidad ".

Seis meses o un año a partir de ahora volver y leer este ensayo una y se  
dará cuenta cuánto más va a obtener de ella lo que hizo en la primera  
lectura. TIEMPO da la ley de la evolución de una oportunidad de ampliar su  
mente para que pueda ver y entender más.

Aún tengo ENCONTRAR EL PRIMER HOMBRE QUE ALCANZA  
PARA MUCHO QUE NO TENÍA EL HABITO DE HACER MÁS valor de  
asumir la responsabilidad por sus errores propios sin ser acusado.

## Lección Nueve - El hábito de hacer más de aquello por lo que os pagan

Hay diez puntos débiles contra los que la mayoría de nosotros debemos protegernos. Uno de ellos es el hábito de tratar de cosechar antes de que hayamos sembrado, y los otros nueve son todo envuelto en la práctica de crear coartadas para cubrir cada error cometido.

Puede parecer una salida del tema de esta lección para comenzar la lección con un debate sobre el amor, pero, si va a volver a servir a su opinión hasta que haya completado la lección, puede estar dispuesto a aceptar que el tema del amor no podría haber sido omitido sin afectar el valor de la lección. La palabra "amor" se utiliza aquí en un sentido que todo lo abarca! Hay muchos objetos, los motivos y las personas que despiertan nuestro amor-naturaleza.

Hay algunos trabajos que no nos gustan, algunas que nos gusta moderadamente, y, en determinadas condiciones, puede haber trabajo que hemos hecho el amor! Los grandes artistas, por ejemplo, por lo general les encantan su trabajo. El jornalero, por el contrario, por lo general no sólo no le gusta su trabajo, pero en realidad puede odiarlo.

El trabajo que se hace simplemente por el hecho de ganarse la vida es rara vez le gustaba. Más a menudo es mal, o incluso odiado. Cuando participan en el trabajo, que él ama, un hombre puede laborar para un increíblemente largo período de horas sin fatigarse. Trabajo que un hombre no le gusta o odia trae sobre la fatiga muy rápidamente. La resistencia de un hombre, por lo tanto, depende en gran medida del grado en que a él le gusta, no le gusta o le gusta lo que está haciendo.

Aquí estamos sentando las bases, como se puede observar, por supuesto, para la declaración de una de las leyes más importantes de esta filosofía, a saber: Un hombre es más eficiente y más rápido y fácil tener éxito cuando participan en un trabajo que le gusta, o el trabajo que realiza en nombre de una persona a la que ama.

Cada vez que el elemento de amor entra en cualquier tarea que uno realiza, la calidad del trabajo se convierte en una mejora inmediata y la cantidad aumentó, sin un aumento correspondiente en la fatiga causada por el trabajo.

2 de 35

Hace algunos años, un grupo de socialistas, o tal vez ellos mismos se llamaban "cooperadores", organizado una colonia de Luisiana, comprado varios cientos de acres de tierras de cultivo, y comenzó a trabajar en un ideal que ellos creían que les daría una mayor felicidad en la vida y menos de las preocupaciones a través de un sistema que proporciona a cada persona con el trabajo en la clase de trabajo que más le gustaba.

Su idea era no pagar los salarios a nadie.

Cada persona que hizo el trabajo que más le gustaba, o aquello por lo que podría estar mejor equipado, y los productos de su trabajo combinado se convirtió en la propiedad de todos. Tenían su propia leche, su propia planta de fabricación de ladrillos, su propio ganado, aves de corral, etc

Ellos tenían sus propias escuelas y una planta de impresión a través del cual se publicó un documento. Un caballero sueco de Minnesota se unió a la colonia, y, a petición propia fue puesto a trabajar en la planta de impresión.

Muy pronto se quejó de que no le gustaba el trabajo, por lo que se cambió y se puso a trabajar en la granja, operar un tractor. Dos días después de esto era todo lo que podía soportar, por lo que solicitó de nuevo una transferencia, y se le asignó a la lechería. Él no podía llevarse bien con las vacas, por lo que fue una vez más cambiado, a la lavandería, donde sólo duró un día.

Uno por uno trató cada puesto de trabajo en las obras, pero ninguno de ellos le gusta. Había empezado a parecer que no encajaba con la idea cooperativa de la vida, y estaba a punto de retirarse cuando alguien le pasó a pensar en un trabajo que aún no había probado - en la fábrica de ladrillos, por lo que fue dado una carretilla y se puso a trabajar ladrillos que ruedan de los hornos y apilamiento en pilas, en el patio de ladrillo. De una semana pasó y no hay queja fue registrada por él.

Cuando se le preguntó si le gustaba su trabajo, respondió, "Esta prohibición chust el trabajo que me gusta."

Imagínese alguien prefiere un trabajo ladrillos ruedan! Sin embargo, ese trabajo adecuado naturaleza del sueco, trabajó solo, en una tarea, que pidió no pensamiento, y se coloca sobre él ninguna responsabilidad, que era justo lo que quería. Permaneció en el trabajo hasta que todos los ladrillos habían rodado hacia fuera y apilada, luego se retiró de la colonia porque no había más trabajo de ladrillo por hacer.

"La prohibición de trabajo agradable y tranquilo terminado, así que un tirón me prohíbo volver a Minney tan empate", y de nuevo a "Minney-tan-tie" se fue!

Cuando un hombre se dedica a la obra que le encanta hay dificultades para que él haga más trabajo y mejor trabajo que el de los que se le paga, y por esta misma razón todo hombre lo debe a sí mismo para hacer todo lo posible para encontrar el tipo de trabajo que más le gusta. Tengo todo el derecho a ofrecer este consejo a los estudiantes de esta filosofía por la razón de que yo he seguido, yo mismo, sin razón para lamentar haberlo hecho.

3 de 35

Esto parece ser un lugar apropiado para inyectar un poco de historia personal en relación tanto a su autor y la Ley de la filosofía de éxito, cuyo objetivo es demostrar que el trabajo realizado en un espíritu de amor por el bien de la mano de obra, en sí, no tiene sido y nunca se perderá.

Toda esta lección está dedicada a la oferta de pruebas de que realmente vale la pena hacer más servicio y un mejor servicio que se le paga para hacer. ¡Qué esfuerzo inútil y vacía que sería si el autor no tenía, él mismo, practica esta regla lo suficiente como para ser capaz de decir exactamente cómo funciona.

Durante más de un cuarto de siglo, he participado en el trabajo de amor de la que esta filosofía se ha desarrollado, y soy totalmente sincero cuando yo repito lo que ya he dicho en otra parte de este curso, que se me ha pagado con creces mi trabajo, por el placer que he tenido mientras pasaba el

tiempo, incluso si he recibido nada más.

Mis trabajos de esta filosofía han obligado, hace muchos años, para mí elegir entre los rendimientos monetarios inmediatos, lo que podría haber disfrutado al dirigir mis esfuerzos a lo largo de líneas puramente comerciales, y la remuneración que se presenta en los últimos años, y que se representa por tanto las normas financieras habituales y otras formas de pago que se pueden medir sólo en términos de conocimiento acumulado que le permite a uno disfrutar del mundo que le rodea con más intensidad.

El hombre que se dedica a la obra que más le gusta no siempre cuenta con el apoyo, en su elección, de sus amigos y familiares más cercanos. Lucha sugerencias negativas de amigos y familiares ha requerido una proporción alarmante de mis energías, durante los años que he estado involucrado en el trabajo de investigación con el fin de recopilar, organizar, clasificar y probar el material que se ha invertido en este curso.

Estas referencias personales se hacen con el único fin de mostrar a los estudiantes de esta filosofía que rara vez, o nunca, se puede esperar para participar en los trabajos que se ama mejor sin encontrar obstáculos de alguna naturaleza. En general, los principales obstáculos en el camino de una participación en el tipo de trabajo que se ama mejor es que puede que no sea el trabajo que se lleva la mayor remuneración en el inicio.

Para compensar esta desventaja, sin embargo, el que se dedica a la clase de trabajo que ama es generalmente recompensado con dos beneficios muy decidido, a saber: en primer lugar, por lo general se encuentra en este tipo de trabajo el más grande de todos los premios, la felicidad, que no tiene precio, y en segundo lugar, la recompensa real en dinero, cuando promedió más de una vida de esfuerzo, es generalmente mucho mayor, por la sencilla razón de que el trabajo que se lleva a cabo en un espíritu de amor suele ser mayor en cantidad y más fino de la calidad que la que es realizados exclusivamente con dinero.

4 de 35

El más vergonzoso y, tal vez sin intención de faltarle el respeto decir, la más desastrosa oposición a mi elección de una obra de la vida vino de mi esposa. Esto, tal vez, le explicará por qué he hecho referencias frecuentes, en muchas de las lecciones de este curso, el hecho de que la esposa de un hombre puede ser "hacer" o "romper" él, de acuerdo con el grado en que se dé o retenga cooperación y apoyo en relación con el trabajo elegido.

No hay persona más peligrosa para ellos mismos y para los demás - que la persona que juzga sin la pretensión de conocer los hechos. Idea de mi esposa era que yo debía aceptar un puesto asalariado que aseguraría un ingreso mensual regular, porque había demostrado, por los pocos puestos asalariados que había en poder, que tenía la capacidad comercial que debe comandar un ingreso de entre \$ 6,000.00 a \$ 10,000.00 al año sin gran esfuerzo de mi parte.

En cierto modo me vi punto de vista de mi esposa y estaba en simpatía con él, porque teníamos niños que crecen jóvenes procedentes de quién necesita la ropa y la educación, y un salario regular, a pesar de no ser grande, que parecía ser una

necesidad. A pesar de este argumento lógico, sin embargo, he optado por sustituir el consejo de mi esposa. Vinieron, pues, a su rescate, las fuerzas combinadas de su familia y la mía, y en su conjunto me pagan, de frente, con lo que asciende a un comando a la derecha sobre la cara y se establecen sobre una base salarial. Estudiar otras personas pueden estar bien para un hombre que tenía el tiempo para pasar de esta manera "rentable", razonaron, pero para un joven casado con una familia en crecimiento esto parecía poco lo que hay que hacer.

Pero me mantuve firme!

Yo había hecho mi elección y yo estaba decidido a ajustarse a la misma. La oposición no cedió a mi punto de vista, pero poco a poco, por supuesto, que se desvaneció. Mientras tanto, el conocimiento de que mi elección había trabajado al menos una dificultad temporal en mi familia, junto con la idea de que mis queridos amigos y familiares no estaban en armonía conmigo, aumenta en gran medida mi trabajo. Afortunadamente, no todos mis amigos creyeron mi elección prudente!

Había unos pocos amigos que no sólo creía que estaba siguiendo un curso que finalmente me llevaría a algún lugar cerca de la cima de la montaña de logros útiles, pero, además de creer en mis planes, que en realidad salió de su manera de animar a yo no ser azotado por cualquiera de adversidad o de la oposición de los familiares.

5 de 35

De este pequeño grupo de fieles que me dieron aliento en un momento en que era muy necesario, quizás un hombre debe tener el máximo de crédito, y este hombre es Edwin C. Barnes, un socio de Thomas A. Edison. El señor Barnes se interesó por mi trabajo elegido hace casi veinte años, y se lo debo a él para decir aquí que si no hubiera sido por su inquebrantable fe en la solidez de la Ley de la filosofía de éxito que hubiera cedido a la persuasión de mi amigos y buscaron el camino de menor resistencia a través de la ruta del salario.

Esto me habría ahorrado mucho dolor y una cantidad casi infinita de las críticas, pero habría arruinado las esperanzas de toda una vida, y al final me gustaría, con toda probabilidad han perdido, también, el mejor y más deseable de todas las cosas, LA FELICIDAD! porque yo he sido muy feliz en mi trabajo, incluso durante los períodos en los que la remuneración que me trajo podría medirse por nada más que una montaña de deudas que no podía pagar por el momento.

Tal vez esto puede explicar, en cierta medida, por qué el tema de la esclavitud a través de la deuda se hizo hincapié en una manera extensiva en la Lección Cuatro, en el hábito de ahorrar.

Queremos que aprender la lección de "asimilar" Edwin Barnes no sólo creía en la validez de la Ley de la filosofía de éxito, pero su propio éxito financiero ha demostrado, al igual que también su estrecha relación comercial con el inventor más grande en la tierra, que tenía el derecho de hablar con autoridad sobre el tema de las leyes a través de la que el éxito se puede lograr. Comencé mi trabajo de investigación con la creencia de que el éxito puede

alcanzarse, por cualquier persona con una inteligencia razonable y un verdadero deseo de tener éxito, siguiendo ciertas reglas (entonces desconocido por mí) de procedimiento. Quería saber cuáles eran las reglas y cómo se podrían aplicar.

El señor Barnes cree que yo. Por otra parte, estaba en condiciones de saber que los logros asombrosos de su socio, el señor Edison, se produjo enteramente a través de la aplicación de algunos de los principios que más tarde se probaron y se incluyen como parte de esta filosofía.

De su forma de pensar, parecía que la acumulación de dinero, disfrutando de la paz de la mente y la búsqueda de la felicidad podría ser provocada por la aplicación de leyes que nadie puede dominar y aplicar nunca varía. Esa fue mi creencia, también. Esa creencia ahora se ha transformado en no sólo una demostrable, sino una realidad probada, como espero que todos los estudiantes de este curso tendrá razón para entender que el curso haya sido dominado.

6 de 35

Por favor, tenga en cuenta que durante todos estos años de investigación era no sólo la aplicación de la ley cubierto por esta lección, por hacer más de lo pagado, pero que iba mucho más allá de hacer el trabajo para el que no lo hice, en el tiempo que lo estaba haciendo, espero que nunca para recibir el pago.

Así, de años de caos, la adversidad y oposición esta filosofía fue terminada y se reduce a manuscritos, listo para su publicación. 9 Durante un tiempo no pasó nada! Yo estaba descansando en mis remos, por así decirlo, antes de dar el siguiente paso hacia la colocación de la filosofía en las manos de las personas que tenía razones para creer que la bienvenida.

"Dios se mueve de una manera misteriosa para realizar sus maravillas!"

Durante los primeros años de mi experiencia, pensé que estas palabras estén vacías y sin sentido, pero he modificado desde mi creencia considerablemente. Fui invitado a pronunciar un discurso en Cantón, Ohio. Mi llegada había sido bien anunciada y no había razón para esperar que fuera a tener una gran audiencia. Por el contrario, las reuniones en conflicto está en manos de dos grandes grupos de empresarios redujeron mi audiencia con el número de la suerte de los "trece".

Siempre he creído que un hombre debe hacer lo mejor posible, independientemente de la cantidad que recibe por sus servicios, o el número de personas que puede servir o la clase de personas atendidas. Fui a mi tema, como si la sala se llenó. De alguna manera surgió en mí una especie de sentimiento de resentimiento a causa de la forma en que la "rueda de la suerte" se había vuelto contra mí, y si alguna vez hice un discurso convincente que hizo esa noche. En lo más profundo de mi corazón, sin embargo, pensé que había fallado!

Yo no sabía hasta el día siguiente que estaba haciendo historia la noche anterior que estaba destinado a dar a la Ley de la filosofía éxito su primer impulso real. Uno de los hombres que se sentaban en mi público, como uno de los "trece", fue el difunto Don R. Mellett, que era entonces el editor del Cantón Daily News, una breve referencia a la que hice en la lección



introdutoria de este curso .

Después de haber terminado de hablar salí a la puerta de atrás y volví a mi hotel, no querer afrontar cualquiera de mis víctimas "trece" en la salida.

Al día siguiente, fue invitado a la oficina del señor Mellet. En la medida en que era él quien había tomado la iniciativa de invitarme a verlo lo dejé a él para hacer la mayor parte de la conversación. Comenzó en algo como esto de la moda: "¿Te importaría decirme todo su historia de vida, desde los días de su infancia en hasta el presente?"

Le dije que lo haría si pudiera soportar la carga de escuchar siempre una narración. Dijo que pudo, pero antes de empezar me advirtió de no omitir el lado desfavorable.

7 de 35

"Lo que quiero que hagas," dijo él, "es mezclar la grasa con la carne magra y déjame echar un vistazo a su propia alma, no desde su lado más favorable, pero por todos lados." Durante tres horas, hablé mientras Mellett escuchó!

Omití nada. Le hablé de mis luchas, mis errores, de mis impulsos de ser deshonesto cuando las mareas de la fortuna barridas contra mí con demasiada rapidez, y de mi mejor juicio, que se impuso en la final, pero sólo después de mi conciencia y que había participado en prolongada combatir. Le dije lo que concebí la idea de organizar la Ley de la filosofía de éxito, cómo me había ido sobre la recogida de datos que se habían ido a la filosofía, de las pruebas que había hecho que se tradujo en la eliminación de algunos de los datos y la retención de otras partes de la misma.

Entre las otras cosas que la intención de "cortar" en la resolución de Año Nuevo, incluir la palabra "¡Imposible!"

Después de haber terminado Mellett dijo:

"Me gustaría hacerle una pregunta muy personal, y espero que contestar con la misma franqueza que le ha dicho el resto de su historia. Ha acumulado dinero de sus esfuerzos, y, si no, ¿sabe por qué tiene no? "

"¡No!" , Le contesté.

"He acumulado más que experiencia y conocimiento y algunas deudas, y la razón, si bien no puede estar en buen estado, es fácil de explicar. La verdad es que he estado tan ocupado todos estos años para tratar de eliminar algunos de mi propia ignorancia para poder inteligente recopilar y organizar los datos que han entrado en la Ley de la filosofía de éxito, que he tenido la oportunidad ni la inclinación a convertir mis esfuerzos para hacer dinero. "

La sonrisa en el rostro de Don Mellett, para mi sorpresa, se suavizó en una sonrisa cuando él puso su mano en mi hombro y me dijo:

"Yo sabía la respuesta antes de que usted dijo, pero me preguntaba si sabías. Usted

probablemente sabe que usted no es el único hombre que ha tenido que renunciar a la remuneración monetaria inmediata en aras del conocimiento reunión, porque en verdad su experiencia ha sido la de todos los filósofos de la época de Sócrates hasta el presente”.

Estas palabras cayeron como el sonido de la música en mis oídos! Yo había hecho una de las entradas más vergonzoso de mi vida, yo había puesto mi alma desnuda, admitir la derrota temporal en casi cada cruce que había pasado en mis luchas, y había tapado todo esto fuera al admitir que un exponente de la Ley del éxito era, él mismo, un fracaso temporal!

¿Cómo le pareció incongruente!

Me sentí estúpido, humillado y avergonzado cuando me senté frente a la pareja más busca de los ojos y el hombre más curioso que he conocido.

8 de 35

Lo absurdo de todo esto que me pasó como un relámpago.

LA FILOSOFÍA DE ÉXITO, creado y difundido por un hombre que era obviamente un fracaso!

Este pensamiento me golpeó con tanta fuerza que me expresé con palabras.

"¿Qué?" Mellett exclamó, "un fracaso?"

"Seguro que ya sabes la diferencia entre el fracaso y la derrota temporal," continuó.

"Ningún hombre es una falla que crea una sola idea, y mucho menos toda una filosofía, que sirve para suavizar las decepciones y reducir al mínimo las dificultades de las generaciones venideras."

Me pregunté cuál era el objeto de esta entrevista. Mi primera conjetura fue que quería Mellett algunos datos en los que basar un ataque, en su periódico, en la Ley de la filosofía de éxito. Tal vez esta idea surgió a partir de algunas de mis experiencias anteriores con los hombres de prensa, algunos de los cuales habían sido hostiles hacia mí.

De todos modos, decidí desde el principio de la entrevista que le diera los hechos, sin adornos vienen de ella lo haría. Antes de salir de la oficina de Mellett nos habíamos convertido en socios de trabajo, en el entendimiento de que iba a dimitir como editor del Cantón Daily News y hacerse cargo de la gestión de todos mis asuntos, tan pronto como esto se podría arreglar.

Mientras tanto, comencé a escribir una serie de domingo característica páginas editoriales, que fueron publicados en el Cantón Daily News, en base a la Ley de la filosofía de éxito. Una de estas editoriales (el titulado "El fracaso", que aparece en la parte posterior de una de las lecciones de este curso) llegó a la atención del juez Elbert H. Gary, que era en ese momento el presidente del Consejo de los Estados States Steel Corporation.

Esto dio lugar a la apertura de la comunicación entre Mellett y Juez Gary, que, a su vez, condujo a la oferta del juez Gary adquirir el derecho, por supuesto, el éxito para el uso de los empleados de la Corporación de Acero, de la manera descrita en la lección introductoria. Las mareas de la fortuna había comenzado a dar vuelta a mi favor!

Las semillas de servicio que había estado sembrando durante un largo período de años laboriosos, haciendo más que pagado, comenzaban a germinar, por fin!

A pesar de que mi compañero fue asesinado antes de que nuestros planes tenían mucho más que comenzar, y el juez Gary murió antes de que la Ley de la filosofía de éxito podría ser reescrito por lo que se ajustaba a sus necesidades, la "labor de amor perdido" en esa fatídica noche, cuando hablé con un público de trece en Canton, Ohio, comenzó una cadena de eventos que ahora se mueven con rapidez y sin pensamiento o esfuerzo de mi parte.

9 de 35

No es ningún abuso de confidencias para enumerar aquí algunos de los hechos que demuestran que hay trabajo de amor se realiza siempre en una pérdida total, y que los que prestan un servicio más y mejor servicio que el de los que se pagan tarde o temprano recibirán pagar mucho más de lo que realmente hacen.

En esta lección está listo para ir a la editorial alguno de los siguientes problemas conocidos están considerando favorablemente la compra de la Ley, por supuesto, el éxito de todos sus empleados, mientras que otros han hecho arreglos para la compra del curso:

- El Sr. Daniel Willard, Presidente de la Baltimore y Ohio Railroad Co.
- Refining Company India
- Standard Oil Company
- New York Life Insurance Company
- The Postal Telegraph Commercial Cable Company-
- La Pierce-Arrow Motor Car Company
- El Cadillac Motor Car Company
- Y unos cincuenta otras preocupaciones de un tamaño similar.

Además de esto, un club recién organizada para los niños, de naturaleza similar a la YMCA, ha contratado para el uso de la Ley, por supuesto, el éxito como la base de su programa educativo, y se estima que va a distribuir más de 100.000 cursos de la filosofía en los próximos dos años.

Muy aparte de estas fuentes de distribución, Ralston University Press, de Meriden, Conn, tiene un contrato para publicar y distribuir el supuesto de personas en todo Estados Unidos, y tal vez en algunos países extranjeros.

¿Cuántos cursos se distribuirán no se puede estimar con precisión, pero cuando uno se detiene a considerar el hecho de que tienen una lista de distribución de aproximadamente 800,000 personas que tienen fe en todo lo que ofrecen en venta, parece muy razonable suponer que su distribución colocará decenas de miles de cursos en las manos de hombres y mujeres que buscan sinceramente el conocimiento transmitido por la Ley de la filosofía de éxito.

Tal vez no es necesario, pero me gustaría explicar que mi único objetivo aquí relatar la historia de cómo la Ley de la filosofía de éxito se ha ganado el reconocimiento descrito es mostrar cómo la ley sobre la cual esta lección se basa realmente funciona en los asuntos prácticos de la vida.

Si pudiera haber hecho este análisis sin el uso del pronombre personal yo habría hecho. Con este telón de fondo de la historia sobre la Ley de la filosofía de éxito en su conjunto, y esta lección en particular, estará mejor preparado para aceptar que suene la ley en que se basa esta lección. Hay más de una veintena de buenas razones por las que debe desarrollar el hábito de realizar un servicio más y mejor servicio que aquel para el que se le paga, a pesar del hecho de que una gran mayoría de las personas no están prestando este servicio.

10 de 35

Hay dos razones, sin embargo, para la prestación de dicho servicio, que trascienden en importancia, todos los demás, a saber: Primero: Mediante el establecimiento de una reputación de ser una persona que siempre hace más servicio y un mejor servicio que aquel para el que se le paga, usted se beneficiará, en comparación con los que te rodean que no hacen tal servicio, y el contraste será tan notable que habrá una fuerte competencia de sus servicios, no importa cuál sea tu vida-trabajo.

Sería un insulto a su inteligencia para ofrecer la prueba de la validez de esta afirmación, ya que obviamente el sonido. Ya sea que usted está predicando sermones, la práctica de la ley, escribiendo libros, la enseñanza de la escuela, o la excavación de zanjas, se convierte en más valiosa y usted será capaz de manejar un mayor pago en el momento en que adquiera el reconocimiento como una persona que hace algo más que aquello por lo que es pagada.

Si tenéis fe como un grano de mostaza, diréis a este monte: Pásate de aquí allá, y se pasará; y nada os será imposible ti.

Segundo: Con mucho, la razón más importante por la que usted debe prestar un servicio más que eso para el que se le paga, una razón por la que es básico y fundamental en la naturaleza, se puede describir de la siguiente manera: Supongamos que usted deseaba desarrollar un fuerte brazo derecho, y suponga que usted trató de hacerlo mediante la vinculación del brazo a su lado con una cuerda, así sacarlo de uso y dándole un largo descanso.

Sería desuso traer fuerza, o podría aportar atrofia y debilidad, lo que resulta, finalmente, en su ser obligado a tener el brazo retira?

Usted sabe que si querías un fuerte brazo derecho, se podría desarrollar como un brazo único, dándole el tipo más difícil de usar. Echa un vistazo a el brazo de un herrero si desea saber cómo un brazo puede hacerse fuerte. Fuera de la resistencia viene fuerza.

El árbol más fuerte roble del bosque no es la que está protegido de la tormenta y oculta al sol, pero es la que está al aire libre, donde se ve obligado a luchar por su existencia contra los vientos y las lluvias y los abrasador sol.

Es a través de la operación de una de las leyes invariables de la naturaleza que la lucha y la resistencia a desarrollar la fuerza, y el propósito de esta lección es mostrar cómo aprovechar

esta ley y lo que uso que le ayudará en su lucha por el éxito.

Mediante la realización de un servicio más y mejor servicio que aquel para el que se le paga, no sólo ejercitar sus cualidades al servicio de representación, y de este modo desarrollar destreza y habilidad de un tipo extraordinario, pero se construye la reputación de que es valioso.

11 de 35

Si se forma el hábito de prestar dicho servicio se convertirá en tan hábil en su trabajo que él puede ordenarle una mayor remuneración que los que no realizan este servicio.

Es muy probable que el desarrollo de la fuerza suficiente para que pueda quitarse de cualquier estación deseada en la vida, y nadie pueda o va a desear para detenerte. Si usted es un empleado que puede hacer usted mismo tan valioso, a través de este hábito de realizar un servicio más que la de los que le pagan, que se puede configurar prácticamente sus propios salarios y ningún empresario sensato va a tratar de detenerte.

Si su empleador debe ser la desgracia de tratar de retener de que la indemnización a que tiene derecho, esto no va a permanecer mucho tiempo como una desventaja porque otros empleadores podrán descubrir esta cualidad inusual y ofrecer empleo.

El hecho de que la mayoría de las personas están prestando la menor servicio, ya que pueden obtener posiblemente con sirve como una ventaja para todos los que están prestando un servicio más que el de los que se pagan, ya que permite a todos los que hacen esto a beneficio en comparación.

Usted puede "salir adelante" si se procesa el menor servicio posible, pero eso es todo lo que obtendrás, y cuando el trabajo está flojo y se pone en la reducción de personal, que será uno de los primeros en ser despedidos.

Por más de veinte y cinco años he estudiado cuidadosamente los hombres con el objeto de determinar por qué algunos logran un éxito notable, mientras que otros con tan mucha capacidad no salir adelante, y me parece importante que todas las personas que he observado la aplicación de este principio de representación más servicios de aquellos para los que se le pagó, sostenía una posición mejor y recibir un pago mayor que aquellos que simplemente realice el servicio suficiente para "salir adelante" con.

Personalmente nunca he recibido un ascenso en mi vida que no pude rastrear directamente al reconocimiento de que había ganado por la prestación de un servicio más y mejor servicio a aquel para el que se pagó. Yo estoy haciendo hincapié en la importancia de este principio en un hábito como un medio que permite a un empleado para promocionarse a sí mismo a una posición más alta, con una mayor remuneración, por la razón de que este curso se estudiará por miles de hombres y mujeres jóvenes que trabajan para otros.

Sin embargo, el principio se aplica al empleador o al profesional hombre o la mujer lo mismo que para el empleado. La observancia de este principio trae una recompensa doble.

En primer lugar, trae la recompensa de una mayor ganancia material que el disfrutado por aquellos que no lo observan, y, segundo, que trae la recompensa de la felicidad y la satisfacción que viene solamente a aquellos que prestan ese servicio.

12 de 35

Si no reciben pago excepto el que viene en el sobre de pago, que son mal pagados, no importa la cantidad de dinero que el sobre contiene. Mi esposa acaba de regresar de la Biblioteca Pública con un libro para que lo lea. El libro se titula "La observación, cada uno con su propia universidad," de Russell H. Conwell.

Por casualidad abrí este libro al comienzo del capítulo titulado Universidad de cada hombre, y, como he leído a través, mi primer impulso fue recomiendo que vayas a la biblioteca pública y leer todo el libro, pero, al segundo pensamiento, No voy a hacer esto, sino que le recomiendo que compre el libro y leerlo, no una, sino cientos de veces, ya que abarca el tema de la lección como si hubiera sido escrita para tal fin; cubre en un momento manera más impresionante de lo que podría hacerlo.

La siguiente cita del capítulo titulado Universidad de cada hombre le dará una idea de la pepita de oro de la verdad que se encuentra en todo el libro: "El intelecto puede ser hecho para parecer mucho más allá del alcance de lo que los hombres y las mujeres ven normalmente, pero no todas las universidades en el mundo solo se confieren este poder - esta es la recompensa de la cultura propia, cada uno debe adquirir por sí mismo, y tal vez es por eso que el poder de la observación profunda y ampliamente tanto más a menudo se encuentra en los hombres y los las mujeres que nunca han cruzado el umbral de cualquier universidad, pero la Universidad de golpes duros ".

Leer ese libro como parte de la lección, ya que se prepara para aprovecharse de la filosofía y la psicología sobre la cual se construye la lección.

Ahora vamos a analizar la ley sobre la cual se basa toda esta lección, es decir, LA LEY DE RENDIMIENTOS CRECIENTES!

Comencemos nuestro análisis muestra cómo la naturaleza emplea esta ley en nombre de los trabajadores de la tierra. El agricultor prepara cuidadosamente el suelo, luego la siembra de trigo y espera mientras que la Ley de los rendimientos crecientes trae la semilla que ha sembrado, además de un aumento muchas veces.

Pero para que esta Ley de los rendimientos crecientes, el hombre se pierda, porque no podía hacer que la tierra produzca alimentos suficientes para su existencia. No habría ninguna ventaja para ser ganada por sembrar un campo de trigo, si el rendimiento de la cosecha no ha devuelto más de sembrada.

Con esta "punta" vital de la naturaleza, que podemos extraer de los campos de trigo, vamos a proceder a apropiarse de esta Ley de los rendimientos crecientes y aprender cómo aplicarlo al servicio que prestamos, a fin de que pueda producir rendimientos superiores de y fuera de proporción con el esfuerzo realizado.

En primer lugar, vamos a destacar el hecho de que no hay trucos o engaños relacionados con la presente Ley, a pesar de unos cuantos parecen no haber aprendido esta gran verdad, a juzgar por la cantidad que gastan todos sus esfuerzos ya sea tratando de conseguir algo para nada, o algo por menos de su valor real.

Es a tal fin que no se recomienda el uso de la ley de los rendimientos crecientes, porque tal fin es posible, en el sentido amplio de la palabra éxito. Otra característica notable y digno de mención de la Ley de los rendimientos crecientes es el hecho de que puede ser utilizado por aquellos que compren el servicio con tan grandes ganancias, ya que puede ser por los que prestan servicios, como prueba de que no tenemos más que estudiar los efectos de famosa escala de salario mínimo de cinco dólares al día de Henry Ford que inauguró hace unos años.

FINALMENTE nada importa mucho.

La derrota que parece romper tu corazón hoy no será más que un murmullo entre las olas de otras experiencias en el océano de la vida más adelante. Aquellos que están familiarizados con los hechos dicen que el Sr. Ford no estaba jugando el papel de un filántropo cuando inauguró esta escala salario mínimo, pero, por el contrario, simplemente estaba aprovechando de un principio de negocios sólido que probablemente ha dado lo más rendimientos, tanto en dólares como buena voluntad, que cualquier otra política única vez inaugurado en la planta de Ford.

Mediante el pago de los salarios más que el promedio, recibió más servicio y un mejor servicio a la media!

En un solo golpe, a través de la inauguración de esa política de salario mínimo, Ford atrajo la mejor mano de obra en el mercado y se coloca una prima sobre el privilegio de trabajar en su planta. No tengo cifras auténticas de rodamiento mano sobre el tema, pero tengo buena razón para conjeturar que por cada cinco dólares de Ford pasó, bajo esta política, recibió al menos siete dólares y el valor del servicio de cincuenta centavos. Tengo, además, la sana razón para creer que esta política permitió a Ford para reducir el costo de la supervisión, ya que el empleo en su planta llegó a ser tan deseable que ningún trabajador le importa correr el riesgo de perder su puesto de "soldado" en el trabajo o prestación de un servicio pobre.

Mientras que otros empresarios se vieron obligados a depender de la supervisión costosa con el fin de obtener el servicio a las que tenían derecho, y para el que estaban pagando, Ford tiene el mismo o un mejor servicio por el método menos costoso de poner una prima sobre el empleo en su planta de .

Marshall Field fue probablemente el principal comerciante de su tiempo, y la gran tienda de Field, en Chicago, se encuentra hoy en día como un monumento a su capacidad para aplicar la ley de los rendimientos crecientes.

Un cliente compra una cintura de encaje caro en la tienda del campo, pero no se usan. Dos años más tarde se lo dio a su sobrina como regalo de bodas. La sobrina regresó en silencio de la cintura a la tienda de campo y la cambió por otra mercancía, a pesar de que había estado fuera por más de dos años y era entonces de moda. No sólo la tienda de Campo de readmisión de la cintura, pero, lo que es de más importancia que lo hizo sin discusión!

Por supuesto, no había obligación, moral o legal, por parte de la tienda de aceptar el regreso de la cintura en esa fecha tardía, por lo que la operación aún más significativo. La cintura era originalmente un precio de cincuenta dólares, y por supuesto que tenía que ser lanzado en el mostrador de ganga y vendidos para lo que traería, pero el gran estudioso de la naturaleza humana va a entender que la tienda de campo no sólo no perdió nada en el la cintura, pero en realidad se aprovechó de la transacción en una medida que no se puede medir en cuestión de dólares.

La mujer que regresó de la cintura sabía que no tenía derecho a un reembolso, por lo tanto, cuando la tienda le dio al que no tenía derecho a la transacción le valió como un cliente permanente. Pero el efecto de la operación no termina aquí, sino que se inició sólo, porque esta mujer extendió la noticia del "trato justo" que había recibido en la tienda del campo, lejos y cerca.

Fue la comidilla de las mujeres de su grupo durante muchos días, y la tienda de campo recibió más publicidad de la operación de lo que podría haber comprado en cualquier otra forma con diez veces el valor de la cintura. El éxito de la tienda de campo fue construida en gran parte de la comprensión de Marshall Field de la Ley de los rendimientos crecientes, lo que le llevó a adoptar, como parte de su política comercial, el lema,

"El cliente siempre tiene la razón."

Al hacer sólo aquello para lo que se le paga, no hay nada fuera de lo común para atraer comentario favorable sobre la transacción, pero, cuando lo hace voluntariamente más de aquello para lo que se le paga, la acción atrae la atención favorable de todos los que se ven afectados por la operación, y va un paso más hacia el establecimiento de una reputación que eventualmente establezca la ley de los rendimientos crecientes a trabajar en su nombre, por su reputación va a crear una demanda de sus servicios, a lo largo y ancho.

Carol Downes fue a trabajar para WC Durant, el fabricante de automóviles, en una posición menor. Ahora es la mano derecha del Sr. Durant, y el presidente de una de sus empresas distribuidoras de automóviles.

Él promovió a sí mismo en esta posición rentable únicamente a través de la ayuda de la Ley de los rendimientos crecientes, que puso en marcha por la prestación de un servicio más y mejor servicio a aquel para el que se le pagó.

En una reciente visita con el Sr. Downes le pedí que me dijera cómo se las arregló para



ganar la promoción con tanta rapidez. En unas cuantas frases breves que contó toda la historia.

"Cuando fui por primera vez a trabajar con el Sr. Durant," dijo él, "me di cuenta de que siempre se mantuvo en la oficina poco después todos los demás se habían ido a casa para el día, y yo hice mi negocio para quedarse allí, también. Nadie me pidió que me quedara, pero pensé que alguien debería estar allí para darle al Sr. Durant cualquier ayuda que pueda necesitar. A menudo iba a mirar a su alrededor para que alguien le trajera un archivo de carta, o hacer algún otro servicio trivial, y siempre se encontró. Me había preparado para servirle Él tiene la costumbre de llamar a mí, eso es todo lo que hay a la historia ".

"Él tomó la costumbre de llamar a mí!"

Lea la frase otra vez, ya que está lleno de significado del género más rico.

A amar la alabanza, pero no adorarla, y el miedo condena, pero no ir por debajo de ella, es la evidencia de una personalidad equilibrada. ¿Por qué el Sr. Durant entrar en el hábito de llamar al señor Downes?

Porque el Sr. Downes hizo su negocio para estar a la mano en la que se puede ver. Deliberadamente se puso en el camino del señor Durant a fin de que pueda prestar un servicio que ponga la ley de los rendimientos crecientes de nuevo de él.

¿Se le dijo que hacer esto?

No!

¿Se le pagó para hacerlo?

¡Sí!

Se le pagó por la oportunidad que le ofreció para que resignarse a la atención del hombre que tenía a su alcance para promoverlo. Nos acercamos a la parte más importante de esta lección, porque este es un lugar apropiado en el que sugiere que usted tiene la misma oportunidad de hacer uso de la ley de los rendimientos crecientes que el Sr. Downes tenía, y usted puede ir sobre la aplicación de la Ley de la misma manera que lo hizo, por estar a la mano y listo para ser voluntario de sus servicios en la realización de trabajos que otros pueden eludir, porque no se les paga para hacerlo.

¡Alto!

No lo digas-no pensar que si tiene la más mínima intención de saltar esa vieja frase trillada derecho,

"Pero mi patrón es diferente."

Por supuesto que es diferente.

Todos los hombres son diferentes en muchos aspectos, pero son muy parecidos en esto - que son algo egoísta, en realidad son lo suficientemente egoísta para no querer a un hombre como Carol Downes para echar su suerte con sus competidores, y este mismo egoísmo mayo hacerse para servirle como un activo y no como un pasivo si - Usted tiene el buen juicio para hacerse tan útil que la persona a quien usted vende sus servicios no puede vivir sin ti.

Una de las promociones más ventajosas que he recibido se produjo por un incidente que parecía tan insignificante que parecía ser importante.

Un sábado por la tarde, un abogado, cuya oficina estaba en el mismo piso que la de mi empleador, entró y le preguntó si sabía dónde podía conseguir un taquígrafo para hacer un trabajo que se vio obligado a terminar ese día. Le dije que todos nuestros taquígrafos habían ido al juego de pelota, y que me habría ido si hubiera llamado cinco minutos más tarde, pero que estaría muy contento de quedarse y hacer su trabajo ya que podía ir a un juego de pelota cualquier día y su trabajo que había que hacer a continuación.

Hice el trabajo por él, y cuando él le preguntó cuánto me debía yo respondí: "Oh, alrededor de mil dólares, mientras que es, si se tratara de cualquier otra persona, yo no cobro nada." Él sonrió y me dio las gracias. Poco sabía yo que, cuando hice ese comentario, que nunca me iba a pagar miles de dólares para el trabajo de la tarde, pero lo hizo) Seis meses más tarde, después de que me había olvidado por completo el incidente, llamó a mí otra vez, y le preguntó cómo más sueldo que recibía.

Cuando le dije que me informó que estaba dispuesto a pagarme esos mil dólares, que entre risas que había dicho que le gustaría cobrar por el trabajo que había realizado para él y él me paga él por haberme dado una posición a mil dólares al año aumento de salario.

Inconscientemente, me había puesto la ley de los rendimientos crecientes a trabajar en mi nombre por la tarde, al abandonar el juego de pelota y la prestación de un servicio que fue obviamente prestados por el deseo de ser útil y no por el bien de una compensación monetaria. No era mi deber de renunciar a mi sábado por la tarde, pero - Fue mi privilegio!

Además, era un privilegio rentable, porque me dio mil dólares en efectivo y una posición mucho más responsable que la que anteriormente había ocupado. Era el deber Carol Downes 'estar a mano hasta que la hora de salida habitual, pero fue su privilegio de permanecer en su puesto después de que los demás trabajadores se habían ido, y ese privilegio adecuadamente lo ejerció trajo mayores responsabilidades y un salario que le da más un año de lo que hubiera hecho en un tiempo de vida en la posición que ocupaba antes de ejercer el privilegio.

He estado pensando desde hace más de veinticinco años de este privilegio de realizar un servicio más y mejor servicio a la de los que nos pagan, y mis pensamientos me han llevado a la conclusión de que una sola hora cada día dedicado a prestar servicio para el que no nos pagan, se pueden hacer para producir rendimientos más grandes que hemos recibido de todo el resto del día, el día en que no hacemos más que la realización de nuestro deber. (Todavía

estamos en el barrio de la parte más importante de esta lección, por lo tanto, pensar y asimilar a medida que pasan a través de estas páginas.)

El hombre educado es el hombre que ha aprendido a conseguir todo lo que necesita sin violar los derechos de sus semejantes. Educación viene de dentro, se obtiene por la lucha y el esfuerzo y el pensamiento. La Ley de los rendimientos crecientes es ninguna invención mía, ni me reclaman el descubrimiento del principio de hacer más servicio y un mejor servicio que paga, como un medio de la utilización de la presente ley.

Simplemente se apropió de ellas, después de muchos años de observación cuidadosa de las fuerzas que intervienen en la consecución del éxito, al igual que usted apropiarse de ellos después de entender su significado.

Usted puede comenzar este proceso de apropiación ahora intentando un experimento, que puede fácilmente abrir los ojos y coloque de nuevo de sus esfuerzos de poderes que usted no sabía que poseía. Déjame advertirte, sin embargo, no intentar este experimento en el mismo espíritu con el que una mujer experimenta con el pasaje bíblico que dice algo en el sentido de que si tienen fe del tamaño de un grano de mostaza, y decir a la vista para la montaña ser trasladado a otro lugar, será eliminado.

Esta mujer vivía cerca de una montaña alta que podía ver desde la puerta principal, por lo que se retiró de la noche-ordenó la montaña para sustraerse a algún otro lugar. La mañana siguiente, ella saltó de la cama y corrió hacia la puerta y se asomó, pero he aquí! la montaña todavía estaba allí. Luego dijo: "Así como yo esperaba sabía que iba a estar allí!".

Voy a pedirle que acercarse a este experimento con plena fe en que marcará uno de los momentos mas importantes de su vida entera. Voy a pedirle que haga el objeto de este experimento, la eliminación de una montaña que está de pie en el templo de éxito debe estar de pie, pero en los que no puedo soportar hasta que haya quitado la montaña. Nunca habrás dado cuenta de la montaña a la que me refiero, pero está de pie en su camino a la misma, a menos que usted ya ha descubierto y lo quitó.

"¿Y cuál es esta montaña?" usted pide! Es la sensación de que ha sido engañado a menos que reciba remuneración material para todo el servicio que prestáis.

18 de 35

Ese sentimiento puede ser inconsciente se expresa y destruyendo la base misma de su templo de éxito en decenas de maneras que no ha observado. En el tipo de raza muy humilde de la humanidad, esta sensación suele buscar expresión externa en términos algo como esto:

"No me pagan por hacer esto y voy a estar blankety-blankety-blanco si lo voy a hacer!"

Usted sabe el tipo al que se hace referencia; que haya cumplido con él muchas veces, pero nunca se ha encontrado una sola persona de este tipo que se ha realizado correctamente, y nunca lo hará. El éxito debe ser atraído por la comprensión y aplicación de las leyes, que son tan inmutables como es la ley de la gravitación. No se puede conducir en la esquina y

capturado como era capturar un buey salvaje.

Por esta razón se le solicita que ingrese en el siguiente experimento con el fin de familiarizarse con una de las más importantes de estas leyes, a saber, la Ley de los rendimientos crecientes.

El experimento: durante los próximos seis meses hacen su negocio para prestar un servicio útil para al menos una persona cada día, para el que no espera ni aceptar remuneración monetaria. Ve en este experimento con la fe de que va a descubrir para su uso una de las leyes más poderosas que entran en la consecución de un éxito duradero, y usted no será decepcionado. La prestación de este servicio puede tener en cualquiera de más de una veintena de formas.

Por ejemplo, se puede traducir personalmente a una o varias personas determinadas, o que se puede volver a su empleador, en la naturaleza del trabajo que se realiza después de las horas. Una vez más, se puede volver a extraños enteras quien nunca esperaba ver de nuevo. No importa a quien se procesa este servicio, siempre y cuando se procesa con buena voluntad y con el único fin de beneficiar a otros.

Si lleva a cabo este experimento en la actitud mental apropiado, usted descubrirá que lo que todos los demás que se han familiarizado con la ley sobre la cual se basa la han descubierto, es decir, que - Puede no más prestar un servicio sin recibir una compensación de lo que puede suspender la prestación del mismo, sin sufrir la pérdida de la recompensa.

"Causa y efecto, medios y fines, semilla y fruto, no pueden separarse", dice Emerson, "para el efecto ya florece en la causa, el fin preexiste en los medios, el fruto de la semilla."

"Si va a servir un amo ingrato, que le sirvan más.

Pon a Dios en deuda contigo. Cada golpe se reembolsará. Cuanto más tiempo el pago es quitada, el mejor para usted, para el interés compuesto en el interés compuesto es la velocidad y el uso de este tesoro ".

19 de 35

La persona que siembra un pensamiento hermoso en la mente de otro, hace que el mundo sea un mejor servicio que el prestado por todos los criticones combinados.

"La ley de la Naturaleza, es decir, hacer la cosa y usted tendrá el poder, pero que no lo hacen la cosa no tiene el poder."

"Los hombres sufren toda su larga vida, bajo la superstición tonta que puedan ser engañados. Pero es tan imposible que un hombre sea engañado por nadie más que a sí mismo, como para que una cosa sea y no sea, al mismo tiempo, Hay un tercero en silencio a todos nuestros negocios. La naturaleza y el alma de las cosas lleva en sí la garantía de cumplimiento de todos los contratos, por lo que el servicio honesto no puede llegar a la pérdida".

Antes de comenzar el experimento que se le ha solicitado para llevar a cabo, leer el ensayo de Emerson sobre indemnización, ya que va a ir un largo camino hacia ayudar a entender por qué usted está haciendo el experimento.

Tal vez usted ha leído Compensación antes. Léalo otra vez!

Uno de los extraños fenómenos que se observan sobre este ensayo puede encontrarse en el hecho de que cada vez que lo leyó usted descubrirá nuevas verdades que no se dio cuenta durante las lecturas anteriores.

Hace unos años fui invitado a pronunciar el discurso de graduación ante los estudiantes de una universidad del este. Durante mi dirección moré en longitud, y con todo el énfasis en mi comando, en la importancia de prestar más servicio y un mejor servicio que el de la que uno se paga.

Después de que se pronunció el discurso, el presidente y el secretario de la universidad me invitaron a almorzar. Mientras comíamos, el secretario se volvió hacia el presidente y dijo: ". Acabo de encontrar lo que este hombre está haciendo Él está poniendo a sí mismo por delante en el mundo, ayudando primero a otros a salir adelante."

En ese breve declaración que había personificado la parte más importante de mi filosofía sobre el tema de éxito. Es literalmente cierto que usted puede tener éxito mejor y más rápido, ayudando a otros a tener éxito.

Hace unos diez años, cuando yo estaba comprometido en el negocio de la publicidad, construí toda mi clientela mediante la aplicación de los fundamentos en que se basa esta lección. Por tener mi nombre aparezca en las listas de seguimiento de varias casas de venta por correo que recibí su literatura de ventas.

Cuando recibí una carta de ventas o un folleto o una carpeta, que yo creía que podía mejorar fui derecho a trabajar en él e hice la mejora, entonces enviado de nuevo a la empresa que lo había enviado a mí, con una carta en la que esto no era más que una muestra insignificante de lo que podía hacer - que había un montón de otras buenas ideas en que un vino de - y, que yo estaría encantado de prestar un servicio regular por una cuota mensual.

20 de 35

Invariablemente, esto trajo un pedido de mis servicios. En una ocasión recuerdo que la empresa era bastante deshonesto de apropiarse de mi idea y utilizarla sin pagarme por ello, pero esto resultó ser una ventaja para mí, de esta manera: un miembro de la empresa que estaba familiarizado con la operación comenzó otro negocio y como resultado del trabajo que había hecho por sus antiguos socios, para los cuales no se pagó, me dedica a servirle, de manera que me pagó más del doble de la cantidad que habría dado cuenta de su original, firme.

Así, la ley de compensación le dio de nuevo a mí, y con el interés compuesto añadido, lo que había perdido por la prestación de servicios a los que eran deshonestos. Si yo estábamos buscando un campo rentable de hoy empleo, yo lo encontré por vez poner en práctica este

plan de re-escritura de literatura de ventas como un medio de crear un mercado para mis servicios.

Tal vez me gustaría encontrar a otros que apropiarse de mis ideas sin tener que pagar por ellos, pero por lo general la gente no haría esto por la sencilla razón de que sería más rentable que tratar de manera justa conmigo y así hacer uso de mis servicios continuos. Hace varios años fui invitado a dar una conferencia ante los alumnos de la Escuela Palmer, en Davenport, Iowa.

Mi manager completó arreglos para mí aceptar la invitación en los términos habituales en vigor en ese momento, que fue de \$ 100.00 para la conferencia y mis gastos de viaje.

Cuando llegué a Davenport, me encontré con un comité de recepción que me espera en la estación y esa noche me dieron una de las bienvenidas más cálidas que jamás había recibido durante mi carrera pública, hasta ese momento. Conocí a mucha gente maravillosa de la que he reunido muchos datos valiosos que eran de beneficio para mí, por lo tanto, cuando me pidieron que hiciera mi cuenta de gastos para que la escuela pudiera darme un cheque, les dije que yo había recibido mi sueldo, muchas veces, por lo que yo había aprendido mientras yo estaba allí.

Me negué mis honorarios y volví a mi oficina, en Chicago, se siente bien pagué por el viaje.

A la mañana siguiente el Dr. Palmer se fue antes de que los dos mil estudiantes de su escuela y anunció lo que había dicho acerca de sentirse pagado por lo que había aprendido, y agregó: "En los veinte años que he estado realizando esta escuela he tenido decenas de altavoces frente a los estudiantes, pero esta es la primera vez que conocí a un hombre a rechazar sus honorarios porque sentía que le habían pagado por sus servicios de otras maneras.

21 de 35

Este hombre es el editor de una revista nacional y asesorar a cada uno de vosotros para la suscripción de la revista, porque un hombre como este debe tener mucho de lo que cada uno de ustedes necesitan cuando se entra en el campo y ofrecer sus servicios. "

A mediados de esa semana recibí más de \$ 6,000.00 para las suscripciones a la revista de la que fui editor, y durante los dos años siguientes estos mismos dos mil estudiantes y sus amigos enviados en más de \$ 50,000.00 para las suscripciones. Dime, si es posible, cómo o dónde podría haber invertido \$ 100.00 como rentable, ya que, al negarse a aceptar mi cuota de \$ 100.00 y estableciendo así la ley de los rendimientos crecientes a trabajar en mi nombre?

Pasamos por dos períodos importantes en esta vida, una es el período durante el cual estamos recogiendo, clasificando y organizando el conocimiento, y la otra es que el período durante el cual estamos luchando por el reconocimiento.

Debemos aprender primero algo que requiere más esfuerzo que la mayoría de nosotros estamos dispuestos a poner en el trabajo, pero, después de haber aprendido mucho de lo que puede ser de servicio útil a los demás, estamos siendo confrontados con el problema de

convencer a los que nos puede servirles.

Una de las razones más importantes por las que debemos estar siempre listos, pero no sólo dispuestos a prestar el servicio, es el hecho de que cada vez que lo hacemos, ganamos así otra oportunidad de demostrar a alguien que tenemos la capacidad, vamos un paso más hacia ganar el reconocimiento necesario que todos debemos tener.

En vez de decir al mundo: "Muéstrame el color de su dinero y yo te mostraré lo que puedo hacer," revertir la regla y decir: "Te voy a enseñar el color de mi servicio para que pueda echar un vistazo a el color de tu dinero si te gusta mi servicio".

En 1917, una mujer que luego se acercaba al hito de cincuenta años de vida, estaba trabajando como taquígrafo, a los quince dólares a la semana. A juzgar por el salario que debe haber sido no muy competente en ese trabajo.

Ahora, tenga en cuenta este cambio:

El año pasado, esta misma mujer se aclaró un poco más de \$ 100,000.00 en la plataforma de conferencia. ¿Qué puente ese poderoso abismo entre estas dos capacidades ganar? le pregunto, y me responde: El hábito de realizar un servicio más y mejor servicio a aquel para el que fue pagado, aprovechando así la ley de los rendimientos crecientes.

Esta mujer es bien conocida en todo el país, ya que ahora es profesor destacado en la materia de Psicología Aplicada. Te voy a enseñar cómo aprovechar la ley de los rendimientos crecientes. En primer lugar, ella entra en la ciudad y ofrece una serie de quince conferencias gratuitas. Todos pueden asistir a quienes, sin dinero y sin precio.

22 de 35

Ningún hombre puede elevarse a la fama y la fortuna sin llevar a otros a lo largo de él. Simplemente no se puede hacer.

Durante la entrega de estas quince conferencias ella tiene la oportunidad de "venderse" a su público, y al final de la serie se anuncia la formación de una clase para la cual se cobra veinticinco dólares por estudiante.

Eso es todo lo que hay a su plan!

Cuando ella está al mando de una pequeña fortuna por el trabajo de un año hay decenas de profesores más competentes que apenas están recibiendo suficiente de su trabajo para pagar sus gastos, simplemente porque todavía no se han familiarizado con los fundamentos en que se basa esta lección, como lo ha hecho.

Ahora, me gustaría pedir que deje aquí y contestar esta pregunta: Si una mujer de cincuenta años de edad, que no tiene calificaciones extraordinarias, se puede aprovechar la ley de los rendimientos crecientes y hacer que levantarla del puesto de taquígrafo a los quince dólares a la semana a la de profesor en más de \$ 100,000.00 al año - por qué no se puede aplicar esta misma ley para que se le dará ventajas que hoy no poseemos?

No importa lo que está por venir en el resto de esta lección hasta que haya respondido a esta pregunta y - respondió, ya que debe darse una respuesta!

Usted está luchando, ya sea sumisa o con seriedad, para hacer un lugar para sí mismo en el mundo. Tal vez usted está ejerciendo un esfuerzo suficiente para lograr que el éxito de primer orden, si ese esfuerzo se acoplaron con y el apoyo de la Ley de los rendimientos crecientes.

Por esta razón, te debes a ti mismo para averiguar cómo se puede aplicar esta ley de la mejor manera. Ahora vuelvo a esa pregunta, una vez más, porque estoy decidido que no debe pasar de largo a la ligera, sin darse el beneficio de por lo menos tratar de responder a ella.

En otras palabras, no hay duda de que usted está siendo traído cara a cara con una cuestión que afecta vitalmente su futuro, y, si evadirlo, el fallo estará con vosotros. Usted podrá fijar la lección a un lado después de haber leído, y es su privilegio hacerlo, sin hacer ningún intento de aprovecharse de ella, pero, si lo hace, usted nunca volverá a ser capaz de mirarse a sí mismo en un espejo sin ser perseguido por la sensación de que - se han DELIBERADAMENTE MISMO trampa!

Tal vez esto está diciendo la verdad de una manera poco diplomática, pero, cuando compró este curso sobre la ley del éxito, lo hiciste porque querías hechos, y que se benefician de ellos, sin el adorno de disculpa.

23 de 35

Después de que haya terminado esta lección, si se quiere volver atrás y revisar las lecciones de iniciativa y liderazgo y entusiasmo, se entiende mejor esas lecciones.

Esas lecciones y ésta establecer con claridad la necesidad de tomar la iniciativa, siguiendo con la acción agresiva y hacer más de lo que pagan para hacerlo. Si usted va a quemar los fundamentos de estas tres lecciones en su conciencia que será una persona cambiada, y hago esta declaración, independientemente de lo que eres o lo que puede ser su vocación.

Si este lenguaje llano ha hecho enojar, me alegro, porque indica que puede ser movido!

Ahora, si usted desea sacar provecho de los consejos de alguien que ha cometido muchos más errores de lo que jamás se ha hecho, y por esa razón aprendido algunas de las verdades fundamentales de la vida, aprovechar esta ira y se centran en ti mismo hasta que te lleva adelante para prestar el servicio de que eres capaz. Si usted hace esto usted puede obtener el rescate de un rey como recompensa.

Ahora volvamos nuestra atención a otra característica importante de este hábito de realizar un servicio más y mejor servicio a la de los que nos pagan, es decir, el hecho de que podamos desarrollar este hábito sin pedir permiso para hacerlo.

Este servicio puede ser prestado a través de su propia iniciativa, sin el consentimiento de cualquier persona. Usted no tiene que consultar a aquellos a los que prestan el servicio, ya que es un privilegio sobre el que usted tiene el control completo.

Hay muchas cosas que usted puede hacer que tienden a promover sus intereses, pero la



mayoría de ellos requieren de la cooperación o el consentimiento de los demás. Si hacen menos servicios que aquella para la que se le paga debe hacerlo con permiso del destinatario de la prestación o el mercado para su servicio pronto cesará.

Quiero que obtiene el significado pleno de este derecho de prerrogativa, que usted tiene, para hacer más servicio y un mejor servicio que aquel para el que se le paga por estos lugares de lleno sobre sus hombros la responsabilidad de la prestación de dicho servicio, y si no lo hacen, usted no tiene una excusa plausible para ofrecer o una "coartada sobre la que recurrir, si no en la consecución de su principal objetivo definido en la vida.

Uno de los más esenciales aún las verdades más difíciles que he tenido que aprender, es que cada persona debe tener su propia tarea más difícil. Todos somos buenos constructores de "coartadas" y creadores de "excusas" en apoyo de nuestros defectos. No estamos buscando hechos y verdades como son, pero como queremos que sean. Preferimos dulces palabras de adulación a los de frío, la verdad objetiva, en la que se encuentra el punto más débil del hombre-animal.

24 de 35

Además, estamos en pie de guerra contra quienes se atreven a descubrir la verdad para nuestro beneficio. Uno de los impactos más graves que he recibido en la primera parte de mi carrera pública fue el conocimiento de que los hombres siguen siendo crucificados por la alta criminalidad de decir la verdad. Recuerdo una experiencia que tuve hace unos diez años, con un hombre que había escrito un libro anunciar su escuela de negocios.

Presentó este libro para mí y me pagó para revisarlo y darle mi sincera opinión de ella. He revisado el libro con esmero, luego hizo mi deber mostrándome que yo creía que el libro era débil. Aquí aprendí una gran lección, para que el hombre se enojó tanto que nunca me ha perdonado por lo que le permite mirar su libro a través de mis ojos.

Cuando me pidió que le dijera con franqueza lo que la "crítica" que tenía que ofrecer el libro, lo que realmente quería decir era que yo le diga lo que vi en el libro que pudiera "complementar".

Esa es la naturaleza humana para usted!

Nos tribunal adulación más que nosotros la verdad. Lo sé, porque soy humano. Todo esto es en preparación para el "corte menos amable de todos" que estoy obligado a infligir a usted, es decir, para sugerir que no lo ha hecho tan bien como podría haberlo hecho por la razón de que no se ha aplicado una cantidad suficiente de la verdad establecida en la Lección Ocho, el auto-control, para cargar usted mismo con sus propios errores y deficiencias.

Para ello toma el autocontrol y un montón de él. Si ha pagado alguna persona que tenía la capacidad y el coraje para hacerlo, un centenar de dólares para despojar a usted de su vanidad y el engreimiento y el amor por la adulación, de modo que usted puede ver la parte más débil de su maquillaje, el precio sería bastante razonable.

Vamos por la vida tropezando y cayendo y luchando por las rodillas, y la lucha y la caída de algo más, por lo que los asnos de nosotros mismos, y bajando, por último, en la derrota, en gran parte

debido a que o bien negligencia o de plano se niegan a aprender la verdad acerca de nosotros mismos.

Desde que he llegado a descubrir algunas de mis propias debilidades a través de mi trabajo de ayudar a otros a descubrir las suyas, me sonrojo de vergüenza cuando me tomo una visión retrospectiva de la vida y pensar en lo ridículo que debía de parecer a los ojos de los que me lo podía ver No me veo a mí mismo. Nos desfilan ante las sombras ampliadas de nuestra propia vanidad y se imaginan que esas sombras son nuestro verdadero yo, mientras que las pocas almas que saben con los que nos encontramos con stand en el fondo y nos miran con lástima o con desprecio. Espera un minuto 1 Todavía no he terminado con usted.

Usted me ha pagado para ahondar en las profundidades de su ser real y le dará un inventario introspectivo de lo que está allí, y yo voy a hacer bien el trabajo, tanto como me sea posible

25 de 35

No sólo has estado engañando a sí mismo en cuanto a la verdadera causa de los fracasos del pasado, sino que han tratado de colgar estas causas a la puerta de alguien más. Cuando las cosas no van a su medida, en lugar de aceptar la plena responsabilidad de la causa, usted ha dicho,

"Oh, espera este trabajo - que no me gusta la forma en que" ellos "me tratan, por lo que voy a dejar de fumar!"

TODOS vendedores se beneficiarán al recordar que ninguno de nosotros quiere tener nada que alguien más quiere "deshacerse de él."

No lo niegues!

Ahora voy a susurrar un secreto al oído - un secreto que he tenido que recoger de dolor y angustias y el castigo innecesario de la clase más difícil - En lugar de "dejar" el trabajo porque no había obstáculos para la maestra y las dificultades que hay que superar, que debería haber hecho frente a los hechos, y entonces habría sabido que la vida, en sí, es sólo una larga serie de dominio de las dificultades y obstáculos.

La medida de un hombre puede ser tomado con mucha precisión en la medida en que él mismo se adapta a su entorno y lo hace su negocio para aceptar la responsabilidad de todas las adversidades con las que se encuentra, si la adversidad surge de una causa dentro de su control o no .

Ahora, si usted siente que he "criticada" ¿Preferirías gravemente, ten piedad de mí, oh Fellow-Wayfarer, por que seguramente debe saber que he tenido que castigarme a mí mismo más profundamente de lo que yo os he castigado antes de que me enteré de la verdad que Estoy aquí transmito a usted para su uso y guía.

Tengo unos cuantos enemigos - ¡gracias a Dios por ellos! - Porque han sido vulgar y lo suficientemente despiadado para decir algunas cosas sobre mí que me obligó a deshacerme de algunas de mis idas corto más graves, sobre todo los que no sabía que poseía. He aprovechado las críticas de estos enemigos sin tener que pagar por sus servicios en dólares, a pesar de que he pagado en otros aspectos.

Sin embargo, no fue hasta hace unos años que vi a algunos de mis defectos más evidentes que fueron traídos a mi atención mientras estudiaba el ensayo de Emerson sobre indemnización, en particular la siguiente parte de la misma:

"Nuestra fuerza nace de nuestra debilidad. No hasta que se pincha y engañado y dolorido disparamos, despierta la indignación que se arma con las fuerzas secretas. Un gran hombre siempre está dispuesto a ser poco. Mientras él se sienta en el cojín de ventaja que se va a dormir Cuando se pulsa, atormentado, derrotado, él tiene la oportunidad de aprender algo,. él ha sido puesto en su inteligencia, en su condición de hombre, sino que ha ganado los hechos, aprendió su ignorancia, se cura de la locura de vanidad; tiene moderación y habilidad real.

26 de 35

El sabio siempre tira al lado de sus agresores. Es más su interés por lo que es de ellos para encontrar su punto débil. La culpa es más segura que la alabanza. Odio tener que ser defendido en un periódico. Mientras todo lo que se dijo que se dice en mi contra, me siento una cierta garantía de éxito. Pero tan pronto como las palabras melosas de alabanza se habla de mí, me siento como uno que se encuentra desprotegido frente a sus enemigos ".

Estudie esto, la filosofía de la inmortal Emerson, ya que puede servir como fuerza modificadora que moderar su metal y prepararse para las batallas de la vida, como los ánimos de carbono del acero.

Si usted es una persona muy joven, es necesario estudiar aún más, ya que a menudo requiere de las realidades severas de muchos años de experiencia para preparar uno para asimilar y aplicar esta filosofía. Es mejor que usted debe entender estas grandes verdades, como resultado de mi presentación poco diplomática de ellos que se vio obligado a las juntaré de las fuentes menos simpático de experiencia fría.

La experiencia es un maestro que no tiene favoritos. Cuando permito que aprovechéis las verdades que he recogido de las enseñanzas de este maestro frío y antipático llamado "experiencia", estoy haciendo mi mejor esfuerzo para mostrar favoritismo, lo que me recuerda un poco, de los tiempos en que mi padre solía "cumplir con su deber" por mí, en la leñera, empezando siempre por este pedazo de fomentar la filosofía:

"Hijo, esto me duele peor de lo que hace." Así nos acercamos al final de esta lección, sin haber agotado las posibilidades de la materia; más aún, sin tener más que arañar la superficie de la misma.

Me viene a la mente la historia de un romance de antaño a través del cual me puedo ir en su mente la principal importación de esta lección. Esta historia tuvo su escenario en la ciudad de Antioquía, en la antigua Roma, hace dos mil años, cuando la gran ciudad de Jerusalén y toda la tierra de Judea estaba bajo el talón opresivo de Roma.

La figura protagonista de la historia es un joven Judío con el nombre de Ben Hur, que fue acusado falsamente de delitos y condenado a trabajos forzados, en remo de la galera. Encadenado a un banco de la cocina, y se ven obligados a tirar con cansancio en los remos, Ben Hur desarrolló un cuerpo poderoso.

Poco sabían sus verdugos saben que de su castigo sería crecer la fuerza con la que ganaría un día su libertad.

Tal Ben Hur, a sí mismo, no tenía tales esperanzas. Entonces llegó el día de las carreras de carros: el día en que estaba destinado a romper las cadenas que ataban Ben Hur a los remos de la galera y darle su libertad.

27 de 35

Un lapso de caballos fue sin conductor.

En su desesperación, el propietario solicitó la ayuda de la joven esclava debido a sus poderosos brazos, y le pidió que tomara el lugar del conductor,. Como Ben Hur tomó las riendas, un fuerte grito se elevó de los espectadores.

"Mira Mira esos brazos - ¿¿¿dónde lo has sacado?" aullaron, y Ben Hur respondió: "En remo de la galera"

La carrera estaba en marcha.

Con esos brazos poderosos Ben Hur calma condujo ese periodo de carga de los caballos a la victoria, victoria que le valió su libertad. La vida, en sí, es una gran carrera de carros, y la victoria es sólo para aquellos que han desarrollado la fuerza de carácter y determinación y fuerza de voluntad para ganar.

Lo que importa es que desarrollamos esta fuerza a través de cruel confinamiento en remo de la galera, siempre y cuando la utilizamos para que nos lleva, finalmente, a la victoria y la libertad. Es una ley invariable que la fuerza nace de la resistencia. Si se compadece de los pobres herrero que hace pivotar un martillo de cinco libras durante todo el día, también hay que admirar el brazo maravilloso que él desarrolla en hacerlo.

"Debido a la doble constitución de todas las cosas, en el trabajo como en la vida, no puede haber una trampa", dice Emerson. "El ladrón no roba a sí mismo. El mismo estafador estafas.

Por el precio real del trabajo es el conocimiento y la virtud, de la cual la riqueza y el crédito son signos.

Los signos, como el papel moneda, pueden ser falsificados o robados, pero lo que ellos representan, a saber, el conocimiento y la virtud, no pueden ser falsificados o robados".

Henry Ford recibe quince mil cartas por semana de personas que están pidiendo una parte de su riqueza, sin embargo, cuán pocos de estas almas ignorantes pobres entienden que la verdadera riqueza de Ford no se mide por el dinero que tiene en el banco, ni las fábricas que posee, sino por la reputación que se ha ganado a través de la prestación de servicios útiles a un precio razonable.

Y ¿cómo se gana la reputación?

Desde luego, no por la prestación de servicios tan poco como sea posible y recoger de ella todo lo que podía hurtar de los compradores. La trama misma de la filosofía de negocios de Ford es la siguiente:

"Da a la gente el mejor producto al precio más bajo posible."

Cuando otros fabricantes de automóviles suben sus precios, Ford reduce su. Cuando otros empleadores los salarios más bajos, Ford les aumenta. ¿Qué ha sucedido?

Esta política se ha puesto a la Ley de los rendimientos crecientes posterior de Ford con tanta eficacia que se ha convertido en el hombre más rico y poderoso del mundo. Oh, que los solicitantes necias y miope tras la riqueza, que vuelven de la caza diaria con las manos vacías, - ¿por qué no tomar una lección de hombres como Ford?

28 de 35

¿Por qué no invertir su filosofía y da con el fin de que usted puede conseguir? Estoy terminando esta lección en la víspera de Navidad!

En el cuarto de al lado de mi estudio de nuestros hijos son la decoración de su árbol de Navidad, y el ritmo de su voz cae como música en mis oídos. Ellos son felices, no solo porque esperan recibir, sino por la razón más profunda que tienen presenta escondidos que esperan dar. Desde la ventana de mi estudio, puedo ver a los niños de los vecinos, ya que también están alegremente ocupados en la preparación de este maravilloso evento.

En todo el mundo civilizado, millones de personas se están preparando para celebrar el nacimiento de este príncipe de la paz que, más que cualquier otro hombre, expuso las razones por las que es mejor dar que recibir, y por qué la felicidad duradera no proviene de poseer la riqueza material, sino de la prestación de servicio a la humanidad.

No hay hombres perezosos.

Lo que puede parecer ser un hombre perezoso es sólo una persona desafortunada que no ha encontrado el trabajo por el que es el más adecuado.

Parece una coincidencia extraña que la realización de esta lección en particular debería haber ocurrido en la víspera de Navidad, pero me alegro de que lo ha hecho, por eso me ha proporcionado una justificación suficiente para que nada recuerda en toda la historia de la civilización podría han encontrado un apoyo más firme de los fundamentos de esta lección que se puede encontrar en el Sermón de la Montaña, en el libro de Mateo.

El cristianismo es una de las influencias más grandes y tan profundas en el mundo de hoy, y casi no necesita disculparse por que le recuerda que los principios de la filosofía de Cristo están en armonía absoluta con los fundamentos sobre los cuales esta lección, por lo general, se fundamenta.

Como veo las caras felices de los niños y ver las multitudes apresuradas de tardías compras navideñas, todos radiantes con el esplendor del espíritu de dar, no puedo evitar desear que cada víspera era la víspera de Navidad, porque entonces esto sería un mundo mejor en que la lucha por la existencia se reduce a un mínimo, y el odio y los conflictos fuera de la ley.

La vida no es más que un corto periodo de años a lo sumo. Como una vela que se encienden, parpadee por un momento y, a continuación, salir!

Si nos pusieron aquí con el propósito de acumular tesoros para su uso en la vida que hay más allá de la oscura sombra de la muerte, puede no ser posible que lo mejor que podemos recoger estos tesoros con la prestación de todos los servicios que podemos, a todas las personas podemos, en un espíritu de amor de la bondad y la compasión?

Espero que usted esté de acuerdo con esta filosofía.

Aquí esta lección debe terminar, pero no es de ninguna manera completo.

29 de 35

¿Dónde pongo la cadena de pensamiento ahora es su deber para tomarla y desarrollarla, a su manera, y para su propio beneficio. Por la propia naturaleza del tema de esta lección que nunca se puede acabar, ya que conduce al corazón de todas las actividades humanas.

Su propósito es hacer que usted tome los fundamentos sobre los que se basa y se utilicen como un estímulo que hará que tu mente se desarrolle, liberando así las fuerzas latentes que son suyos. Esta lección no fue escrito con el propósito de enseñar a usted, pero fue concebido como un medio de hacer que te enseñas a ti mismo una de las grandes verdades de la vida.

Fue pensado como una fuente de educación, en el verdadero sentido de educir, extraer, se desarrolla desde dentro, las fuerzas de la mente que están disponibles para su uso. Al entregar el mejor servicio del que usted es capaz, tratando cada vez de sobresalir todos sus esfuerzos anteriores, usted está haciendo uso de la más alta forma de la educación. Por lo tanto, al representar más servicio y un mejor servicio que aquel para el que se le paga, usted, más que nadie, se están beneficiando por el esfuerzo. Es sólo a través de la prestación de este servicio que la maestría en su campo elegido de esfuerzo se puede lograr.

Por esta razón, usted debe hacer una parte de su principal objetivo definitivo para tratar de superar todos los récords anteriores en todo lo que hacen. Que esto se convierta en una parte de sus hábitos diarios, y seguir con la misma regularidad con la que se come sus comidas.

Haga que su negocio para hacer más servicio y un mejor servicio que aquel para el que se le paga, y he aquí! antes de que te das cuenta de lo que ha sucedido, se encuentra que el mundo es **VOLUNTARIAMENTE PAGANDO POR MÁS DE LO HACE!**

El interés compuesto en el interés compuesto es la tarifa que usted le pagará por dicho servicio. Así como esta pirámide de las ganancias se lleva a cabo se deja enteramente a usted para determinar.

Ahora, ¿qué vas a hacer con lo que han aprendido de esta lección? y cuando? y ¿cómo? y por qué?

Esta lección puede ser de valor para usted a menos que se mueva a adoptar y utilizar el conocimiento que te ha traído. El conocimiento se convierte en el poder sólo a través de la organización y la USO!

No te olvides de esto. Nunca se puede llegar a ser un líder sin tener que hacer más de lo que se pagó, y no puede tener éxito sin el desarrollo de liderazgo en su profesión elegida. Siempre hay lugar para el hombre que se puede confiar para entregar la mercancía cuando dijo que lo haría.

30 de 35

## **LA MENTE MAESTRA una visita posterior a los Lección con el autor**

### **Un poder que puede traer lo que quieras sobre esta tierra**

El éxito se logra a través de la aplicación de la energía. En la imagen superior se ven dos formas de poder!

A la izquierda se ve el poder físico, producido por la naturaleza, con la ayuda de las gotas de agua que vierten organizados por las cataratas del Niágara. El hombre ha aprovechado esta forma de poder. A la derecha se ve otro, y una forma mucho más intensiva de la energía producida a través de la coordinación armoniosa de pensamiento en la mente de los hombres.

Observe que la palabra "armonía", ha enfatizado. En esta foto se ve un grupo de hombres sentados en la Mesa de Directores en una oficina de negocios moderno. La poderosa figura se levanta sobre el grupo representa la "mente maestra" que puede ser creado donde los hombres mezclan sus mentes en un espíritu de armonía, con un objetivo definido en vista.

Estudie esta imagen!

Interpreta el poder más grande que el hombre conoce. Con la ayuda de la mente del hombre ha descubierto muchos datos interesantes sobre la tierra en la que vive, el aire y el éter que llena el espacio infinito de él, y los millones de otros planetas y cuerpos celestes que flotan en el espacio.

Con la ayuda de un pequeño artefacto mecánico (que la mente concibe) llamado "espectroscopio," el hombre ha descubierto, a una distancia de 93.000.000 millas, la naturaleza de las sustancias de las que está hecho el sol. Hemos vivido a través de la Edad de Piedra, la Edad de Hierro, la edad del cobre, la edad fanático religioso, la edad de la investigación científica, la era industrial y entrar, ahora, la era del pensamiento.

Fuera del despojos de la Edad Media a través de los cuales ha pasado el hombre que ha ahorrado mucho material que es el alimento de sonido para el pensamiento. Aunque hace más de diez mil años, la batalla entre la ignorancia, la superstición y el miedo, por un lado, y la inteligencia, por otro, se ha prolongado, el hombre ha cogido un poco de conocimiento útil. Entre otros fragmentos de conocimiento útil recopilada por el hombre, que ha descubierto y clasificado los 83 elementos de los que toda la materia física se compone.

Por el estudio y el análisis y la comparación hombre ha descubierto la "grandeza" de las cosas materiales en el universo, ya que están representados por los soles y estrellas, algunas de ellas más de diez millones de veces más grande que la tierra en la que vive.

Por otro lado, el hombre ha descubierto la "pequeñez" de las cosas mediante la reducción de la materia a las moléculas, átomos, y finalmente, a la partícula más pequeña conocida, el electrón. Un átomo es tan inconcebiblemente pequeño que un grano de arena contiene millones de ellos. La molécula está formada por átomos, que se dice que son pequeñas partículas de materia que giran alrededor de la otra en una circuito continuo, a gran velocidad, en gran medida como la tierra y otros planetas giran alrededor del Sol en un circuito sin fin.

31 de 35

El átomo, a su vez, se compone de electrones que están constantemente en movimiento rápido, por lo que se dice que en cada gota de agua y cada grano de arena se duplica todo el principio sobre el cual opera el universo entero,.

¡Qué maravilla!

Cómo estupenda!

¿Cómo sabemos que estas cosas son verdaderas?

A través de la ayuda de la mente. Usted puede recoger una ligera idea de la magnitud de todo esto la próxima vez que usted come una carne-carne, al recordar que la carne en el plato, el plato en sí, y la mesa en la que está comiendo y los cubiertos con los que usted es comer son todos, en el análisis final, de hecho exactamente del mismo material, los electrones.

En el mundo físico o material, si uno está buscando en la estrella más grande que flota en el cielo o en el más pequeño grano de arena que se encuentran en la tierra, el objeto observado es más que una colección organizada de moléculas, átomos y electrones. (Un electrón es una forma inseparable de potencia, compuesto de un positivo y un polo negativo.) El hombre sabe mucho acerca de los hechos físicos del universo!

El próximo gran descubrimiento científico será el hecho de que ya existe, que todo cerebro humano es a la vez una difusión y una estación receptora, para que cada vibración de pensamiento liberada por el cerebro puede ser recogido e interpretado por todos los otros cerebros que están en armonía, o en "sintonía" con la frecuencia de vibración del cerebro radiodifusión.

¿Cómo el hombre adquiere el conocimiento que posee sobre las leyes físicas de la tierra?

¿Cómo se enteró de lo que ha ocurrido antes de su tiempo, y durante su período de incivilizados?

Reunió a este conocimiento de volver las páginas de la Biblia, de la naturaleza y no ver la evidencia irrefutable de millones de años de lucha entre los animales de una inteligencia inferior. Girando de nuevo la gran piedra páginas hombre ha descubierto los huesos, esqueletos, huellas y otras evidencias inconfundibles que la Madre Naturaleza ha mantenido para su inspección durante los períodos de tiempo increíble.



Ahora el hombre está a punto de volver su atención a otra sección de la Biblia de la naturaleza - el uno en el que se ha escrito una historia de la gran lucha mental que ha tenido lugar en el reino del pensamiento.

Esta página está representada por el éter sin límites que ha tomado y todavía lleva cada vibración pensamiento que nunca fue puesto en libertad de la mente del hombre. Esta gran página en la Biblia de la naturaleza es que ningún ser humano ha sido capaz de manipular.

32 de 35

Sus registros son positivos, y pronto podrían ser comprendidas con claridad. No se les ha permitido interpolaciones por el hombre. De la autenticidad de la historia escrita en esta página no puede haber ninguna duda.

Gracias a la educación (es decir, el desarrollo, educir, extraer, se desarrolla desde dentro de la mente humana), la Biblia de la naturaleza ahora se están interpretando. La historia de la lucha larga y peligrosa del hombre al alza se ha escrito en las páginas de este, el más grande de todas las Biblias.

Todos los que han conquistado en parte los seis temores básicos descritos en otra "visita del autor" en esta serie, y que han conquistado con éxito superstición y la ignorancia, podrá leer los informes que se han escrito en la Biblia de la Naturaleza. Para todos los demás este privilegio denegado. Por esta razón, es probable que haya menos de mil personas en todo el mundo en este momento que están en, hasta el primer grado de primaria en cuanto a la lectura de la Biblia se refiere.

En el mundo entero hay probablemente menos de un centenar de personas, en la actualidad, que saben algo sobre o han oído hablar de la química de la mente, a través del cual dos o más mentes se pueden mezclar, en un espíritu de perfecta armonía, de tal FORMA QUE NO NACE UNA MENTE POSEER LA TERCERA poder sobrehumano para leer la historia de la vibración de pensamiento en cuanto se ha escrito y ahora existe en los registros imperecederos del éter.

El principio de radio recientemente descubierto ha cerrado las bocas de los Thomas dudar y envió el científico corriendo a nuevos campos de experimentación. Cuando salen de este campo de investigación que nos muestran que la mente tal como la entendemos hoy en día, en comparación con la mente del mañana, es casi lo mismo que comparar la inteligencia de un renacuajo a la de un profesor de biología que ha leído toda la línea de vida de la vida animal, desde la ameba hasta el hombre.

Venga a disfrutar de una corta visita a algunos de los hombres poderosos que viven ahora que están haciendo uso de la energía creada a través de la combinación, en un espíritu de armonía, de dos o más mentes. Vamos a comenzar con tres hombres bien conocidos, que se sabe que son hombres de grandes logros en sus respectivos campos de acción.

Sus nombres son Henry Ford, Thomas A. Edison y Harvey Firestone.

De los tres Henry Ford es el más poderoso, con referencia al poder económico.

El Sr. Ford es el hombre más poderoso que ahora vive en la tierra, y se cree que es el más poderoso que jamás haya existido. Tan grande es su poder para que tenga algo de naturaleza física que él

desea, o su equivalente. En millones de dólares, para él, no son más que juguetes, no es más difícil de adquirir que los granos de arena con el que el niño construye arena túneles.

33 de 35

Sr. Edison tiene una gran visión como en la Biblia de la madre naturaleza que ha aprovechado y se combinaron para el bien del hombre, más de las leyes de la naturaleza que cualquier otro hombre que haya vivido.

Fue él quien reunió a la punta de una aguja y un pedazo de cera, de tal manera que se registran y conservan la voz humana.

Fue él quien hizo primero el relámpago sirven para iluminar nuestras casas y calles, a través de la ayuda de la luz incandescente.

Fue él quien hizo el registro de la cámara y producir todo tipo de movimiento, a través de la imagen en movimiento aparatos módem.

Rendimiento industrial del Sr. Firestone es tan conocido que no necesita comentarios. Ha realizado dólares se multiplican tan rápidamente que su nombre se ha convertido en un sinónimo donde se operan los automóviles.

Los tres hombres comenzaron sus negocios y carreras profesionales sin capital y más baja escolaridad de la naturaleza normalmente se conoce como "educación".

Tal principio del Sr. Ford fue, con diferencia, el más humilde de los tres. Maldito con la pobreza, retrasado por la falta incluso de la forma más elemental de la enseñanza, y los discapacitados por la ignorancia de muchas formas, que ha dominado todo esto en el inconcebiblemente corto período de veinte y cinco años.

Así podríamos describir brevemente los logros de los tres bien conocidos, hombres de éxito de PODER! Sin embargo, hemos estado tratando con EFECTO solamente! El verdadero filósofo quiere saber algo de la causa que produjo estos efectos deseables.

Es un asunto de conocimiento público que el Sr. Ford, Sr. Edison y el Sr. Firestone son amigos personales, que se van a los bosques una vez al año durante un periodo de recuperación y descanso.

Sin embargo, no es generalmente conocido - es dudoso que estos tres hombres, sí, lo saben - que existe ENTRE LOS TRES HOMBRES UNA FIANZA DE LA ARMONÍA DEL QUE HA CRECIDO A MENTE MAESTRA QUE SE UTILIZA POR CADA UNO DE LOS TRES . UNA MENTE DE CAPACIDAD SUPERHUMAN, QUE TIENE CAPACIDAD PARA IRE "sintonizar" SOBRE FUERZAS CON QUE LOS HOMBRES SON MÁS QUE NO LO FAMILIAR. Repitamos la afirmación de que fuera de la mezcla y la armonización de dos o más mentes (doce o trece mentes parecen ser el número más favorable) se puede producir una mente que tiene la capacidad de "sintonizar" en las vibraciones del éter y recoger, a partir de esa fuente, los pensamientos afines, sobre cualquier tema.

A través del principio de la armonía de la mente, Ford, Edison y Firestone han creado una mente maestra que ahora complementa los esfuerzos de cada uno de los tres, y consciente o inconscientemente, esta "mente maestra" es la causa del éxito de cada uno de TERCERO.

34 de 35

No hay otra respuesta a la consecución de un gran poder, y su éxito de largo alcance en sus respectivos campos de actividad, y esto es cierto a pesar de que ninguno de ellos puede ser consciente del poder que han creado, o la manera en que lo han hecho.

En la ciudad de Chicago viven seis hombres poderosos conocidos como los Seis Grandes. Estos seis hombres se dice que son el grupo más poderoso de los hombres en el oeste medio. Se dice que sus ingresos combinados asciende a más de veinticinco millones de dólares al año. Todos los hombres en el grupo comenzó en el más humilde de las circunstancias. Sus nombres son:

- Wm. Wrigley, Jr., propietario de la empresa chicle Wrigley, y cuyos ingresos se dice que es más de quince millones de dólares al año.
- John R. Thompson, propietario de la cadena de Thompson autoayuda comedores en todo el país.
- El señor Lasker, que posee el Lord & Thomas Agencia de Publicidad.
- Sr. McCullough, que posee el negocio express más grande del mundo.
- Y, señor Ritchie y el Sr. Hertz, que son dueños de la empresa Taxi amarillo del país.

No hay nada sorprendente en un hombre que no hace más que convertirse en millonario, por regla general. Sin embargo, hay algo relacionado con el éxito financiero de estos millonarios particulares que es más sorprendente, ya que es bien sabido que existe entre ellos un lazo de amistad fuera de las cuales ha crecido el estado de armonía que produce una mente maestra.

Estos seis hombres, ya sea por accidente oa propósito, se han mezclado sus mentes de tal manera que la mente de cada uno se ha complementado con un poder sobrehumano conocido como "La Mente Maestra", y "que la mente ha traído cada uno de ellos más ganancia mundana que cualquier persona podría utilizar a la ventaja.

La ley sobre la cual opera el principio de una Mente Maestra fue descubierto por Cristo, cuando se rodeó de doce discípulos y creó la primera Trece club del mundo. A pesar de que uno de los trece (Judas) se rompió la cadena de la armonía, suficiente semilla fue sembrada durante el período de armonía que originalmente existía entre estas trece personas, para asegurar la continuidad de los más grandes y tan profundas FILOSOFÍA CONOCE A LOS HABITANTES DE ESTA TIERRA.

Muchos millones de personas creen que poseen la sabiduría.

35 de 35

Muchos de ellos lo hacen poseen sabiduría, en ciertas etapas elementales, pero ningún hombre puede poseer la verdadera sabiduría sin la ayuda del poder conocido como Master Mind, y una mente así no puede ser creado, sino por el principio de mezcla, en armonía, de dos o más mentes.

A través de muchos años de experimentación práctica se ha encontrado que trece mentes, cuando se mezcla con un espíritu de perfecta armonía, producen los resultados más prácticos. Sobre este principio, ya sea consciente o inconscientemente, se funda todos los grandes éxitos industriales y comerciales que son tan abundantes en esta época.

La palabra "fusión" se está convirtiendo en una de las palabras más populares en el lenguaje diario, ya que casi no hay día en que no se puede leer de algunos grandes industriales, la fusión comercial, financiera o de ferrocarril. Poco a poco el mundo está empezando a aprender (Sólo en muy pocas mentes) que a través de la alianza amistosa y gran potencia pueda desarrollarse una cooperación.

El éxito de negocios y las empresas industriales y financieras son los gestionados por los líderes que ya sea consciente o inconscientemente, aplican el principio del esfuerzo coordinado descrito en este artículo.

Si quieres ser un gran líder en una empresa, rodearse de otras mentes que pueden mezclarse en un espíritu de cooperación para que actúen y funcionan como uno. Si usted puede entender este principio y aplicarlo que pueda tener, por sus esfuerzos, lo que quieras sobre esta tierra!

*Me gusta ver a un hombre orgulloso de su país, y me gusta verlo tan vivo que su país está orgulloso de él.*  
*Lincoln.*

## **LA LEY DEL ÉXITO Lección Diez - PERSONALIDAD AGRADABLE**

Los empresarios están siempre en busca de un hombre que hace un mejor trabajo de cualquier tipo de lo habitual, ya se trate de envolver un paquete, escribir una carta o el cierre de una venta.

¿Qué es una personalidad atractiva?

Por supuesto, la respuesta es: Una personalidad que atrae.

Pero, ¿qué hace que una personalidad atrae? Procedamos a averiguarlo. Su personalidad es la suma total de sus características y aspectos que lo distinguen de los demás. La ropa que usas, las líneas en la cara, el tono de su voz, los pensamientos que usted piensa, el personaje que ha desarrollado por los pensamientos, todas constituyen partes de su personalidad.

Si su personalidad es atractiva o no es otra cuestión. Con mucho, la parte más importante de su personalidad es la que está representada por su carácter, por lo que es la parte que no es visible. El estilo de su ropa y su adecuación constituye, sin duda, una parte muy importante de su personalidad, porque es cierto que la gente se forma la primera impresión de usted de su apariencia externa.

Incluso la forma en que se dan la mano es una parte importante de su personalidad, y va un largo camino hacia la atracción o repulsión aquellos con los que se dan la mano.

Este arte puede ser cultivada. La expresión de sus ojos también forma una parte importante de su personalidad, porque hay gente, y son más numerosos de lo que se podría imaginar, que puede mirar a través de tus ojos en tu corazón y ver lo que está escrito allí por la naturaleza de sus pensamientos más secretos.

La vitalidad de su cuerpo - a veces llamado magnetismo personal - también constituye una parte importante de su personalidad. Ahora vamos a proceder a organizar estos medios hacia el exterior a través del cual se expresa la naturaleza de nuestra personalidad, por lo que va a atraer y no repeler.

Hay una forma en que pueda para expresar la composición de su personalidad que siempre va a atraer, a pesar de que puede ser tan acogedor como el circo "gorda", y esto es a través de un corazón vivo interés en el otro tipo de "el juego de la vida.

Permítanme ilustrar exactamente lo que significa, por sobre un incidente que ocurrió hace algunos años, de la que me enseñaron una lección en el arte de vender maestro. Un día, una anciana llamada en mi oficina y envió en su tarjeta con un mensaje que dice que me tiene que ver personalmente.

Ninguna cantidad de persuasión por los secretarios podría inducir la a revelar la naturaleza de su visita, por lo tanto hecho a la idea de que ella era una pobre alma vieja que quería venderme un libro, y recordando que mi madre era una mujer, decidí para ir a la sala de recepción y comprar su libro, lo que sea. Siga todos los detalles cuidadosamente, para usted, también, puede aprender una lección en el arte de vender maestro de este incidente.

Mientras caminaba por el pasillo de mi despacho esta anciana, que se encontraba en las afueras de la barandilla que daba a la sala de recepción principal, empezó a sonreír. Yo había visto muchas personas sonrisa, pero nunca antes había visto uno que sonrió tan dulcemente como lo hizo esta señora. Era una de esas sonrisas contagiosas, ya que cogí el espíritu de la misma y comencé a sonreír también.

Al llegar a la verja a la anciana le tendió la mano para darme la mano. Ahora bien, por regla general, no llegan a ser demasiado amistoso el primer contacto cuando una persona llama a mi oficina, por la sencilla razón de que es muy difícil decir "no" si la persona que llama me preguntara a hacer lo que no quiero para hacer.

Sin embargo, esta viejita querida veía tan dulce e inocente e inofensivo que yo extendí mi mano y empezó a sacudirlo! Con lo cual, descubrí que no sólo tenía una sonrisa atractiva, pero también tenía un apretón de manos magnético.

Ella se apoderó de mi mano con firmeza, pero no demasiado firme, y el modo en que se fue sobre él telegrafió el pensamiento de mi cerebro que era ella quien hacía los honores. Ella me hizo sentir que era real y verdaderamente contento de darme la mano, y creo que era. Creo que su apretón de manos vino del corazón, así como de la mano.

Yo he dado la mano a miles de personas durante mi carrera pública, pero no recuerdo haber hecho nunca así que con cualquier persona que entiende el arte de hacer tan bien como esta anciana hizo.

En el momento en que tocó mi mano pude sentirme "deslizarse", y yo sabía que lo que fuera que había llegado después de que ella se fuera con él, y que iba a ayudar y apoyar a ella todo lo que pude para este fin. En otras palabras, esa sonrisa penetrante y cálido apretón de manos me habían desarmado y me hizo una "víctima voluntaria".

En un solo golpe esta anciana me había despojado de esa cáscara falsa en la que me arrastro cuando vendedores vienen alrededor de la venta, o tratando de vender, lo que no quiero. Para volver a una expresión, que se encuentra con bastante frecuencia en las lecciones anteriores de este curso, el visitante gentil había "neutralizado" mi mente y me dieron ganas de escuchar.

Ah, pero aquí está el punto de tropiezo en el que la mayoría de los vendedores caen y rompen el cuello, en sentido figurado, ya que es tan inútil tratar de vender algo a un hombre hasta que haya realizado primero le quiere escuchar, ya que estaría al mando de la tierra de girar.

Tenga en cuenta también cómo esta señora usa una sonrisa y un apretón de manos como las herramientas para forzar la apertura de la ventana que daba a mi corazón, pero la parte más importante de la transacción aún no se ha relacionado. Lenta y deliberadamente, como si tuviera todo el tiempo que había en el universo (que ella tenía, por lo que yo estaba preocupado en ese momento) la anciana comenzó a cristalizar el primer paso de su victoria en la realidad diciendo:

"Sólo vine aquí para decirles que (lo que me pareció ser una larga pausa) que creo que está haciendo lo más maravilloso trabajo de cualquier hombre en el mundo de hoy."

Cada palabra fue enfatizado por una suave aunque firme apretón de la mano, y ella estaba mirando a través de mis ojos y en mi corazón mientras hablaba. Después recuperé la conciencia (para él se convirtió en una broma de pie entre mis ayudantes en la oficina que se desmayó) Me agaché y abrí el pequeño pestillo secreto que sujeta la puerta y le dije:

"Ven en el derecho, mi querida señora, - ven a la derecha en mi oficina privada", y con una galante reverencia que habría hecho honor a los caballeros de antaño, yo pedí que venga y "sentarse un rato."

4 de 33

Cuando entró en mi oficina privada, le hizo señas a la gran butaca trasera de mi escritorio mientras yo tomaba la pequeña silla dura de asiento que, en circunstancias normales, habría utilizado como medio de desalentar la de ocupar demasiado de mi tiempo.

Durante tres cuartos de hora escuché a una de las conversaciones más brillantes y encantadoras que he escuchado, y mi visitante estaba haciendo toda la conversación. Desde el principio había asumido la iniciativa y puesto a la cabeza, y, hasta el final de esos primeros tres cuartos de hora, se encontró ninguna inclinación, por mi parte, para desafiar su derecho a la misma. Repito, no sea que no le dieron toda la importancia de la misma, que yo era un oyente dispuesto!

Ahora viene la parte de la historia que haría sonrojar de vergüenza, si no fuera por el hecho de que usted y yo estamos separados por las páginas de este libro, pero tengo que reunir el valor con el que dirá los hechos debido a que el todo incidente perdería su significado si no pude hacerlo.

Como ya he dicho, mi visitante me fascinado con la conversación brillante y cautivador para tres cuartos de hora. Ahora, ¿qué crees que estaba hablando todo este tiempo? No! Usted está equivocado. Ella no estaba tratando de vender un libro, ni que alguna vez utilizar el pronombre personal "yo"

Sin embargo, ella no era sólo tratando, pero en realidad me vende algo, y ese algo era yo.

Si usted ha intentado y se reunió con la derrota, y si usted ha planeado y vio sus planes, ya que fueron aplastados ante sus ojos, sólo recuerde que los hombres más grandes de toda la historia fueron los productos de valor y coraje, ya sabes, que nace en el cuna de la adversidad.

Ella tenía antes no han sentado en ese sillón acolchado que ella desenrolló un paquete que me había confundido con un libro que ella había venido a vender, y, efectivamente, había un libro en el paquete - de hecho, varios de ellos; pues tenía de archivo del 7 de revista de la que era entonces editor (regla de oro de la colina) de un año completo. Pasó las páginas de las revistas y leyó lugares que había marcadas aquí y allá, me aseguró, mientras tanto, que ella siempre había creído que la filosofía posterior de lo que estaba leyendo.

5 de 33

Entonces, después de que estaba en un estado de mesmerismo completa y totalmente receptivo, mi visitante con tacto cambió la conversación a un tema que, sospecho, que tenía en mente para discutir conmigo mucho antes de que ella se presentó en mi oficina, pero - y este es otro punto en el que metedura de pata más vendedores - si hubiera invertido el orden de su conversación y comenzó donde terminó, lo más probable es que ella nunca habría tenido la oportunidad de sentarse en esa gran sillón.

Durante los tres últimos minutos de su visita, que hábilmente puso delante de mí los méritos de algunos valores que ella estaba vendiendo. No le pida que comprara, pero, la forma en que ella me habló de los méritos de los valores (además de la forma en la que de manera tan impresionante que me había dicho de los méritos de mi propio "juego") tuvo el efecto psicológico de haciendo que me quiero comprar, y, a pesar de que no hice ninguna compra de títulos de ella, hizo una venta - porque yo cogí el teléfono y le presentaron a un hombre con el que más tarde vendió más de cinco veces la cantidad que se tenía la intención de venderme.

Si esa misma mujer, u otra mujer, o un hombre, que tenía el tacto y la personalidad que ella poseía, deben llamar a mí, yo quisiera volver a sentarse y escuchar durante tres cuartos de hora. Todos somos humanos y todos somos más o menos vano!

Todos somos iguales en este sentido - vamos a escuchar con gran interés a los que tienen el tacto para hablar con nosotros sobre lo que se encuentra más cerca de nuestros corazones, y luego, por un sentido de reciprocidad, también vamos a escuchar con interés cuando el altavoz finalmente cambia la conversación hacia el tema que se encuentra más cercano a su corazón, y, al final, nosotros no sólo "cartel en la línea de puntos", pero vamos a decir: "¡Qué personalidad maravillosa!"

En la ciudad de Chicago, hace unos años, yo dirigía una escuela de arte de vender una casa de valores, que emplea a más de 8 1500 vendedores. Para mantener las filas de esa gran organización llena, tuvimos que formar y emplear a seiscientos nuevos vendedores cada semana.

De todos los miles de hombres y mujeres que pasaron por la escuela, no había más que un hombre que comprendió la importancia del principio que estoy describiendo aquí, la primera vez que escuchó que analizó.

6 de 33



Este hombre nunca había tratado de vender valores y francamente admitido, cuando entró en la clase de arte de vender, que no era un vendedor.

Vamos a ver si estaba o no. Después de haber terminado su formación, uno de los vendedores "estrella" tuvo una idea para jugar una broma a él, creyendo que era una persona crédula que habrían de creer todo lo que oye, por lo que esta "estrella" le dio un interior "tip" en cuanto a donde él sería capaz de vender algunos valores sin gran esfuerzo.

Esta estrella haría que el mismo la venta, por lo que dijo, pero el hombre a quien se refirió como un probable comprador era un artista común que compraría con tan poco instando a que, al ser una "estrella", no quiso perder el tiempo con él. El vendedor recién hecho estaba encantado de recibir la "punta", y, de forma inmediata, él estaba en su manera de hacer la venta.

Tan pronto como él estaba fuera de la oficina, la "estrella" reunió a los otros "estrellas" a su alrededor y le dijo a la broma que estaba jugando, porque en realidad, el artista era un hombre muy rico y la "estrella", él mismo, tenía pasado casi un mes tratando de vender, pero sin éxito. Se desarrolló entonces que todas las "estrellas" de ese grupo había pedido a este mismo artista, pero había dejado de interesarle. El vendedor recién hecho se había ido a una hora y media.

Cuando regresó se encontró con las "estrellas" que lo esperaban con sonrisas en sus rostros. Para su sorpresa, el vendedor recién hecho también llevaba una amplia sonrisa en su rostro. Las "estrellas" se miraron inquisitivamente, por lo que esperaban que este hombre "verde" no volviera en un estado de ánimo alegre. "Bueno, ¿usted vende a su hombre?" -preguntó el autor de esta "broma".

"Por supuesto", respondió el no iniciado, "y me encontré con que artista para ser todo lo que dijiste que era -. Todo un caballero y un hombre muy interesante"

Metió la mano en el bolsillo, sacó una orden y un cheque por \$ 2,000.00. Las "estrellas" querían saber cómo lo hizo.

"Oh, no fue difícil", respondió el vendedor recién hecho; "Simplemente entré y hablé con él un par de minutos y él trajo a colación el tema de los valores a sí mismo, y le dije que quería comprar, por lo que realmente no se vendió a él - él compró por su propia voluntad".

7 de 33

Cuando me enteré de la transacción, que se llama el vendedor recién hecho y le piden que describa en detalle lo que hizo la venta, y me referiré simplemente como lo contó.

Cuando llegó el estudio del artista, que lo encontró en el trabajo sobre una imagen. Así dedicada a su obra fue el artista que no vio el vendedor entrar, por lo que el vendedor se acercó a donde podía ver la imagen y se quedó mirándolo sin decir una palabra.

Por último, el artista le vio, luego el vendedor se disculpó por la intrusión y comenzó a hablar acerca de la imagen que el artista estaba pintando! Sabía lo suficiente sobre el arte de ser capaz de discutir el fondo de la imagen con algo de inteligencia, y que estaba muy interesado en el tema. A él le gustaba la imagen y francamente le dijo al artista es así, que, por supuesto, hizo que el artista muy enojado!

Durante casi una hora los dos hombres hablaban más que de arte, en particular la imagen que estaba en el caballete del artista.

Por último, el artista preguntó el vendedor su nombre y su negocio, y el vendedor (sí, el vendedor de maestro) respondió:

"Oh, no importa mi negocio o mi nombre, yo estoy más interesado en usted y su arte!"

El rostro de la artista sonrió con una sonrisa de alegría. Estas palabras cayeron como música dulce a sus oídos. Pero, para no ser menos por su amable visitante, insistió en saber qué misión le había llevado a su estudio.

Luego, con un aire de desgana genuino, este vendedor de maestro - esta verdadera "estrella" - se presentó y le dijo a su negocio. Brevemente se describe los valores que vendía, y el artista escuchó como si disfrutamos de cada palabra que se decía. Después de que el vendedor había terminado el artista dijo:

"Bueno, bueno, yo he sido muy tonto Otros vendedores de la firma han estado aquí tratando de vender algunos de esos valores, sino que hablaba más que de negocios,, De hecho, me molesta, así que tuve que pedir uno de ellos dejar Ahora voy a ver -. ¿cuál era el nombre de ese hombre - oh, sí, era el señor Perkins ". (Perkins era la "estrella" que se había pensado en este truco inteligente para jugar en el vendedor recién hecho.)

"Pero usted se presenta el asunto de manera tan diferente, y ahora veo lo tonto que he sido, y yo quiero que me dejaron \$ 2,000.00 el valor de los valores."

8 de 33

Piense en eso - "Usted presenta el asunto de manera tan diferente!" Y ¿cómo este vendedor recién hecho presente el asunto de manera tan diferente?

Poner la pregunta de otra manera, ¿qué hizo este vendedor master realmente vender ese artista?

¿Se le vendiera títulos?

No! le vendió su propia imagen, que pintaba en su propio lienzo. Los valores que no eran más que un incidente. No pase por alto este punto. Ese vendedor de maestro había recordado la historia de la anciana que me entretuvo durante tres cuartos de hora hablando de lo que estaba más cerca de mi corazón, y tanto le había impresionado que él se decidió a estudiar sus posibles compradores y encontrar lo que les interese más, para poder hablar de eso.

Yo prefiero empezar desde abajo y subir a la parte superior que comenzar en la tapa y tener que permanecer allí.

El "verde", recién hecha vendedor ganó \$ 7,900.00 en comisiones el primer mes que estaba en el campo, lo que lleva al siguiente hombre más alto en más del doble, y la tragedia de la que era que ninguna persona fuera de la organización entera de 1.500 vendedores se el tiempo para averiguar cómo y por qué se convirtió en la verdadera "estrella" de la organización, lo que creo que justifica

plenamente la reprimenda más mordaz sugirió en lección nueve a la que es posible que haya sentido ofendido.

A Carnegie, o un Rockefeller o un James J. Hill, o de un mariscal de campo acumula una fortuna, a través de la aplicación de los principios mismísimos que están disponibles para todo el resto de nosotros, pero nosotros les envidian su riqueza sin tener que pensar en estudiar su filosofía y apropiársela para nuestro propio uso.

Nos fijamos en un hombre de éxito en la hora de su triunfo, y nos preguntamos cómo lo hizo, pero pasamos por alto la importancia de analizar sus métodos y olvidamos el precio que tenía que pagar en la preparación cuidadosa y bien organizada que tenía que hacerse antes él podría cosechar los frutos de sus esfuerzos.

A lo largo de este curso sobre la ley del éxito, usted no encontrará un solo principio nuevo, cada uno de ellos es tan antigua como la civilización misma, sin embargo, usted encontrará que algunas personas que parecen entender cómo aplicarlos.

El vendedor que vende dichos valores a la artista no sólo era un vendedor de maestro, pero él era un hombre con una personalidad atractiva.

9 de 33

No era gran cosa, tal vez es por eso que la "estrella", concibió la idea de jugar esa broma cruel con él (?), Pero incluso una persona hogareña puede tener una personalidad muy atractiva a los ojos de aquellos cuya obra tiene alabado.

Por supuesto, hay algunos que van a tener la concepción errónea del principio estoy aquí tratando de dejar claro, por llegar a la conclusión de que cualquier tipo de adulación barata tomará el lugar de interés corazón genuino. Espero que usted no es uno de ellos.

Espero que usted es uno de aquellos que entienden la verdadera psicología en que se basa esta lección, y que va a hacer que su negocio para estudiar otras personas de cerca lo suficiente como para encontrar algo sobre ellos o su trabajo que realmente admiro. Sólo de esta manera se puede desarrollar una personalidad que será irresistiblemente atractivo.

Adulación barata tiene el efecto contrario a la de constituir una personalidad atractiva. Repele lugar de atraer. Es tan poco profundo que incluso los ignorantes fácil detectarlo. Tal vez usted ha observado - y si usted no tiene deseo que lo haga - que esta lección destaca ampliamente la importancia de lo que es su negocio para tener un gran interés en otras personas y en su trabajo, negocio o profesión. Este énfasis no fue en absoluto un accidente.

Usted observará rápidamente que los principios en que se basa esta lección están muy estrechamente relacionados con los que constituyen el fundamento de la Lección Seis, en la imaginación. Además, se dará cuenta que esta lección se basa en tanto los mismos principios generales que los que forman la parte más importante de la Lección Trece, sobre la cooperación. Veamos aquí presentamos algunas sugerencias muy prácticas sobre cómo se pueden mezclar las leyes de la imaginación, la Cooperación y personalidad agradable, o coordinados para fines lucrativos, a través de la creación de ideas útiles.

Todo pensador sabe que "las ideas" son el principio de todo logro exitoso. La pregunta que más se preguntó, sin embargo, es: "¿Cómo puedo aprender a crear ideas que ganen dinero?"

En parte vamos a responder a esta pregunta en esta lección al sugerir algunas ideas nuevas y novedosas, cualquiera de las cuales podrían desarrollarse e hicieron muy rentable, por casi cualquier persona, prácticamente en cualquier localidad.

10 de 33

## NÚMERO DE PLAN ONE

La guerra mundial ha privado a Alemania de su enorme comercio de juguetes. Antes de la guerra que compramos la mayoría de nuestros juguetes de Alemania. No somos propensos a comprar más juguetes de los fabricantes alemanes de nuestro tiempo, o durante mucho tiempo después.

Los juguetes son de la demanda, no solo en los Estados Unidos, sino en países extranjeros, muchos de los cuales no van a comprar los juguetes de Alemania. Nuestro único competidor es Japón y sus juguetes son de tan mala calidad que la competencia no significa nada. Pero, ¿qué tipo de juguetes debo fabricar y dónde voy a obtener el capital con el que para llevar a cabo el negocio, te preguntarás?

En primer lugar, ir a un distribuidor local de juguetes y averiguar qué clase de juguetes vende más rápidamente. Si usted no se siente competente para realizar mejoras en algunos de los juguetes de hoy en el mercado, publicidad para un inventor ", con una idea para un juguete comercial" y que pronto se encontrará el genio de la mecánica, que abastecerá a este eslabón perdido en su empresa. Pídale que le haga un modelo de trabajo de lo que usted desea, y luego ir a un pequeño fabricante, carpintero, taller mecánico o similar, y hacer arreglos para que los juguetes fabricados. Ahora ya sabe lo que su juguete tendrá un costo, por lo que está listo para ir a un corredor grande, mayorista o distribuidor y se encargará de la venta de la totalidad de su producto.

Si usted es un vendedor de poder que puede financiar todo este proyecto en los pocos dólares necesarios con los que hacer publicidad para el inventor. Cuando este hombre es probable que pueda disponer de él para elaborar un modelo para usted durante sus horas de la noche de repuesto, con la promesa de que le dará un mejor trabajo cuando se está fabricando sus propios juguetes. Él probablemente le dará todo el tiempo que desee en el que se le paga por su trabajo, o él puede hacer el trabajo a cambio de una participación en el negocio.

Se puede llegar con el fabricante de los juguetes que esperar por su dinero hasta que son pagados por la empresa a la que usted los vende, y, si es necesario, se puede asignar a él las facturas de los juguetes que se venden y dejar que el dinero viene directo a él.

11 de 33

Por supuesto, si usted tiene una personalidad inusualmente agradable y convincente y una considerable capacidad de organizar, usted será capaz de tomar el modelo de trabajo de su juguete para un hombre de medios y, a cambio de una participación en el negocio, asegurar el capital con el que hacer su propia fabricación.

Si usted quiere saber lo que va a vender, ver una multitud de niños en el juego, estudiar sus gustos y disgustos, averiguar lo que hará las delicias de ellos y es probable que obtener una idea sobre la que construir su juguete. No requiere ningún genio para inventar!

El sentido común es todo lo que es necesario. Basta con saber lo que el pueblo quiere y lo producen.

Produce bien - mejor que nadie está haciendo. Dale un toque de individualidad. Que sea distintivo. Gastamos millones de dólares al año para los juguetes con los que entretener a nuestros hijos. Haga su juguete nuevo útil, así como interesante. Que sea la educación, si es posible. Si se entretiene y enseña al mismo tiempo que se va a vender fácilmente y vivir para siempre.

Si el juguete está en la naturaleza de un juego que sea enseñar al niño algo sobre el mundo en el que vive, geografía, aritmética, Inglés, fisiología, etc, o, mejor aún, producen un juguete que hará que el niño se ejecute, saltar o de alguna otra forma de ejercicio. Los niños les encanta moverse y moverse es un beneficio para ellos, sobre todo cuando son estimuladas por el afán de juego.

Un juego de béisbol bajo techo sería un vendedor dispuesto, sobre todo en las ciudades. Calcular un acuerdo para la fijación de la bola en una cadena que se suspende del techo para un niño puede lanzar la pelota contra la pared y luego un paso atrás y golpear con un bate, ya que rebota. Un partido de béisbol de un solo hijo, en otras palabras.

Es mejor ser un hombre grande en un pueblo pequeño, que ser un hombre pequeño en una gran ciudad, y cada vez es mucho más fácil.

## **NÚMERO DE PLAN DE DOS**

Esto será de interés sólo para el hombre o la mujer que tiene la confianza y la ambición de "correr el riesgo" de hacer un gran ingreso, lo que, podemos añadir, la mayoría de las personas no tienen.

Es una sugerencia que podría ser puesto en funcionamiento en la práctica por lo menos cuarenta o cincuenta personas, en todas las grandes ciudades en todo Estados Unidos, y un número menor en las ciudades más pequeñas. Está pensado para el hombre o la mujer que puede escribir o aprenderán a escribir textos publicitarios, folletos de venta, cartas de seguimiento, cartas de cobro y similares, utilizando la capacidad de escribir lo que vamos a suponer que usted posee.

12 de 33

e que vamos a suponer que usted posee. Para hacer un uso práctico y rentable de esta sugerencia necesitará la colaboración de una agencia de publicidad y de uno a cinco empresas o individuos que suficiente publicidad para justificar sus créditos van a través de una agencia. Hay que ir a la agencia de primera y hacer los arreglos con él para contratarle y pagarle siete por ciento de los gastos brutos de todas las cuentas que te llevan a la misma, lo que el siete por ciento para compensar por conseguir la cuenta y para escribir la copia y de otra manera que sirve el cliente en la gestión de su apropiación publicidad.<sup>16</sup> Cualquiera agencia de confianza estará encantado de darle esta cantidad en toda la obra que traerá. Entonces usted va a una empresa o persona cuya cuenta de publicidad que desea manejar y decir en efecto que desea ir a trabajar sin remuneración. Dime lo que puede hacer y lo que piensa hacer para que la empresa particular que le ayudará a vender más bienes. Si la empresa utiliza un gestor de publicidad que han de

convertirse prácticamente en su asistente sin sueldo, con una condición, a saber, que la asignación de publicidad se va a colocar a través de la agencia con la que tiene la conexión. A través de este acuerdo la empresa o persona cuya cuenta por lo tanto asegurar obtendrán el beneficio de sus servicios personales, sin costo, y pagar más para colocar su publicidad a través de su agencia de lo que sería a través de cualquier otro. Si el sondeo es convincente y que realmente se toman el tiempo para preparar su caso, obtendrá su cuenta sin mucha discusión. Puede repetir esta operación hasta que tenga el mayor número de cuentas que puede manejar ventajosamente, que, en condiciones normales, no serán más de diez o doce años, probablemente menos si uno o más de sus clientes gastan más de \$ 25,000.00 al año en publicidad. Si usted es un escritor competente de textos publicitarios y tienen la capacidad de crear ideas nuevas y rentables para sus clientes que usted será capaz de mantener su negocio año tras año. Usted, por supuesto, entender que no eres para aceptar más las cuentas que usted puede manejar individualmente. Usted debe pasar una parte de su tiempo en el lugar de trabajo de cada uno de sus cl

13 de 33

Usted debe pasar una parte de su tiempo en el lugar de trabajo de cada uno de sus clientes, de hecho, usted debe tener un escritorio de trabajo y equipo adecuado en el terreno, para que pueda obtener información de primera mano sobre los problemas de las ventas de sus clientes, así como información precisa en cuanto a sus productos y mercancías. A través de este tipo de esfuerzo que usted dé la agencia de publicidad de una reputación de servicio efectivo como sería conseguir de ninguna otra manera, y que satisfará sus clientes, porque ellos verán a un rendimiento satisfactorio de sus esfuerzos.

Como siempre que se mantenga la agencia y los clientes a los que sirven satisfecho su trabajo es seguro y usted va a ganar dinero. Una expectativa razonable de rentabilidad de este plan sería una deducción de \$ 250,000.00 al año, en el que su hijo de siete por ciento sería de \$ 17,500.00. Un hombre o una mujer de rara habilidad podrían correr la cifra mucho más alta que esto, hasta, por ejemplo, un ingreso de \$ 25,000.00 al año, mientras que la tendencia sería, sin embargo, para bajar a alrededor de \$ 5,000.00 a \$ 7,500.00, que son las cifras que el hombre o la mujer "normal" podría razonablemente esperar ganar.

Se puede ver que el plan tiene posibilidades. Suministra el trabajo independiente y le da el cien por ciento de su poder adquisitivo. Es mejor que un puesto como gerente de publicidad, incluso si la posición pagó la misma cantidad de dinero, ya que prácticamente le coloca en un negocio propio - una en la que su nombre está en constante desarrollo de un valor de supervivencia.

## **NÚMERO DE PLAN TRES**

Este plan puede ser puesto en servicio en casi cualquier hombre o mujer de inteligencia promedio, y con muy poco de preparación. Vaya a cualquier impresora de primera clase y hacer los arreglos con él para manejar todo el negocio que trae con él, lo que le permite una comisión de, digamos, diez por ciento sobre el importe total.

Ahora vamos a los mayores usuarios de los impresos y obtener muestras de todo de la manera de la impresión que utilizan. Formar una alianza o acuerdo de trabajo con un artista comercial quien revisará toda esta imprenta y donde resulta conveniente o adecuado que mejorará las ilustraciones o hacer ilustraciones donde no se utilizaron antes, hacer un dibujo a lápiz bruto que se puede pegar en el original impreso cuestión.

Entonces, si usted no es un escritor de la copia, forman un acuerdo de trabajo con una persona y él o ella llega a ir sobre la copia de los impresos y mejorar en todos los aspectos posibles.

14 de 33

Cuando el trabajo se haya completado volver a la empresa de la que se obtiene el material impreso, llevando consigo las cotizaciones sobre el trabajo y demostrar lo que se puede hacer en el camino de la mejora. No diga nada acerca de sus citas, sin embargo, hasta que se haya demostrado lo mucho que puede mejorar los impresos. Probablemente usted tendrá toda la actividad de dicha empresa, dando ese tipo de servicio en relación con cada trabajo de impresión se ha hecho.

Si realiza su servicio correctamente que pronto tendrá todo el negocio que su artista comercial, su redactor y usted puede manejar. Debe ser bueno por \$ 5,000.00 al año cada uno para usted.

Los beneficios que usted gana en el trabajo de otros en relación con cualquiera de estos planes serán un beneficio legítimo - un beneficio al que tendrá derecho a cambio de su capacidad para organizar y reunir el talento y la capacidad necesaria con la que se realiza servicio satisfactorio.

Si usted entra en el negocio de los juguetes que usted tendrá derecho a un beneficio en el trabajo de los que hacen los juguetes, ya que será a través de la capacidad que el empleo para ellos está disponible. Es más que probable que su cerebro y su capacidad, cuando se añade a la de los que trabajan con usted y para usted, aumentará en gran medida su capacidad de generar ingresos - hasta el punto de que bien puede darse el lujo de ver a tomar una pequeña cantidad de sus esfuerzos, ya que se siguen ganando mucho más de lo que podrían ganar sin su guía!

Usted está dispuesto a tomar cualquiera de estos planes y obtener un beneficio de ellos, ¿no?

Usted ve nada malo de su parte, ¿verdad?

Si usted es un empleado, trabajando para otra persona o empresa, puede no ser posible que el jefe de esa empresa o la persona, con su capacidad de organización, finanzas, etc, está aumentando su capacidad de generar ingresos en este momento?

¿Quieres salir de la clase de empleado y convertirse en un empresario. No te culpo por eso.

Casi toda persona normal quiere hacer lo mismo. El mejor primer paso a tomar es servir a la empresa o persona para la cual se está trabajando del mismo modo que desea ser servido si fuera esa persona o la cabeza de esa firma.

15 de 33

¿Quiénes son los grandes empleadores de personal, hoy en día?

¿Son los hijos de los hombres ricos que heredó el empleador barco??

Ni lo sueñes!

Son los hombres y mujeres que vinieron de las filas de la clase más humilde del trabajo, los hombres y mujeres que no han tenido mayor oportunidad de lo que tiene. Se encuentran en las posiciones que ocupan, ya que su capacidad superior les ha permitido inteligentemente dirigir a otros.

Usted puede adquirir esa capacidad si se quiere probar.

Justo en el pueblo o ciudad donde usted vive hay gente que probablemente podrían beneficiarse al conocer usted, y que, sin duda, que podrían beneficiarse a cambio. En una sección de la ciudad vive John Smith que desee vender su tienda y abrir un teatro de imágenes en movimiento. En otra parte de la ciudad es un hombre que tiene una sala de imagen en movimiento que le gustaría cambiar por una tienda de comestibles.

La aspiración es mayor que la realización, ya que nos mantiene eternamente escalada ascendente hacia una meta no alcanzada. Puedes unirlos?

Si es posible, se le servirá tanto y ganar una buena remuneración. En su pueblo o ciudad hay gente que quiere los productos criados en las granjas de la comunidad que la rodea. En esas granjas son agricultores que cultivan productos agrícolas y que quieren ponerlos en las manos de aquellos que viven en la ciudad.

Si usted puede encontrar una manera de llevar los productos agrícolas directamente del campo a la ciudad o el pueblo de los consumidores que permitirá a los agricultores a obtener más de sus productos y el consumidor para obtener los productos con menos, y todavía habrá un margen de pagar por su ingenio para acortar la ruta entre el productor y el consumidor.

En los negocios no son, a grandes rasgos, dos clases de personas - los productores y los consumidores. La tendencia de los tiempos es encontrar la manera de llevar a estos dos juntos sin tantos intermediarios.

Encontrar una manera de acortar la ruta entre el productor y el consumidor y se ha creado un plan que ayudará a estas dos clases y generosamente le beneficiará. El obrero es digno de su salario. Si usted puede crear un plan, usted tiene derecho a una buena parte de lo que se guarda para el consumidor y también una buena parte de lo que usted hace para el productor.

16 de 33

Permítanos advertimos que lo que va a crear como un medio de hacer dinero que tenía mejor ver de que corta fuera un poco del costo para el consumidor en lugar de añadir un poco de ese costo.

El negocio de traer a productores y consumidores juntos es un negocio rentable cuando se desarrolla en forma justa a ambos, y sin el deseo codicioso de obtener todo lo que hay a la vista!

El público estadounidense está maravillosamente paciente con especuladores que imponen sobre él, pero hay un punto de inflexión más allá del cual ni siquiera los más astutos de ellos no se atreven a ir. Puede estar bien para acaparar el mercado de los diamantes y el período previo enormemente alto el precio de las piedras blancas que están excavadas en el terreno en África sin problemas, pero cuando los precios de los alimentos y prendas de vestir y otros artículos de



primera necesidad comienzan a elevarse hacia el cielo existe la posibilidad de que alguien de entrar en las malas gracias del público estadounidense.

Si usted anhela la riqueza y son realmente lo suficientemente valiente para asumir las cargas que van con él, invierta el procedimiento habitual de adquirirla, dando a sus productos y mercancías para el mundo en el beneficio más bajo posible que puede pagar en lugar de exigir todo lo que pueda con la seguridad.

Ford ha considerado rentable pagar a sus trabajadores, no tan sólo se puede obtener de forma, pero por mucho que sus ganancias lo permitan. También ha encontrado que es rentable para reducir el precio de su automóvil para el consumidor, mientras que otros fabricantes (muchos de los cuales tienen mucho que falló) siguió aumentando su precio.

Puede haber algunos en perfecto estado los planes a través de la operación de que se podía exprimir el consumidor y todavía se las arreglan para mantener fuera de la cárcel, pero podrá disfrutar mucho más la paz de la mente y con toda probabilidad, más beneficios en el largo plazo si su plan, cuando lo complete, se construye a lo largo de las líneas Ford.

Ustedes han oído John D. Rockefeller abusado considerablemente, pero la mayoría de estos abusos se ha llevado por pura envidia de la parte de los que le gustaría tener su dinero, pero que no tienen la inclinación a ganarlo. Independientemente de su opinión sobre los Rockefeller, no hay que olvidar que empezó como contable humilde y que poco a poco subió a la cima en la acumulación de dinero, debido a su capacidad para organizar y dirigir a otros y menos capaces los hombres de manera inteligente.

17 de 33

Este autor recuerda cuando tuvo que pagar veinticinco centavos de dólar por galón de aceite para lámparas y caminar dos kilómetros por el calor del sol y llevar a casa en una lata en el negocio.

Ahora, la carreta de Rockefeller lo entregará en la puerta trasera, en la ciudad o en el campo, en un poco más de la mitad de esa suma. ¿Quién tiene derecho a envidiar Rockefeller sus millones mientras que ha reducido el precio de un producto es necesario. Podría fácilmente haber aumentado el precio del aceite de la lámpara de la mitad de un dólar, pero dudo seriamente que iba a ser hoy un multimillonario si lo hubiera hecho.

Hay muchos de nosotros que queremos dinero, pero el noventa y nueve de cada cien que empiezan a crear un plan a través del cual conseguir dinero da todo su pensamiento con el esquema a través del cual conseguir el asimiento de él y no cree que el servicio de darse a cambio de ello.

Una personalidad agradable es aquella que hace uso de la imaginación y la Cooperación. Hemos citado los ejemplos anteriores de cómo se pueden crear ideas para mostrar cómo coordinar las leyes de la imaginación, la cooperación y una personalidad agradable.

Analizar cualquier hombre que no tiene una personalidad agradable y encontrará que el hombre carece de las facultades de la imaginación y la cooperación también. Esto nos lleva a un lugar adecuado donde se va a introducir una de las grandes lecciones de la personalidad siempre colocado en el papel. También es una de las lecciones más eficaces en el arte de vender que se

han escrito, para las asignaturas de atractiva personalidad y el arte de vender siempre debe ir de la mano, son inseparables.

He referencia a la obra maestra de Shakespeare, el discurso de Marco Antonio en el funeral de César. Tal vez usted ha leído esta oración, pero se presenta aquí con interpretaciones entre paréntesis, que pueden ayudar a reunir un nuevo significado de la misma.

El ajuste de esa oración era algo como lo siguiente: César está muerto, y Brutus, su asesino, se llama a decirle a la multitud romana, que ha reunido en la funeraria, ¿por qué se puso Caesar fuera del camino.

Imagen, en su imaginación, una multitud vociferante que no era demasiado amigo del César, y que ya creía que Bruto había hecho un acto noble por asesinarlo. Brutus tiene la plataforma y hace una breve exposición de sus razones para matar a César.

18 de 33

Confianza en que él ha ganado el día que toma su asiento. Toda su actitud es la de alguien que cree que su palabra será aceptada sin discusión, es una de soberbia. Marco Antonio tiene ahora la plataforma, a sabiendas de que la mafia es antagónico a él, porque él es un amigo de César.

En una humilde voz baja Antony comienza a hablar:

Antony: "Por el amor de Bruto, estoy contemplando a usted."

Cuarto ciudadano: "¿Qué dice de Bruto?"

Tercer Citizen: "Él dice, por el amor de Bruto, se encuentra mirando a todos nosotros."

Cuarto Citizen: ". 'Twere mejor que no hable ningún daño de Brutus aquí"

Primer Ciudadano: "El César era un tirano."

Tercer Ciudadano: ". No, eso es cierto, somos bendecidos que Roma es deshacerse de él"

Second Citizen: ". Paz Oigamos lo que Antony se puede decir"

(Aquí se podrá observar, en frase inicial de Antonio, su método inteligente de "neutralizar" las mentes de sus oyentes.)

Antony: "Tú gentil romanos -" (Sobre como "suave", como una banda de bolcheviques en una reunión de trabajo revolucionario.)

Todos: "¡Paz, ho Vamos a escucharlo."

(Había Antony comenzado su discurso "golpeando" Brutus, la historia de Roma habría sido diferente.)

Antony: "Amigos, romanos, compatriotas, me prestan sus oídos, vengo a enterrar a César, no a alabarle."

(Aliarse con lo que sabía que era el estado de ánimo de sus oyentes.)

"El mal que hacen los hombres vive después de ellos; El bien es con frecuencia enterrado con sus huesos;

Que así sea con César.

El noble Bruto os ha dicho César era ambicioso;

Si así fuera, se trataba de una falta grave, y gravemente baño César contestó. Aquí, bajo licencia de Bruto y el resto, - Para Bruto es un hombre honorable;

Así son todos, todos los hombres honrados - vengo a hablar en el funeral de César.

Era mi amigo - fiel y justo para mí;

Pero Bruto dice que era ambicioso;

Felicitar a usted cuando llegue a ese grado de sabiduría que le pide que vea menos de las debilidades de los demás y más de su propia, a continuación, va a caminar en compañía de los realmente grandes.

Y Bruto es un hombre honorable, Él ha traído muchos cautivos hogar de Roma, cuyo rescate tuvieron las arcas generales llenas; ¿Esta en César parece ambicioso?

19 de 33

Cuando los pobres han llorado, César tiene llorado;

La ambición debe estar hecha de otra pasta;

Pero Bruto dice que era ambicioso;

Y Bruto es un hombre honorable. Todos ustedes vio que en el Lupercal que tres veces le una corona real, que él se negó tres veces presenté. Fue esta ambición?

Pero Bruto dice que era ambicioso;

Y, sin duda, es un hombre honorable. No hablo para desaprobador lo que Bruto habló, B

ut aquí estoy para decir lo que sé. Todos ustedes hicieron amarlo una vez, no sin razón, ¿Qué causa que retiene luego a llorar por él?

Oh juicio! eres huyó a bestias brutales, y los hombres han perdido la razón. Oso conmigo, mi corazón está en el ataúd allí con César, y debo hacer una pausa hasta que se vuelve a mí. "

(En este punto Antony hizo una pausa para dar a su público la oportunidad de hablar a toda prisa, entre ellos, sus declaraciones de apertura. Su objetivo al hacer esto fue observar el efecto que sus palabras estaban teniendo, al igual que un vendedor maestro siempre anima a su posible comprador para hablar por lo que puede saber lo que está en su mente.)

Primer Ciudadano: "Me parece que hay mucho en sus dichos

Segundo ciudadano: "Si consideran con razón de la materia, César ha tenido un gran mal.

Tercer ciudadano: "¿Tiene él maestros?, Me temo que va a ser peor si viene en su lugar."

Cuarto ciudadano: "Mark'd vosotros sus palabras?

No iba a llevarse la corona?

Por lo tanto, los 'tis seguro de que no era ambicioso ".

Primer Ciudadano: "Si se puede encontrar así, alguien querido soportarlo."

Second Citizen: ". Pobre alma sus ojos son de color rojo como el fuego por el llanto"

Tercer ciudadana: "No hay un hombre más noble en Roma que Antony".

Cuarto Citizen: "Ahora lo marcan, comienza de nuevo a hablar"

Antony: "Pero ayer la palabra de César podría haber resistido contra el mundo, y ahora se encuentra allí, y nadie tan pobre para hacer reverencia.

O maestros ([apelar a su vanidad](#)) si estuviera dispuesto a agitar sus corazones y mentes a la rebelión y rabia, que debo hacer Brutus y Cassius mal mal, quién, todos ustedes saben, son hombres de honor ";

20 de 33

(La frecuencia con Antony ha repetido el término "honorable". Observar, también, de cuán hábilmente se introduce la primera sugerencia de que, tal vez, Brutus y Cassius pueden no ser tan honorable como la turba romana cree que son.

Esta sugerencia se realiza en la palabra "motín" y "rabia" que aquí utiliza por primera vez, después de su pausa le dio tiempo para observar que la multitud se balanceaba sobre hacia su lado del argumento.

Observe cuidadosamente cómo está "sintiendo" su camino, y haciendo que sus palabras se ajusta a lo que sabe que es el estado de ánimo de sus oyentes.)

Antony: "Yo no voy a hacer que se equivocan, yo prefiero elegir Para mal los muertos, para mal yo y vosotros, que lo haré mal esos hombres honorables."

(Cristalizar su sugerencia en odio de Bruto y Casio, entonces apela a su curiosidad y empieza a sentar las bases para su clímax - un clímax que sabe va a ganar la mafia porque está llegando tan hábilmente que la multitud cree que es su propia conclusión.)

Antony: "Pero aquí hay un pergamino con el sello de César, lo encontré en el armario, los 'tis su voluntad; Vamos pero los comunes escuchar este testimonio, que me perdone, no me refiero a leer -"

(El endurecimiento en su apelación a su curiosidad haciéndole creer que él no tiene la intención de leer el testamento.)

"Y ellos iban y besar muertos heridas de César y sumergir sus servilletas en su sagrada sangre, Yea, mendigar un pelo de él para la memoria, y, moribundo, mencionarlo en su testamento, legando como un rico legado Unto su emisión."

(La naturaleza humana siempre quiere lo que es difícil de obtener, o aquello de lo que está a punto de ser privado. Observe cómo hábilmente Antony ha despertado el interés de la multitud y les hizo quieren escuchar la lectura del testamento, así prepararlos para escuchar con la mente abierta. Esto marca el segundo paso en el proceso de "neutralizar" sus mentes.)

Todos: "La voluntad, la voluntad Escucharemos la voluntad de César."

Antony: "Ten paciencia, dulces amigos, que no deben leerlo;

No es conveniente que sepa cómo Caesar te amaba. Usted no es de madera, no son piedras, pero los hombres;

Y, siendo los hombres, al oír la voluntad de César, se inflamará ti;

(Exactamente lo que quiere hacer)

Se le hará loco, 'Tis bien que no sabéis que sois sus herederos, porque si usted debe, O lo que viene de él "!

Cuarto Citizen: "Leer la voluntad, vamos a escucharlo, Antony: Usted deberá leer el testamento, César lo hará."

Antony: "¿Quieres ser paciente?"

¿Va a quedarse un rato?"

Tengo o'ershoot mí decirte de ella, me temo que mal los hombres honorables Cuyo dagas han stabb'd César, que no le temen ".

("Daggers" y "stabb'd" sugieren cruel asesinato. Observe cómo hábilmente Antony inyecta esta sugerencia en su discurso, y observar, también, la rapidez con la multitud atrapa su importancia, ya que, desconocido para la multitud, Antony ha preparado cuidadosamente su mentes para recibir esta propuesta.)

Cuarto Citizen: "Eran traidores, hombres de honor!"

Todos: "¡La voluntad del testamento"

Second Citizen: "Eran bandidos, asesinos, y la voluntad!"

(Justo lo Antony habría dicho al principio, pero él sabía que iba a tener un efecto más deseable que plantó el pensamiento en la en las mentes de la multitud y les permite decir que sí.)

Antony: "Usted me va a obligar a continuación para leer el testamento?"

A continuación, hacer un anillo sobre el cadáver de César, y deja que te enseñe lo que hizo el testamento. Debo bajar, y le daré que me vaya? "

(Este fue el punto en el que Brutus debería haber comenzado a buscar una puerta trasera a través del cual hacer su escape.)

Todos: "Ven."

Second Citizen: "Desciende."

Tercer Citizen: "Sala de Antony, Antony más noble."

Antony: "No, no lo presione sobre mí, parándose lejos."

(Sabía que este comando podría hacer que quieran acercarse, que es lo que quería que hicieran.)

Todos: "Hazte a un lado la habitación."

Antony: "Si tienes lágrimas, se preparan para arrojar ellos ahora todos te conocen este manto, me acuerdo de la primera vez en la historia César se lo puso;

-Fue en una noche de verano, en su tienda, Ese día se superaron los Nervios;

Mira, en este lugar funcionó daga Cassius través; Vea lo que un alquiler de la Casca envidia hizo;

A través de esto, el bien amado Brutus stabb'd, Y como él sacó su acero maldita distancia, Marque cómo la sangre de César siguió, como correr en el exterior, que deben resolverse Si Brutus tan poco amable knock'd o no;

Para Brutus, como usted sabe, era el ángel de César, el juez, oh dioses, lo caro César lo amaba!

Este fue el corte más menos amable de todos, la palabra educación tiene sus raíces en el vocablo latino "educó", que significa educir, de extraer, para desarrollar desde dentro. El hombre mejor educado es aquel cuya mente ha sido el más desarrollado.

Porque, cuando el noble César vio apuñalar, ingratitude, más fuerte que los brazos del traidor,  
Quite le vanquish'd; luego se echó su poderoso corazón;

22 de 33

Y, con su manto, amortiguando su cara, incluso en la base de Pompeyo statua, Que a la vez que  
corrió la sangre, gran César cayó.

O, lo que es una caída estaba allí, mis compatriotas!

Entonces yo, y tú, y todos nosotros caí bien sangrienta traición flourish'd sobre nosotros. O, ahora  
lloras, y percibe que siente la fuerza de la compasión, que son gotas de gracia.

Alma caritativa, ¿por qué lloras cuando y he aquí nuestra vestidura de César herido?

Mire usted, aquí es él mismo, marr'd, como puedes ver, con los traidores ".

(Observe cómo Antony ahora utiliza las palabras "traidores" con toda libertad, porque sabe que  
está en armonía con lo que es en la mente de la multitud romana.)

Primer Ciudadano: "¡Oh espectáculo lamentable!"

Second Citizen: "O día lamentable!"

Tercer ciudadana: "O día lamentable!"

Primer Ciudadano: "O más sangrienta vista!"

Second Citizen: "Vamos a ser vengada."

(Hubiera sido Brutus un hombre sabio en vez de un fanfarrón que habría sido muchos kilómetros  
de la escena por esta canción.)

Todos: "¡Venganza!"

Acerca!

Busque!

¡Fuego!

Matad!

Que no vive un traidor! "

(Aquí Antony da un paso más hacia la cristalización del frenesí de la multitud en acción, pero,  
vendedor inteligente que es, no trata de forzar la acción.)

Antony: "Quédate, compatriotas."

Primer Ciudadano: ". Paz hay Escucha el noble Antony"

Second Citizen: "Vamos a escucharlo, lo vamos a seguir, vamos a morir con él."

(A partir de estas palabras, Antonio sabe que tiene la multitud con él Observe cómo se aprovecha este momento psicológico -. El momento para que todos los vendedores de maestros esperan.)

Antony: "Los buenos amigos, amigos dulces, no me dejes que te despierto con exhortación a una inundación tan repentina de amotinarse Los que han cometido esta acción son honorables..

¿Qué penas privadas que tienen, por desgracia, no lo sé, eso hizo que lo hagan, sino que eran sabios y honorables, y, sin duda, a razones contestarle.

Yo no vengo, amigos, para robar su corazón: Yo no soy orador como Bruto es, pero, como usted sabe mi todo, un hombre contundente llano, que el amor a mi amigo, y que saben muy bien que me dio licencia pública hablar de él;

Porque yo no tengo ni el ingenio, ni palabras, ni pena, Acción, ni palabra, ni el poder de la palabra, para remover la sangre de los hombres, yo sólo hablo derecha, yo digo que el que ustedes mismos lo sabes;

23 de 33

Mostrar que dulces heridas de César, pobres, pobres, bocas mudas. Y diles hablan por mí, pero si yo fuera Bruto, y Bruto Antonio, hay una Antony haría erizar el ánimo, y poner la lengua en cada herida de César que debe mover las piedras de Roma a subir y motín " .

Todos: "Ahora haremos motín."

Primer Ciudadano: "vamos a quemar la casa de Bruto."

Tercer Citizen: "¡Fuera, entonces Vamos, buscan los conspiradores."

Antony: "Sin embargo, me oyes, compatriotas, sin embargo oírme hablar!"

Todos: "¡Paz, ho Escucha Antony Antony más noble."

Antony: "¿Por qué, amigos, vas a ver que no sabe lo que, por el cual tiene por tanto Caesar merecía su amor?"

Por desgracia, no se sabe, tengo que decir, entonces, se han olvidado de la voluntad que te dije de " .

(Antony ya está listo para jugar su carta de triunfo, sino que está dispuesto a llegar a su clímax Observe lo bien que ha reunido sus sugerencias, paso a paso, ahorrando hasta el último su declaración más importante,. Aquella en la que se basó para la acción. En el gran campo del arte de vender y hablar en público más de un hombre trata de llegar a este punto antes de tiempo, trata de "correr" a su público o de su posible comprador, y por lo tanto pierde su apelación).



Todos: "!. Muy cierto, y la voluntad Quedémonos y escuchar la voluntad"

Antony: "Aquí está la voluntad, y bajo el sello de César a todo ciudadano romano que da, a todos los varios hombre, setenta y cinco dracmas."

Second Citizen: "La mayor parte noble César vamos a vengar su muerte),

Tercer Citizen: "¡Oh rey César!"

Antony: "Óyeme con paciencia."

Todos: "¡Paz, ho"

Antony: "Por otra parte, se ha dejado a vosotros todos sus paseos, sus cenadores privados y nuevos huertos plantados, A este lado del Tíber, sino que los ha dejado usted, Y a sus herederos para siempre, placeres comunes, caminar en el extranjero y recrean a sí mismo Aquí estaba un César! Cuando viene tal otra? "

Primer Ciudadano: "Nunca, nunca vienen, lejos, lejos.!

Vamos a quemar su cuerpo en el lugar santo, y con las marcas encendamos las casas de los traidores. Llevad el cuerpo. "

Second Citizen: "Ve a buscar el fuego."

Tercer Citizen: "Pluck por bancos."

Cuarto Citizen: "Pluck bajar formularios, ventanas, cualquier cosa." Y eso fue acabado Brutus '! Perdió a su caso porque carecía de la personalidad y el buen juicio con el que presente su argumento desde el punto de vista de la multitud romana, al igual que Marco Antonio.

24 de 33

Su actitud indica claramente que pensaba muy bien de sí mismo, que estaba orgulloso de lo que hace. Tenemos todas las personas atendidas, en este día y la hora, que tanto se parecen a Brutus a este respecto, pero, si observamos con atención, nos damos cuenta de que no logran mucho.

Supongamos que Marco Antonio había montado la plataforma en una actitud de "apuntalar", y había comenzado su discurso de esta guisa:

"Ahora déjame decirte romanos algo acerca de este hombre Brutus - él es un asesino en el corazón y -" habría ido más allá, de la mafia le habría gritado hacia abajo.

Vendedor inteligente y psicólogo práctico que era, Marco Antonio lo presentó su caso de que no parecía ser su propia idea en absoluto, sino la de la multitud romana, sí.

Volver a la lección de la iniciativa y el liderazgo y leer de nuevo, y al leer, comparar la psicología con la de el discurso de Marco Antonio. Observe cómo se hizo hincapié en el "tú" y no la actitud "yo" hacia los demás.

Observe, por favor, ¿cómo se hace hincapié en este mismo punto a lo largo de este curso, y sobre todo en la Lección Siete, en el entusiasmo.

Shakespeare fue, con diferencia, el psicólogo más capaz y escritor conocido por la civilización, por ello, todos sus escritos se basan en el conocimiento infalible de la mente humana.

A lo largo de este discurso, que puso en boca de Marco Antonio, se dará cuenta de lo cuidadosamente que asumió el "tú" actitud, tan cuidadosamente que el populacho romano estaba seguro de que su decisión era de su propia creación.

Debo llamar la atención, sin embargo, el hecho de que la apelación de Marco Antonio en el interés propio de la multitud romana era del tipo astuto, y estaba basado en el sigilo con que los hombres deshonestos a menudo hacen uso de este principio en apelar a la codicia y la avaricia de sus víctimas.

Mientras que Marco Antonio muestra evidencia de un gran autocontrol en ser capaz de asumir, al inicio de su discurso, una actitud hacia Brutus que no era real, al mismo tiempo, es obvio que toda su apelación se basaba en su conocimiento de cómo para influir en las mentes de la multitud romana, a través de la adulación.

Las dos cartas reproducidas en la Lección Siete, de este curso, ilustran, de una manera muy concreta, el valor del "tú" y la fatalidad de la apelación "I".

25 de 33

Vuelve a leer las cartas de nuevo y observe cómo el más exitoso de los dos sigue de cerca la apelación Antonio Marcos, mientras que el otro se basa en un recurso de sólo la naturaleza opuesta. Ya sea que usted está escribiendo una carta de ventas, o predicar un sermón o escribir un anuncio, o un libro, usted hará bien en seguir los mismos principios empleados por Marco Antonio en su famoso discurso.

Tengo una gran riqueza que no puede ser quitado de mí, que no puedo desperdiciar, que no puede ser perdido por la disminución de las poblaciones o las malas inversiones, tengo la riqueza de contento con mi suerte en la vida. Ahora vamos a centrar nuestra atención en el estudio de las formas y los medios a través del cual uno puede desarrollar una personalidad agradable. Vamos a comenzar con el primer requisito, que es el carácter, ya que nadie puede tener una personalidad agradable y sin el fundamento de un carácter sano y positivo.

A través del principio de la telepatía que "telégrafo" la naturaleza de su carácter a aquellos con los que entra en contacto, que se encuentra a 34 responsables de lo que a menudo se ha llamado a un sentimiento "intuitiva" de que la persona a la que acababa de conocer, pero de quien que no sabía mucho, no era digno de confianza.

Puede embellecer a ti mismo con la ropa del diseño más bonito y el más reciente, y comportarse de una manera más agradable en cuanto a las apariencias externas van, pero si existe la codicia, la envidia y el odio, los celos y la avaricia y el egoísmo en su corazón, nunca atraerá ninguna, a excepción de aquellos personajes que armonizan con el suyo propio. Iguales se atraen, y usted

puede estar seguro, por lo tanto, que los que se sienten atraídos por usted son aquellos cuya naturaleza interna paralela a la suya.

Puede embellecer a sí mismo con una sonrisa artificial que oculta sus sentimientos, y es posible practicar el arte del apretón de manos para que pueda imitar la perfección, el apretón de manos de la persona que es un experto en este arte, pero, si estas manifestaciones externas de una falta de personalidad atractiva que llama factor vital seriedad de propósito que se repelen en lugar de atraer.

¿Cómo, entonces, puede uno construir el carácter? El primer paso en la formación del carácter es rígida autodisciplina: En el segundo y octavo lecciones de este curso, usted encontrará t

26 de 33

En el segundo y octavo lecciones de este curso, usted encontrará la fórmula a través del cual es posible dar forma a su personaje después de cualquier modelo que elija, pero lo repito aquí, ya que se basa en un principio que va a dar mucho de repetición, como siguiente manera: En primer lugar:

Seleccione aquellos cuyos personajes fueron compuestos de las cualidades que se quiere construir en su propio personaje, y luego proceder, en la forma descrita en la Lección Dos, de apropiarse de estas cualidades, a través de la ayuda de la autosugestión. Crear, en su imaginación, una mesa de consejo y reunir a tus personajes a su alrededor todas las noches, en primer lugar de haber escrito una declaración clara y concisa de las cualidades particulares que desea apropiarse de cada uno.

A continuación, proceder a afirmar o sugerir a ti mismo, en francos, palabras sonoras, que está desarrollando las cualidades deseadas en sí mismo. Al hacer esto cierra los ojos y ve, en su imaginación, las figuras sentadas alrededor de la mesa imaginaria, de la manera descrita en la Lección Dos.

Segundo: A través de los principios descritos en la Lección Ocho, en el auto-control, el control de sus pensamientos y mantener su mente vitalizado con pensamientos de naturaleza positiva. Deja que el pensamiento dominante de que tu mente sea una foto de la persona que tiene la intención de ser: la persona que está deliberadamente construyendo, a través de este procedimiento.

Al menos una docena de veces al día, cuando tenga unos minutos para ti mismo, cierra los ojos y dirigir sus pensamientos a las figuras que han sido seleccionados para sentarse en la mesa del consejo imaginario y sentir, con una fe que no tiene límites, que en realidad está creciendo a parecerse a los de carácter figuras de su elección.

Tercero: Encontrar al menos una persona cada día, y más si cabe, en el que se ve un poco de buena calidad que es digno de alabanza, y lo alaban. Recuerde, sin embargo, que este elogio no debe estar en la naturaleza de la barata, la adulación hipócrita, sino que debe ser genuina.

Diga sus palabras de elogio con tal seriedad que van a impresionar a aquellos a los que usted habla y luego ver qué pasa. Se le han rendido a los que te alaban una ventaja decidida de gran valor para ellos, y, se le han ido un paso más en la dirección de desarrollar el hábito de buscar y encontrar las buenas cualidades de los demás.

No puedo exagerar los efectos de largo alcance de este hábito de alabar, abiertamente y con entusiasmo, las buenas cualidades de los demás, de esta costumbre pronto se te recompensará con un sentimiento de auto-respeto y la manifestación de gratitud de los demás, que modificará su totalidad personalidad.

Aquí, de nuevo, la ley de la atracción entra, y aquellos a los que alaban a ver, en ustedes, las cualidades que se ven en ellos. Su éxito en la aplicación de esta fórmula será en proporción exacta a su fe en su solidez.

No sólo creo que es sonido - Sé que es - y la razón por lo que sé es que he utilizado con éxito y también he enseñado a otros cómo usarlo con éxito, por lo tanto, tengo derecho a prometer que se puede utilizar con el mismo éxito.

Además, usted puede, con la ayuda de esta fórmula, desarrollar una personalidad atractiva con tanta rapidez que sorprenderá a todos los que te conocen. El desarrollo de este tipo de personalidad es totalmente dentro de su propio control, lo que le da una gran ventaja y, al mismo tiempo coloca sobre ti la responsabilidad si usted no puede o se olvida de ejercer su privilegio.

Deseo ahora dirigir su atención a la razón de hablar, en voz alta, la afirmación de que se están desarrollando las cualidades deseadas, que han sido seleccionados como los materiales de los que desarrollan una personalidad atractiva. T

su procedimiento tiene dos efectos deseables, es decir, primero: Se pone en marcha la vibración a través del cual el pensamiento posterior de sus palabras alcanza y se incrusta en su mente subconsciente, donde se arraiga y crece hasta convertirse en una gran fuerza motriz en su, actividades físicas externas, que lleva en la dirección de la transformación del pensamiento en la realidad.

Segundo: Se desarrolla en usted la capacidad de hablar con fuerza y convicción que conducirá finalmente a una gran capacidad como orador público. No importa cuál sea su vocación en la vida puede ser, usted debería ser capaz de pararse sobre sus pies y hablar convincentemente, ya que esta es una de las maneras más eficaces para desarrollar una personalidad atractiva.

Ponga el sentimiento y la emoción en sus palabras mientras habla, y desarrollar un profundo y rico tono de voz,. Si su voz tiende a ser alto tono, el tono il abajo unt es suave y agradable.

Nunca se puede expresar una personalidad atractiva, de la mejor manera, a través de una voz áspera o aguda. Debe cultivar su voz hasta que se convierta rítmica y agradable al oído.

Recuerde que el lenguaje es el principal método de expresar su personalidad, y por esta razón, es a su ventaja de cultivar un estilo que es a la vez fuerte y agradable. No recuerdo una sola excepcional personalidad atractiva que no se compone, en parte, de la capacidad de hablar con fuerza y convicción.

Estudio de los hombres y mujeres prominentes de hoy, dondequiera que los encontréis, y observar el hecho significativo de que el más prominente son los más eficientes son aquellos en que habla con fuerza.

Estudio de las figuras más destacadas del pasado en la política y estadista, y observan que los más exitosos fueron aquellos que se destacan por su capacidad para hablar con fuerza y convicción. En el campo de los negocios, la industria y las finanzas parece significativo, además, que los líderes más prominentes son los hombres y mujeres que son capaces de hablar en público.

De hecho, nadie puede aspirar a convertirse en un líder importante en cualquier empresa destaca sin desarrollar la capacidad de hablar con contundencia que lleva a la convicción. Mientras que el vendedor no puede entregar un discurso público, que se beneficiará, sin embargo, si se desarrolla la capacidad para hacerlo, ya que esta capacidad aumenta su poder de hablar convincentemente en la conversación ordinaria.

Resumamos ahora los principales factores que intervienen en el desarrollo de una personalidad atractiva, de la siguiente manera:

Primero: Formar el hábito de interesar a ti mismo en el otro pueblo, y hacer que su negocio para encontrar a sus buenas cualidades y hablar de ellos en términos de elogio.

Segundo: Desarrollar la capacidad de hablar con fuerza y convicción, tanto en los tonos de conversación ordinaria y antes de las reuniones públicas, donde hay que usar más volumen.

Tercero: Vístete con un estilo que se está volviendo a su estructura física y de la obra en la que se dedica.

Cuarto: Desarrollar un carácter positivo, a través de la ayuda de la fórmula que se indica en esta lección.

**El entusiasmo es la fuente principal del alma. Manténgalo y nunca se quedará sin poder para conseguir lo que realmente necesitan.**

29 de 33

Quinto: Aprenda a darle la mano para que usted expresa calidez de sentimiento y entusiasmo a través de esta forma de saludo.

Sexto: atraer a otras personas a que, en primer lugar "que atrae a sí mismo" a ellos.

Séptimo: Recuerde que su única limitación, dentro de lo razonable, es el uno, que se configura en su propia mente.

Estos siete puntos abarcan los factores más importantes que intervienen en el desarrollo de una personalidad atractiva, pero parece casi innecesario indicar que dicha personalidad no se desarrolla por sí mismo. Se va a desarrollar, si te sometes a la disciplina en este documento se describe, con la firme determinación de transformarte en la persona que a usted le gustaría ser.

Al estudiar esta lista de siete factores importantes que intervienen en el desarrollo de una personalidad atractiva que siento mudé a dirigir su atención a la segunda y la cuarta como la más importante.

Si va a cultivar los pensamientos más sutiles, y los sentimientos y las acciones, de las cuales un carácter positivo se construye, y luego aprender a expresarse con fuerza y convicción, se ha desarrollado una personalidad atractiva, pues se verá que de Este logro se vienen las otras cualidades aquí descritas.

Hay un gran poder de atracción espaldas de la persona que tiene un carácter positivo, y este poder se expresa a través de lo invisible, así como las fuentes visibles. En el momento que llega a una distancia de hablar de esa persona, a pesar de que ni una palabra se habla, la influencia del "poder invisible dentro" se hace sentir.

Cada transacción de "sombra" en el que se involucra, cada pensamiento negativo que usted piensa, y cada acto destructivo en el que se permiten, destruye tantas cosas de ese "algo sutil" en su interior que se conoce como carácter.

"No es una confesión completa de las miradas de nuestros ojos, en nuestras sonrisas, en saludos, en las garras de las manos.

Su pecado lo mancha, estropea toda su buena impresión.

Los hombres no saben por qué no confían en él, pero no confían en él. Sus vice gafas sus ojos, degrada la mejilla, pellizca la nariz, establece la marca de la bestia en la parte posterior de la cabeza, y escribe, oh necio! engañar! en la frente de un rey ".(Emerson.)

30 de 33

Me gustaría dirigir su atención, ahora, a la primera de los siete factores que entran en el desarrollo de una personalidad atractiva. Habrá observado que a lo largo de esta lección que he ido a larga detalle para mostrar las ventajas materiales de ser agradable a los demás.

Sin embargo, la mayor ventaja de todas las mentiras, no en la posibilidad de obtener beneficios económicos o materiales que ofrece este hábito, sino en el efecto de embellecimiento que tiene sobre el carácter de todos los que lo practican.

Adquirir el hábito de hacerte agradable y que beneficiará tanto en lo material y mentalmente, porque nunca serás tan feliz de otra manera ya que será cuando usted sabe que usted está haciendo felices a los demás.

Quite las virutas de los hombros y salir hombres difíciles para entablar discusiones inútiles!

Retire los vidrios ahumados a través del cual se ve lo que usted cree ser el "azulado" de la vida y contemplar la luz del sol brillante de la amistad en su lugar. Tire a la basura su martillo y dejar de

tocar, porque seguramente usted debe saber que los grandes premios de la vida van a los constructores y no a los destructores.

El hombre que construye una casa es un artista, el hombre que lo destruye es un ropavejero.

Si usted es una persona con una queja que el mundo va a escuchar sus mordaces "desvaríos", siempre que no se "ve venir", pero si usted es una persona con un mensaje de amistad y optimismo, que va a escuchar, ya que desea para hacerlo.

Ninguna persona con una queja puede ser también una persona con una personalidad atractiva!

El arte de ser agradable - Sólo que solo un rasgo es el fundamento mismo de todo el arte de vender con éxito. Yo conduzco mi automóvil cinco millas en las afueras de la ciudad para comprar gasolina, que podría adquirir a dos cuerdas de mi garaje.

Debido a que el hombre que dirige la estación de servicio es un artista, sino que hace que su negocio sea agradable. Puedo ir allí, no porque tenga la gasolina más barata, sino porque me gusta el efecto vitalizante de su atractiva personalidad!

Quincuagésimo Street y Broadway, en Nueva York, no porque yo no encuentre otros zapatos buenos, al mismo precio, pero por la razón de que el señor Cobb, el gerente de esa tienda en particular Regal, tiene una personalidad atractiva. Mientras que él me está encajando con los zapatos, él hace su negocio para hablar conmigo sobre temas, que él sabe que son cerca de mi corazón.

31 de 33

Hago mi banca en el Banco Nacional de Harriman, en el cuadragésimo cuarto Street y Fifth Avenue, no porque no hay decenas de otros bancos buenos mucho más cerca de mi lugar de trabajo, sino por la razón de que los cajeros y los cajeros y los detective vestíbulo y el señor Harriman, y todos los demás, con los que entran en contacto, hacen su negocio para ser agradable. Mi cuenta es pequeña pero me reciben como si fuera grande.

Admiro mucho John D. Rockefeller, Jr., no porque él es el hijo de uno de los hombres más ricos del mundo, pero para mejor razón por la que él también ha adquirido el arte de ser agradable.

En la pequeña ciudad de Lancaster, Pennsylvania, vive MT Garvin, un comerciante muy exitoso que me gustaría viajar cientos de kilómetros para visitar, no porque sea un comerciante rico, pero por la razón que hace que su negocio sea agradable. Sin embargo, no tengo ninguna duda de que su éxito material está estrechamente relacionado con este noble arte de la amabilidad que ha adquirido.

Tengo en el bolsillo del chaleco una pluma estilográfica Parker, y mi esposa y los niños tienen las plumas de la misma marca, no porque no hay otras buenas plumas, pero por la razón que me he sentido atraído por George S. Parker en cuenta su costumbre de ser agradable.

Mi esposa toma revista Home de Señoras, no porque no hay otras buenas revistas de naturaleza similar, pero por la razón que se sintió atraído por la revista hace varios años, mientras que Edward Bok fue su editor, porque él había adquirido el arte de ser agradable.

¡Oh vosotros, luchando peregrinos, que están buscando la final del arco iris, cajones obradores de agua y leñadores, tardará un momento en el camino y aprender una lección de los hombres y mujeres de éxito que han tenido éxito porque han adquirido el arte de - ser agradable!

Usted puede ganar, por un tiempo, a través de la crueldad y el sigilo, se puede reunir con más de los bienes de este mundo de lo que va a necesitar, por la estrategia astuta fuerza bruta y, sin tomarse el tiempo o ir a la molestia de ser agradable, pero, tarde o más adelante, se llega a ese punto en la vida en el que te sentirás las punzadas de remordimiento y la ess emptin de su cartera bien llena.

32 de 33

Nunca pienso en el poder y la posición y la riqueza que se obtiene por la fuerza, sin sentir, profundamente, el sentimiento expresado por un hombre cuyo nombre no me atrevo a mencionar, mientras permanecía de pie junto a la tumba de Napoleón:

"Hace un rato me quedé junto a la tumba del viejo Napoleón - una magnífica tumba de dorado y oro, para adaptarse a casi una deidad muerta - y contemplé el sarcófago de mármol raro y sin nombre, donde el descanso, por fin las cenizas de aquel inquieto hombre.

Me incliné sobre la balaustrada y pensé en la carrera del soldado más grande del mundo moderno. Lo vi en Toulon.

Lo vi caminando sobre las orillas del Sena, contemplando el suicidio.

Lo vi sofocar la multitud en las calles de París.

Lo vi en el jefe del ejército de Italia.

Lo vi cruzar el puente de Lodi con la bandera tricolor en la mano.

Lo vi en Egipto, a la sombra de las pirámides;

Vi a conquistar los Alpes y se mezclan las águilas de Francia con las águilas de los riscos.

Lo vi en Marengo, en Ulm y Austerlitz en.

Lo vi en Rusia, cuando la infantería de la nieve y la caballería de la explosión salvaje dispersó sus legiones, como hojas secas de invierno.

Lo vi en Leipzig en la derrota y el desastre - impulsado por un millón de bayonetas espalda a Paris - agarró como una fiera - desterrado a Elba.

Vi a escapar y volver a tomar un imperio por la fuerza de su genio.

Lo vi en el campo espantoso de Waterloo, donde el azar y el destino combinan para destruir la fortuna de su antiguo rey.



Y lo vi en St. Helena, con las manos cruzadas detrás de él, mirando por sobre el mar triste y solemne. Ningún hombre tiene el derecho de forzar la relación de amistad amigable al punto de ruptura al pedir o esperar de un amigo que lo que podría llegar a ser una carga para el amigo.

Pensé en las viudas y los huérfanos que había hecho, de las lágrimas que había derramado por su gloria, y la única mujer que lo amaba, empujado desde el corazón de la fría mano de la ambición.

Y yo dije que preferiría haber sido un campesino francés y zapatos de madera desgastados;

Preferiría haber vivido en una choza con una enredadera que crece sobre la puerta, y el cultivo de la vid púrpura de los besos amorosos del sol de otoño;

33 de 33

Preferiría haber sido que los campesinos pobres, con mi esposa a mi lado tejer como el día desapareció del cielo, con mis hijos sobre mis rodillas y sus brazos alrededor de mí;

Preferiría haber sido este hombre y ha reducido al silencio sin lengua del polvo sin sueños, de haber sido la personificación de la fuerza imperial y asesinato, conocido como Napoleón el Grande. "

Me voy con vosotros, como un clímax apropiado para esta lección, la idea de esta tesis sin muerte a un hombre que vive por la espada de la fuerza y murió una muerte ignominiosa, un paria a los ojos de sus semejantes; dolor de la memoria de la civilización, un fracaso porque no ha adquirido el arte de ser agradable!

Debido a que no pudo o no quiso subordinar "yo" por el bien de sus seguidores.

## LECCIÓN ONCE PENSAMIENTO PRECISO

*Es perdonable decirle a sus amigos, por sugerencia tacto, de sus necesidades, pero tenga cuidado de no pedirles absoluta y plena asistencia si usted desea conservar su amistad.*

ESTE es al mismo tiempo el más importante, la más interesante y la más difícil de presentar la lección de todo este curso en la ley del éxito. Es importante porque se trata de un principio que corre a través de todo el curso. Es interesante por la misma razón.

Es difícil presentar por la razón que llevará el estudiante promedio mucho más allá de la línea divisoria de sus experiencias comunes y en un ámbito de pensamiento en la que no está acostumbrado a vivir. A menos que usted estudia esta lección con una mente abierta, te vas a perder la propia piedra clave del arco de este curso, y sin esta piedra nunca se puede completar el Templo de éxito.

Esta lección le traerá una concepción de la idea que le puede llevar muy por encima del nivel al que se ha incrementado en los procesos evolutivos a la que se le ha sometido en el pasado, y, por esta razón, no debe ser decepcionado si, en primera lectura 6, no entiendes completamente.

La mayoría de nosotros no creer en lo que no podemos entender, y es con el conocimiento de esta tendencia humana en mente que yo te advierto contra el cierre de su cuenta si no entiendes todo lo que en esta lección en la primera lectura.

Durante miles de años los hombres hacían barcos de madera, y en nada más. Ellos usaron la madera porque creían que era la única sustancia que flotara, pero eso era porque todavía no había avanzado lo suficiente en su proceso de pensamiento para comprender la verdad que el acero va a flotar, y que es muy superior a la madera para la construcción de buques.

Ellos no sabían que algo pudiera flotar, que era más ligera que la cantidad de agua que se desplaza, y hasta que se enteraron de esta gran verdad se fueron en la fabricación de barcos de madera.

2 de 44

Hasta hace unos veinticinco años, la mayoría de los hombres piensan que sólo los pájaros pueden volar, pero ahora sabemos que el hombre no sólo puede igualar el vuelo de las aves, pero que pueden sobresalir. Los hombres no saben, hasta hace muy poco, que el gran vacío abierto conocido como el aire está más vivo y más sensible que cualquier cosa que está en la tierra. No sabían que la palabra hablada podría viajar a través del éter con la velocidad de un relámpago, sin la ayuda de cables. ¿Cómo podían saber esto cuando la mente no se habían desarrollado lo suficiente como para que puedan comprender esto?

El propósito de esta lección es para ayudarle en lo que desenvolvimiento y expansión de su mente que usted será capaz de pensar con exactitud, para este desenvolvimiento Te abrirá una puerta que conduce a toda la potencia que se necesita para completar el Templo de Éxito.

A lo largo de las lecciones anteriores de este curso que ha observado que hemos tratado con principios que cualquiera puede entender y aplicar fácilmente. También podrá observar que estos principios han sido presentados para que conduzcan al éxito medido por la riqueza material. Esto parecía necesario que la razón de que a la mayoría de la gente la palabra éxito y el dinero de la palabra son términos sinónimos.

Obviamente, las lecciones anteriores de este curso fueron pensados para aquellos que consideran a las cosas mundanas y riquezas materiales como siendo todo lo que hay para el éxito. La presentación de la cuestión de otra manera, yo era consciente del hecho de que la mayoría de los estudiantes de este curso se sentiría decepcionado si yo les señaló un camino de éxito que lleva a través de otra de las puertas de los negocios y las finanzas y la industria, porque es un asunto de conocimiento común que la mayoría de los hombres desean el éxito que se deletrea ÉXITO!

Muy bien - que los que están satisfechos con el nivel de éxito que tienen, pero algunos hay quien va a querer ir más arriba en la escalera, en busca del éxito que se mide en condiciones diferentes de las normas de materiales, y que es para su beneficio en particular, que esto y las lecciones posteriores de este curso están destinados. . . . Pensamiento exacto involucra dos aspectos fundamentales que todos los que se entregan a ella debe observar.

En primer lugar, pensar correctamente debe separar los hechos de la mera información. Hay mucha información disponible para usted que no se basa en hechos.

En segundo lugar, hay que separar los hechos en dos clases, a saber, lo importante y lo no importante, o, lo relevante y lo irrelevante 8. Sólo así se puede pensar con claridad. Todos los hechos que se pueden utilizar en la consecución de su principal objetivo definido son importantes y relevantes, todo lo que no se puede utilizar son sin importancia e irrelevante. Es sobre todo el abandono de alguna de hacer esta distinción que representa el abismo que separa tan ampliamente personas que parecen tener la misma capacidad, y que han tenido igualdad de oportunidades.

Sin ir fuera de su propio círculo de conocidos que puede apuntar a una o varias personas que no han tenido mayor oportunidad que ha tenido, y que parecen no tener más, y tal vez menos, la capacidad de lo que están logrando un éxito mucho mayor. Y te preguntas por qué!

Con diligencia y usted descubrirá que todas estas personas han adquirido el hábito de combinar y utilizar los hechos importantes que afectan a su línea de trabajo. Lejos de trabajar más duro que tú, están trabajando tal vez menos y con mayor facilidad.

En virtud de que habían aprendido el secreto de separar los hechos importantes de la importancia, que se han dotado de una especie de punto de apoyo y una palanca con la que pueden moverse con sus pequeños dedos cargas que no se puede podido eliminar con todo el peso de su cuerpo.

La persona que se forma el hábito de dirigir su atención a los hechos importantes de los cuales se está construyendo el Templo de éxito, con lo que se provee de un poder que puede ser comparado con un martillo pilón que da un golpe de diez toneladas, en comparación con un martillo de orejas, que es un golpe de una libra!

Si estos símiles parecen ser elemental que debe tener en cuenta el hecho de que algunos de los estudiantes de este curso aún no han desarrollado la capacidad de pensar en términos más complicados, y para tratar de obligarlos a que lo hagan sería el equivalente a dejar ellos irremediablemente atrás.

Eso es posible entender la importancia de distinguir entre los hechos y la mera información, el estudio de ese tipo de hombre que se guía en su totalidad por lo que oye, el tipo que está influenciada por todos los susurros de los vientos de chismes: que acepta, sin análisis, todo lo que lee en los periódicos y otros jueces por lo que sus enemigos y competidores y contemporáneos dicen acerca de ellos.

Busca en tu círculo de conocidos y elegir uno de este tipo como un ejemplo a seguir antes de que su mente, mientras estamos en este tema.

Observe que este hombre por lo general comienza su conversación con un término como éste - Veo por los periódicos, o digo. El pensador precisa sabe que los periódicos no siempre son exactas en sus informes, y también sabe que lo que dicen por lo general tiene más mentira que la verdad. Si no se ha elevado por encima de la que veo por los periódicos, y el que dicen la clase, tiene todavía mucho camino por recorrer antes de convertirse en un pensador preciso.

Por supuesto, mucho de verdad y muchos hechos viajan bajo la apariencia de chismes y los informes periódicos, pero el pensador precisa no aceptan como tal todo lo que ve y h oídos. Este es un punto que me siento impulsado a destacar, por la sencilla razón de que constituye las rocas y arrecifes en el que tanta gente platija y bajan a la derrota en un océano sin fondo de conclusiones falsas

La gran Edison fracasó diez mil veces antes de que él hizo el trabajo incandescente luz eléctrica. No se desalienten si no una o dos veces antes de hacer sus planes de trabajo.

En el ámbito de procedimiento legal, hay un principio que se llama la ley de la evidencia, y el objeto de esta ley es que llegar a los hechos.

Cualquier juez puede proceder con justicia a todos los interesados, si tiene los hechos sobre los que basar su juicio, pero puede causar estragos en las personas inocentes si elude la ley de las pruebas y llega a una conclusión o juicio que se basa en la información de oídas.

La ley de la evidencia varía en función del tema y de las circunstancias en las que se utiliza, pero no vas a ir muy mal si, a falta de lo que tu sabes que son hechos a formar sus juicios sobre la hipótesis de que sólo la parte de la evidencia antes de que promueve sus propios intereses sin trabajar cualquier dificultad en los demás se basa en hechos.

Este es un punto crucial e importante en esta lección: por lo tanto, quiero estar seguro de que no pasa por la ligera. Muchos errores de un hombre, a sabiendas o no, la conveniencia para el hecho, haciendo una cosa, o se abstenga de hacerlo, por el único motivo de que su acción favorece sus propios intereses sin tener en cuenta de si interfiere con los derechos de los demás.

No importa cómo lamentable, es cierto que la mayoría pensamiento de hoy, lejos de ser precisa, se basa en el único fundamento de la conveniencia.

5 de 44

Es sorprendente que el estudiante más avanzado del pensamiento exacto, la cantidad de personas son los que son honestos cuando es rentable para ellos, pero se encuentran infinidad de hechos (?) Que se justifican en el seguimiento de un curso deshonesto cuando ese supuesto parece ser más rentable o ventajoso. No hay duda de que conocemos a personas que son así. El pensador precisa adopta una norma por la que guía a sí mismo, y él sigue esa norma en todo momento, ya se trabaja siempre en su beneficio inmediato, o lo lleva, de vez en cuando, a través de los campos de desventaja (como sin duda lo hará).

Las ofertas pensador precisos con hechos, con independencia de cómo afectan a sus propios intereses, porque sabe que a la larga esta política lo llevará a la cima, en plena posesión del objeto de su principal propósito definido en la vida.

Él entiende la solidez de la filosofía de que el viejo filósofo, Crespo, tenía en mente cuando dijo: Hay una rueda en la que los asuntos de los hombres giran, y su mecanismo es tal que impide cualquier hombre ser siempre afortunados. El pensador precisa tiene un solo patrón por el que se conduce, en su trato con sus semejantes, y esa norma se observa por él tan fielmente cuando se lo lleva desventaja temporal, ya que es cuando se le lleva ventaja excepcional, porque, al ser un pensador precisa, sabe que, por la ley de los promedios, será más que recuperar en algún

momento en el futuro que el que pierde mediante la aplicación de la norma a su propio detrimento temporal.

Es lo mismo que empezar a prepararse para entender que requiere el personaje más firme y más firme para convertirse en un pensador preciso, para que usted puede ver que esto es donde el razonamiento de esta lección es líder. Hay una cierta cantidad de la pena temporal conectado al pensamiento exacto, no se puede negar este hecho, pero, si bien esto es cierto, también es cierto que la recompensa de compensación, en su conjunto, es tan abrumadoramente mayor que con mucho gusto pagar este sanción.

En la búsqueda de datos es a menudo necesario para reunirlos a través de la única fuente de conocimiento y experiencia de los demás.

6 de 44

Se hace necesario examinar atentamente tanto las pruebas presentadas y la persona de quien procede la evidencia, y cuando la evidencia es de tal naturaleza que afecta a los intereses de la testigo que lo está dando, no habrá motivos para examinar todo cuanto más cuidado, ya que los testigos que tienen un interés en la evidencia de que están sometiendo a menudo ceden a la tentación de color y pervertido para proteger ese interés.

Si un hombre calumnia a otro, sus declaraciones deben ser aceptados, si de cualquier peso en absoluto, con por lo menos un grano de la sal proverbial cautela, porque es una tendencia humana común que los hombres para encontrar nada más que el mal en los que lo hacen no les gusta. El hombre que ha alcanzado el grado de pensamiento precisa que le permite hablar de su enemigo sin exagerar sus faltas, y minimizar sus virtudes, es la excepción y no la regla. Algunos hombres muy capaces aún no han superado este hábito vulgar y autodestructivo de menospreciar a sus enemigos, competidores y contemporáneos.

Quiero llevar esta tendencia común a la atención de todo el énfasis posible, ya que es una tendencia que es fatal para el pensamiento preciso. Antes de que pueda convertirse en un pensador precisa, debe entender y dejar espacio suficiente para que el momento en que un hombre o una mujer comienza a asumir el liderazgo en cualquier ámbito de la vida, los calumniadores comienzan a circular rumores y susurros sutiles que reflejan en su carácter.

No importa qué tan bien los personaje o de los servicios que puede dedica a prestar con el mundo, no puede escapar a la atención de las personas equivocadas que se deleitan en la destrucción en lugar de la construcción.

Los enemigos políticos de Lincoln distribuyeron el informe que vivía con una mujer de color. Enemigos políticos de Washington circularon un informe similar con respecto a él. Dado que tanto Lincoln y Washington eran hombres del sur, este informe se considera, sin duda, por los que circuló como estar en uno y el mismo tiempo el más apropiado y degradantes que podían imaginar.

Pero no tenemos que volver a nuestro primer presidente de encontrar pruebas de esta naturaleza calumniosa con que los hombres están dotados, porque dieron un paso más, en el pago de sus tributos al fallecido presidente Harding, y distribuyó el informe que tenía negro sangre en las venas.

Cuando Woodrow Wilson regresó de París, con lo que él cree que es un buen plan para la abolición de la guerra y la resolución de conflictos internacionales, todos excepto el pensador precisa podría haber sido llevado a creer, de los informes de los que dicen coro, que era una combinación de Nerón y Judas Iscariot.

7 de 44

Los pequeños, los políticos y los políticos, económicos y políticos de los intereses pagados, así como los ignorantes de civil que lo hicieron sin pensar en su propio, todos se unieron en un potente coro con el propósito de destruir el único hombre en la historia del mundo quien ofreció un plan para abolir la guerra. Los calumniadores mataron tanto Harding y Wilson - los asesinó con mentiras viciosas. Hicieron lo mismo con Lincoln, sólo de una manera algo más espectacular, al incitar a un fanático de acelerar su muerte con una bala.

Estadista y la política no son los únicos campos en los que el pensador preciso estar en guardia contra los que dicen coro. El momento en que un hombre comienza a hacerse sentir en el campo de la industria o negocio, este coro se activa.

Si un hombre hace una ratonera mejor que su vecino, el mundo va a hacer un camino trillado a su puerta, no hay duda, y en la banda que va camino a lo largo serán los que vienen, no para alabar, sino para condenar y para destruir su reputación.

El difunto John H. Patterson, presidente de la National Cash Register Company, es un ejemplo notable de lo que puede suceder a un hombre que construye una mejor caja registradora a la de su vecino, y sin embargo, en la mente del pensador precisa, hay ni una chispa de evidencia para apoyar los informes viciosos que Mr. Pattersons competidores circulaban sobre él.

En cuanto a Wilson y Harding, sólo podemos juzgar la posteridad verlas mediante la observación de cómo se ha inmortalizado el nombre de Lincoln y Washington.

La verdad, solo, perdura. Todo lo demás debe pasar con el tiempo. El objeto de estas referencias no es para elogiar a los que están de ninguna necesidad particular de elogio, pero, hay que dirigir la atención sobre el hecho de que dicen que la evidencia está siempre sujeto al escrutinio más cercano, y más aún cuando es de naturaleza negativa o destructiva. Ningún daño puede venir de aceptar, como un hecho, el testimonio de oídas que es constructivo; pero su contrario, de ser aceptada en absoluto, deben ser sometidos a la inspección más cercana posible con los medios disponibles de la aplicación del derecho de la prueba.

Usted está bien en el camino hacia el éxito si tiene una concepción tan entusiasta de la vida que nunca construir un plan que contempla el solicitar a otra persona a hacer lo que no trae esa persona alguna ventaja correspondiente a cambio de conformidad con su solicitud.

8 de 44

Como pensador exacto, es a la vez el privilegio y el deber de servirse de los hechos, a pesar de que tiene que salir de su manera de conseguirlos. Si te permites a dejarse llevar de aquí para allá por todo tipo de información que llega a su atención, nunca se convertirá en un pensador precisa, y si usted no piensa con precisión, no se puede estar seguro de alcanzar el objeto de su principal

objetivo definido en la vida. Más de un hombre ha pasado a la derrota porque, debido a sus prejuicios y el odio, que subestimó las virtudes de sus enemigos o competidores.

Los ojos del pensador preciso ver los hechos - no los delirios de los prejuicios, el odio y la envidia. Un pensador precisa debe ser algo de un buen deportista - en que es bastante justo (con el mismo por lo menos) en busca de las virtudes, así como defectos en los demás, ya que no deja de tener razón para suponer que todos los hombres tienen algo de cada uno de estas cualidades. No creo que pueda permitirse el lujo de engañar a otras personas - sé que no puedo darme el lujo de engañar a mí mismo!

Este debe ser el lema del pensador preciso. . . . . Con la suposición de que estos consejos son suficientes para convencer a tu mente la importancia de la búsqueda de hechos hasta que esté razonablemente seguro de que usted los haya encontrado, vamos a abordar la cuestión de la organización, clasificación y uso de estos datos.

Mira, una vez más, en el círculo de sus propias citas y encontrar una persona que parece lograr más con menos esfuerzo que realice cualquiera de sus asociados. Estudie este hombre y se observa que es un estratega que ha aprendido la forma de organizar los hechos por lo que trae en su ayuda la ley de los rendimientos crecientes que hemos descrito en una lección anterior.

El hombre que sabe que está trabajando con los hechos va a su tarea con un sentimiento de confianza en sí mismo que le permite abstenerse de contemporizar, dudando o esperando para asegurarse de su tierra. Él sabe de antemano cuál será el resultado de sus esfuerzos será: por lo tanto, se mueve más rápido y logra mayor medida que el hombre que debe sentir su forma, porque no está seguro de que está trabajando con los hechos.

El hombre que ha aprendido de las ventajas de la búsqueda de hechos como la base de su pensamiento ha ido un largo camino hacia el desarrollo del pensamiento exacto, pero el hombre que ha aprendido a separar los hechos en lo importante y lo no importante ha pasado todavía aún más.

9 de 44

Este último puede ser comparado con el hombre que usa un martillo pilón, y de ese modo logra de una vez más que la primera, que utiliza una tachuela martillo, se puede lograr con diez mil golpes.

Analícemos, brevemente, algunos hombres que han hecho su negocio para hacer frente a los hechos importantes o relevantes relativos a su vida de trabajo.

Si no fuera por el hecho de que este curso se está adaptando a las necesidades prácticas de los hombres y mujeres del mundo laboral actual, nos gustaría volver a los grandes hombres del pasado - Platón, Aristóteles, Epicteto, Sócrates, Salomón, Moisés y Cristo - y la atención directa a su costumbre de tratar con los hechos.

Sin embargo, podemos encontrar ejemplos más cercanos a nuestra propia generación que servirán a nuestro propósito con mayor ventaja en este punto en particular. Dado que esta es una época en que el dinero es visto como la prueba más concreta de éxito, vamos a estudiar un hombre que ha



acumulado más tanto de él como tiene cualquier otro hombre en la historia del mundo - John D. Rockefeller .

El Sr. Rockefeller tiene una cualidad que se destaca, como una estrella brillante, sobre todo, de sus otras cualidades, es su costumbre de tratar sólo con los hechos relevantes relacionados con su vida y obra.

Cuando era muy joven (y un joven muy pobre, por cierto) el Sr. Rockefeller adoptada, ya que su principal objetivo definido, la acumulación de grandes riquezas. No es mi propósito, ni es de ninguna ventaja particular, para entrar en el señor Rockefeller método para acumular su fortuna que no sea para observar que su cualidad más pronunciada fue la de insistir en el hecho de que la base de su filosofía empresarial.

Hay algunos que dicen que el señor Rockefeller no siempre fue justa con sus competidores. Esto puede o no ser cierto (como pensadores precisos dejaremos el punto tranquilo), pero nadie (ni siquiera sus competidores) nunca acusó al Sr. Rockefeller de formar snap-juicios o de subestimar la fuerza de sus competidores. Él no sólo reconoció los hechos que afectaron a su negocio, donde y cuando los encontró, pero él hizo su negocio para buscar para ellos hasta que estuvo segura de que los había encontrado.

Thomas A. Edison es otro ejemplo de un hombre que ha alcanzado la grandeza a través de la organización, clasificación y uso de los datos pertinentes. Sr. Edison trabaja con las leyes naturales como sus ayudantes principales, por lo tanto, debe estar seguro de sus datos antes de que pueda aprovechar esas leyes.

10 de 44

Cada vez que se pulsa un botón y encender una luz eléctrica, recuerda que fue el señor Edison capacidad para organizar los hechos relevantes que hicieron esto posible.

Cada vez que escucha un fonógrafo, recuerde que el señor Edison es el hombre que lo hizo una realidad, a través de su hábito persistente de hacer frente a los hechos relevantes.

Cada vez que vea una imagen en movimiento, recuerde que nació del señor Edison hábito de tratar con hechos importantes y relevantes.

En el ámbito de las ciencias de hechos relevantes son las herramientas con las que los hombres y mujeres de trabajo. La mera información o testimonios de oídas, es de ningún valor para el Sr. Edison, sin embargo, podrían haber perdido su vida a trabajar con él, ya que millones de otras personas que están haciendo. Testimonios de oídas nunca podría haber producido la luz eléctrica incandescente, el fonógrafo o la imagen en movimiento, y si lo hubiera hecho, el fenómeno hubiera sido un accidente.

En esta lección estamos tratando de preparar a los estudiantes para evitar accidentes. Ahora surge la pregunta sobre lo que constituye un hecho importante y relevante. La respuesta depende enteramente de lo que constituye el objetivo principal definido en la vida, por un hecho importante y relevante es cualquier hecho que se puede utilizar, sin interferir en los derechos de los demás, en el logro de ese propósito.

El resto de los hechos, por lo que usted se refiere, son superfluos y de menor importancia en la mayoría. Sin embargo, se puede trabajar igual de duro en la organización, clasificación y uso de hechos sin importancia e irrelevante que pueda hacer frente a sus contrarios, pero no se va a lograr lo mismo. . . . .

Hasta este punto hemos estado discutiendo sólo un factor de pensamiento exacto, lo que se basa en el razonamiento deductivo. Tal vez este es el punto en el que algunos de los alumnos de este curso tendrán que pensar a lo largo de las líneas con las que no están familiarizados, pues que venimos, ahora, a la discusión de pensamiento que hace mucho más que recoger, organizar y combinar hechos.

Llamemos a este pensamiento creativo! Eso es posible comprender por qué se llama el pensamiento creativo es necesario brevemente para estudiar el proceso de la evolución a través del cual se ha creado el pensamiento del hombre. Pensando en el hombre ha sido desde hace mucho tiempo en el camino de la evolución, y ha recorrido un largo camino.

11 de 44

En palabras del juez T. Troward (en Mystery Biblia y el significado bíblico), el hombre perfecto es el vértice de la pirámide evolutiva, y esto por una secuencia necesaria. Sigamos el pensamiento del hombre a través de las cinco etapas evolutivas por las que creemos que ha viajado, empezando por el más bajo, es decir -

1. El Período de mineral. Aquí nos encontramos con la vida en su forma más baja, inmóvil e inerte, una masa de sustancias minerales, sin poder moverse.

2. Luego viene el período de verduras. Aquí nos encontramos con la vida de una forma más activa, con la inteligencia suficiente para recoger alimentos, crecer y reproducirse, pero todavía no ha podido pasar de sus amarres fijos.

3. Luego viene el período de los animales. Aquí nos encontramos con la vida en una forma aún más alto y más inteligente, con capacidad de moverse de un lugar a otro.

4. Luego viene el período Hombre Humanos o Pensamiento, donde nos encontramos con la vida en su forma más conocida, la más alta, porque el hombre puede pensar, y porque el pensamiento es la forma más alta conocida de la energía organizada.

En el ámbito del pensamiento el hombre no conoce límites. Puede enviar sus pensamientos a las estrellas, con la rapidez de un relámpago. Puede recopilar datos y reunir en combinaciones nuevas y diferentes. Él puede crear hipótesis y traducirlas a la realidad física, a través del pensamiento. Se puede razonar tanto inductiva y deductiva.

*El arte de vender consiste en gran medida en el conocimiento y en mostrar al posible comprador, los méritos reales de los productos o servicios que usted está tratando de vender*

5. Luego viene el período Espiritual. En este plano las formas inferiores de vida, descritas en los mencionados cuatro períodos, convergen y se vuelven infinito en la naturaleza. En este punto el pensamiento del hombre se ha desarrollado, expandido y crecido hasta que ha proyectado su capacidad de pensar en la inteligencia infinita.

Hasta el momento, el hombre no es más que pensar un bebé en este quinto periodo, porque no ha aprendido a apropiarse de su propio uso la inteligencia infinita llamada Espíritu. Por otra parte, con algunas raras excepciones, el hombre no ha reconocido aún el pensamiento como el nexo de unión que le da acceso al poder de la inteligencia infinita.

Estas excepciones han sido hombres como Moisés, Salomón, Cristo, Platón, Aristóteles, Sócrates, Confucio y un número relativamente pequeño de otros de su tipo. Desde el tiempo que hemos tenido muchos de los que descubrió en parte esta gran verdad, sin embargo, la verdad, sí, es como disponibles ahora como lo era entonces.

12 de 44

Para hacer uso del pensamiento creativo, hay que trabajar en gran medida de la fe, que es la principal razón por la que muchos de nosotros no caer en este tipo de pensamiento. El más ignorante de la carrera se puede pensar en términos de razonamiento deductivo, en relación con cuestiones de carácter puramente físico y material, sino dar un paso más y pensar en términos de inteligencia infinita, es otra cuestión.

El hombre común está totalmente en el mar en el momento que va más allá de lo que se puede comprender con la ayuda de sus cinco sentidos de ver, oír, sentir, oler y saborear. Inteligencia Infinita trabaja a través de ninguno de estos organismos y no puede invocar su ayuda a través de cualquiera de ellos. ¿Cómo, entonces, puede uno apropiarse del poder de la inteligencia infinita? pero es una pregunta natural.

Y la respuesta es: a través del pensamiento creativo!

Para dejar en claro la manera exacta en que esto se hace ahora voy a llamar la atención sobre algunas de las lecciones anteriores de este curso a través del cual se han preparado para comprender el significado del pensamiento creativo. En la segunda lección, y en cierta medida en prácticamente cualquier otra lección que le siguió, hasta el presente, que ha observado la introducción frecuente del término autosugestión.(Sugerencia que se hace a sí mismo.)

Ahora nos volvemos a ese término nuevo, porque Auto-sugestión es la línea telegráfica, por así decirlo, sobre el cual se puede registrar en su mente subconsciente una descripción o un plan de lo que se desea crear o adquirir en forma física. Es un proceso que se puede aprender fácilmente a utilizar.

La mente subconsciente es el intermediario entre la mente el pensamiento consciente y la inteligencia infinita, y se puede invocar la ayuda de la inteligencia infinita sólo por medio de la mente subconsciente, dándole instrucciones claras de lo que quieres. Aquí usted se familiarice con la razón psicológica para un objetivo principal definido.

Si usted no ha visto la importancia de crear un objetivo principal definido como el objeto de su vida de trabajo, sin duda hacerlo antes se haya dominado esta lección.

Sabiendo, por mi propia experiencia como un principiante en el estudio de este y otros temas, lo poco que entendía los términos que la mente sub-consciente y auto-sugestión y Pensamiento Creativo, me he tomado la libertad, a través de este curso, de describir estos términos a través de cada símil imaginable y me illustration, con el objeto de hacer que su significado y el método de su aplicación de manera clara que ningún estudiante de este curso, posiblemente, puede dejar de comprender.

13 de 44

Esto da cuenta de la repetición de términos que se observan durante todo el curso, y al mismo tiempo sirve como una disculpa a los estudiantes que ya han avanzado lo suficiente como para comprender el significado de lo mucho que el principiante no va a entender en primera lectura.

La mente subconsciente tiene una característica destacada a la que ahora voy a dirigir su atención, es decir, registra las sugerencias que von enviarlo a través de auto-sugestión, e invoca la ayuda de la inteligencia infinita en la traducción de estas sugerencias en su forma física natural, a través de medios naturales que son de ninguna manera fuera de lo común. Es importante que usted entienda la frase anterior, porque si usted no puede entender eso, es muy probable que falle, también, para entender la importancia de la base misma sobre la que todo este curso se basa - ese fundamento es el principio de la infinita inteligencia, que puede ser alcanzado y se apropió a voluntad a través de la ayuda de la ley de la Mente Maestra se describe en la lección introductoria.

Estudie cuidadosamente, cuidadosamente y con la meditación, todo el párrafo anterior. La mente subconsciente tiene otra característica excepcional - que acepta y actúa sobre todas las sugerencias que le llegan, ya sean constructivas o destructivas, y si viene de fuera o de su propia mente consciente.

Se puede ver, por lo tanto, lo importante que es para que usted pueda observar la ley de la prueba y siga cuidadosamente los principios establecidos en el comienzo de esta lección, en la selección de lo que va a pasar a tu mente subconsciente a través de auto-sugestión . Usted puede ver por qué hay que buscar diligentemente los hechos, y por qué uno no puede darse el lujo de prestar un oído receptivo al calumniador y el chismoso - para hacerlo es el equivalente a la alimentación de la mente subconsciente con la comida que es veneno y ruinoso para pensamiento creativo.

La mente subconsciente se puede comparar a la placa sensible de una cámara en la que se grabó la imagen de cualquier objeto colocado delante de la cámara. La placa de la cámara no selecciona el tipo de imagen que se ha grabado en él, que registra todo lo que le llega a través de la lente.

14 de 44

La mente consciente puede ser comparada con el obturador que se apaga la luz de la placa sensible, permitiendo que nada para llegar a la placa de registro, excepto lo que el operador desea alcanzar. La lente de la cámara se puede comparar a Auto-sugerencia, ya que es el medio que lleva la imagen del objeto a ser registrada, a la placa sensibilizada de la cámara. Y la inteligencia infinita puede ser comparado con el que se desarrolla la placa sensibilizada, después de una imagen se ha grabado en él, con lo que la imagen en la realidad física.

La cámara ordinaria es un magnífico instrumento para comparar el proceso de pensamiento creativo.

Primero viene la selección del objeto a ser expuesta antes de la cámara. Esto representa los objetivos principales definidos en la vida. Luego viene el funcionamiento real de la grabación de un esquema claro de ello, a través de la lente de auto-sugestión, sobre la placa sensible de la mente subconsciente.

Aquí la inteligencia infinita en los pasos y desarrolla el esbozo de ese propósito en una forma física adecuada a la naturaleza de la finalidad. El papel que debe desempeñar es claro!

Seleccione la imagen a ser grabada (definida como objetivo principal). Entonces usted fija su mente consciente sobre ello con tal intensidad que se comunica con la mente subconsciente, a través de la autosugestión, y registra esa foto.

A continuación, comienza a vigilar y esperar que las manifestaciones de la realización física del sujeto de la foto. Tenga en cuenta el hecho de que usted no se sienta y espere, ni se puede ir a la cama y dormir, con la esperanza de despertar para encontrar que la inteligencia infinita que ha colmado con el objeto de su principal objetivo definido.

Usted va a la derecha por delante, en la forma habitual, haciendo su trabajo diario, de acuerdo con las instrucciones establecidas en la Lección Nueve de este curso, con plena fe y confianza en que los medios naturales y medios para la consecución del objeto de su propósito definido se abrirán para que a su debido tiempo y de manera adecuada. El camino no puede abrirse de repente, desde el primer paso hasta el último, pero puede abrir un paso a la vez.

*Cualquier hombre puede llegar a ser grande por hacer las cosas comunes de la vida con un gran espíritu, con un deseo genuino de ser de servicio útil a los demás, independientemente de su vocación.*

15 de 44

Por lo tanto, cuando usted está consciente de la oportunidad de dar el primer paso, tomar sin dudar, y hacer lo mismo que el segundo y el tercero, y todos los pasos subsiguientes, esenciales para la consecución del objeto de su principal objetivo definido, se manifiestan en su caso.

Inteligencia Infinita no va a construir una casa y entregar esa casa para usted, listo para entrar, pero la inteligencia infinita se abrirá el camino y los medios necesarios con los que usted puede construir su propia casa.

Inteligencia Infinita no mandará a la cajera del banco para colocar una suma determinada de dinero a su tarjeta de crédito, sólo porque usted sugirió esto a su mente subconsciente, pero la inteligencia infinita se abrirá a usted la forma en que usted puede ganar o pedir prestado ese dinero y colocarlo a su propio crédito.

Inteligencia Infinita no tirará el actual titular de la Casa Blanca y hará que el presidente en su lugar, pero la inteligencia infinita lo más probable continuará, bajo las circunstancias apropiadas, de influir en usted para prepararse para ocupar esa posición con el crédito y luego ayudarlo a alcanzar dicho objetivo mediante el método habitual de procedimiento.

No confíe en el rendimiento de los milagros para la consecución del objeto de su principal objetivo definido, confiar en el poder de la inteligencia infinita que le guiará a través de canales naturales, y con la ayuda de las leyes naturales, para su consecución.

No espere que la inteligencia infinita para llevar a usted el objeto de su principal objetivo definido, sino que esperan que la inteligencia infinita lo dirija hacia ese objeto.

Como un principiante, no espere que la inteligencia infinita para moverse rápidamente en su nombre, pero, a medida que se vuelven más hábiles en el uso del principio de la autosugestión, y al desarrollar la fe y la comprensión necesaria para su realización rápida, puede crear un definida principal objetivo y ser testigo de su traducción inmediata en la realidad física.

¿No camina la primera vez que intentó, pero ahora, en la edad adulta (un adepto al caminar), se puede caminar sin esfuerzo. También mira hacia abajo en el niño, ya que se tambalea alrededor, tratando de caminar, y reírse de sus esfuerzos.

Como un principiante en el uso del pensamiento creativo, que puede ser comparado con el pequeño niño que está aprendiendo a tomar su primer paso. Tengo la mejor de las razones para saber que esta comparación es exacta, pero no voy a declarar ellos. Voy a dejar que usted descubre que su propia razón, en su propia manera.

16 de 44

Tenga en cuenta, siempre, el principio de la evolución a través de la operación de que todo lo físico es eternamente alcanzando hacia arriba y tratar de completar el ciclo entre finito e infinito inteligencias. Hombre, en sí, es el ejemplo más alto y más notable del funcionamiento del principio de la evolución.

En primer lugar, lo encontramos en los minerales de la tierra, donde hay vida, pero no la inteligencia.

A continuación, nos encontramos con lo crió, a través del crecimiento de la vegetación (evolución), de una forma mucho más alto de la vida, donde se disfruta de la inteligencia suficiente para alimentarse.

A continuación, nos encontramos con él en funcionamiento en el período de los animales, donde tiene un relativamente alto grado de inteligencia, con la capacidad de moverse de un lugar a otro. Por último, nos encontramos con Él resucitado por encima de las especies inferiores del reino animal, donde él funciona como una entidad pensante, con capacidad para apropiarse y utilizar la inteligencia infinita.

Observe que no llegó a este alto estado de todas las de un salto. Subió - paso a paso, tal vez a través de muchas reencarnaciones.

Tenga esto en cuenta y se entiende por qué no se puede esperar razonablemente infinita inteligencia para burlar las leyes naturales y girar al hombre en el depósito de todo el conocimiento y toda la energía hasta que se ha preparado para usar este conocimiento y poder con superior inteligencia finita.

Si quieres un ejemplo claro de lo que puede suceder a un hombre que de repente entra en el control del poder, el estudio de algunos nuevos ricos o alguien que ha heredado una fortuna.

Moneypower en manos de John D. Rockefeller no sólo está en buenas manos, pero es en las manos donde se servir a la humanidad en todo el mundo, borrando la ignorancia, la destrucción de las enfermedades contagiosas y de servir en otras mil maneras de las cuales la persona promedio sabe nada.

Pero el lugar John D. Rockefeller fortuna en manos de un muchacho joven que todavía no ha terminado la escuela secundaria y es posible que tenga otra historia que contar, los detalles de los que su propia imaginación y su conocimiento de la naturaleza humana se suministrar. Tendré más que decir sobre este tema en la Lección Catorce.

Si usted ha hecho alguna vez un cultivo, a entender que ciertas preparaciones son necesarias antes de que un cultivo pueda ser producido a partir de la tierra. Usted sabe, por supuesto, que el grano se no crece en los bosques, que requiere sol y la lluvia para su crecimiento.

17 de 44

Asimismo, acepta que el agricultor debe arar el suelo y sembrar adecuadamente el grano. Después de todo esto se ha hecho, se espera entonces a la Naturaleza a hacer su parte del trabajo, y lo hace a su debido tiempo, sin ayuda externa.

Este es un símil perfecto que ilustra el método a través del cual uno puede alcanzar el objetivo de los definidos principal objetivo. Primero viene la preparación de la tierra para recibir la semilla, que está representado por la fe y la inteligencia infinita y la comprensión del principio de la autosugestión y la mente subconsciente a través del cual se puede sembrar la semilla de un propósito definido.

Luego viene un período de espera y de trabajo para la realización del objeto de ese propósito. Durante este período, debe ser continua, se intensificó la fe, que sirve como el sol y la lluvia, sin la cual la semilla se marchitará y morirá en el suelo. Luego viene la realización, en tiempo de cosecha.

Y una cosecha maravillosa puede ser llevada adelante. Soy plenamente consciente del hecho de que gran parte de lo que yo estoy diciendo no será entendido por los principiantes, en la primera lectura, porque tengo en cuenta mi propia experiencia en la salida. Sin embargo, como el proceso evolutivo desarrolla su trabajo (y lo hará, no se equivoquen sobre esto) todos los principios descritos en esta y en todas las otras lecciones de este curso, serán tan familiares para usted al igual que la tabla de multiplicar después que había dominado, y, lo que es de mayor importancia aún, estos principios funcionan con la misma certeza invariable al igual que el principio de la multiplicación.

Cada lección de este curso que ha dado instrucciones claras a seguir. Las instrucciones se han simplificado en la medida de lo posible, por lo que cualquiera puede entender. Nada ha sido dejado al estudiante, excepto seguir las instrucciones y el suministro de la fe inútil.

En esta lección se trata de cuatro factores principales a los que me gustaría volver dirigir su atención a la solicitud que se familiarice con ellos.

Ellos son: Auto-sugestión, la mente subconsciente, el pensamiento creativo y la Inteligencia Infinita. Estas son las cuatro vías sobre las que debe viajar en su ascenso en la búsqueda del conocimiento.

Observe que el control de tres de ellos. Observe, también - y esto es especialmente subrayó - que de la manera en la que se recorre estas tres vías dependerá del momento y lugar en el que se darán cita en el cuarto, o infinita inteligencia.

18 de 44

¿Entiendes lo que se entiende por los términos autosugestión y la mente subconsciente. Vamos a asegurarnos de que comprende, además, lo que se entiende por el término pensamiento creativo.

Esto significa que pensaban en una naturaleza positiva y creativa, no destructiva. El objeto de la Lección Ocho, el auto-control, era preparar a entender y aplicar correctamente el principio de Pensamiento Creativo.

Si usted no ha aprendido esa lección no está listo para hacer uso del pensamiento creativo en la consecución de su principal objetivo definido.

Repito un símil ya utilizado por decir que su mente subconsciente es el campo o en el suelo en el que se siembra la semilla de su principal objetivo definido.

El pensamiento creativo es el instrumento con el que se mantiene que el suelo fertilizado y condicionada a despertar esa semilla en el crecimiento y la madurez.

Su mente subconsciente no germinará la semilla de su principal objetivo definido, ni la inteligencia infinita, podrá traducir ese propósito a la realidad física, si usted llena su mente con el odio y la envidia, los celos y el egoísmo y la codicia. Estos pensamientos negativos o destructivos son las malas hierbas que ahogan la semilla de su propósito definido.

**Recuerde que su riqueza real se puede medir, por lo que tiene, sino, por lo que eres**

Creativo pensado presupone que va a mantener su mente en un estado de esperanza de alcanzar el objeto de su principal objetivo definido, que va a tener plena fe y confianza en su logro en su momento y en su debido orden.

Si esta lección hace lo que se pretendía hacer, que le traerá una realización más plena y más profunda de la tercera lección de este curso, en la confianza en sí mismo. Al empezar a aprender a plantar la semilla de sus deseos en la tierra fértil de tu mente subconsciente, y cómo fertilizar esa semilla hasta que surge a la vida y la acción, entonces tendrá razón, en efecto, creer en ti mismo.

Y, después de haber llegado a este punto en el proceso de su evolución, usted tendrá un conocimiento suficiente de la verdadera fuente de la que está dibujando su poder, para dar todo el crédito a la inteligencia infinita por todo lo que había abonado previamente a su auto-confianza. . . . .

19 de 44



Auto-sugestión es un arma poderosa con la que uno puede elevarse a las alturas de un gran logro, si se utiliza de manera constructiva. Utilizado de manera negativa, sin embargo, puede destruir toda posibilidad de éxito, y si es así utiliza continuamente que en realidad destruye la salud.

Cuidadosa comparación de las experiencias de los principales médicos y psiquiatras reveló la sorprendente información que aproximadamente el setenta y cinco por ciento de los enfermos sufren de hipocondría, que es un estado mórbido de la mente que causa la ansiedad inútil sobre la salud de seres.

Dicho en lenguaje llano, el hipocondríaco es una persona que cree que él o ella está sufriendo de algún tipo de enfermedad imaginaria, ya menudo estos desgraciados creen que tienen todas las enfermedades de las que nunca oyeron el nombre.

Condiciones hipocondríacas son generalmente super inducida por auto-intoxicación o envenenamiento por el fracaso del sistema intestinal para deshacerse de los desechos. La persona que sufre de una condición tóxica no sólo es incapaz de pensar con exactitud, pero sufre de todo tipo de pervertidos, pensamientos ilusorios y destructivos. Muchos enfermos han eliminado las amígdalas o extracción de dientes o el apéndice sacado, cuando su problema se podría haber eliminado con un baño interior y una botella de citrato de magnesia (con las debidas disculpas a mis amigos, a los médicos, uno de los principales de los cuales me dio esta información).

La hipocondría es el principio de la mayoría de los casos de locura!

Dr. Henry R. Rose es la autoridad para el siguiente ejemplo típico del poder de la autosugestión: Si mi esposa muera no voy a creer que hay un Dios. Su esposa estaba enferma de neumonía, y esta es la forma en que me recibió cuando llegué a su casa. Había mandado llamar porque el médico le había dicho que no podía recuperarse. (La mayoría de los médicos saben que no deben hacer una declaración como esta en presencia de un paciente.)

Ella había llamado a su marido y sus dos hijos a su lado y mandado que les adiós. Entonces ella me pidió que, a su ministro, se enviará por. Me pareció que el marido en la sala sollozando y los hijos haciendo todo lo posible para prepararse a levantarse. Cuando entré en su habitación estaba respirando con dificultad, y la enfermera me dijo que estaba muy bajo.

Pronto me di cuenta de que la señora N\_ había enviado para mí para cuidar de sus dos hijos después de que ella se había ido. Entonces yo le dije: No debe darse por vencido.

**USTED NO VA A MORIR!**

Siempre has sido una mujer fuerte y saludable, y 1 no creo que Dios quiere que morir y dejar a sus chicos a mí ni a nadie.

20 de 44

Hablé con ella a lo largo de esta línea y luego leí el Salmo 103 quinquies, e hice una oración en la que la preparó para llegar bien en lugar de entrar en la eternidad. Yo le dije que pusiera su fe en Dios y lanzar su mente y voluntad contra toda idea de morir. Luego la dejé, diciendo: Yo vendré otra vez después de que el servicio de la iglesia, y entonces me encontraré mucho mejor.

Esto fue el domingo por la mañana. Llamé a la tarde. Su marido me recibió con una sonrisa. Dijo que el momento había llegado a su esposa él y los chicos en la sala llamó y le dijo: Dr. Rose dice que no me voy a morir, que me voy a poner bien, y yo soy. Se llegó así. Pero, ¿qué hizo?

Dos cosas Autosuggestion, super inducida por la sugerencia que ella, y la fe le había dado de su parte. Llegué justo a tiempo, y tan grande era su fe en mí que yo era capaz de inspirar la fe en sí misma. Fue esa fe que inclinó la balanza y la llevó a través de la neumonía.

Ninguna medicina puede curar la neumonía. Los médicos admiten que. Hay casos de neumonía, tal vez, que nada puede curar. Todos estamos de acuerdo con tristeza a eso, pero hay veces, como en este caso, cuando la mente, si trabajada y trabajó en la manera correcta, permitirá cambiar la tendencia. Mientras hay vida hay esperanza, pero esperanza debe descartar supremo y hacer el bien que la esperanza se pretende hacer.

Este es otro caso notable que muestra el poder de la mente humana cuando se usa de manera constructiva. Un médico me dijo que ver a la señora H\_. Él dijo que no había nada malo orgánicamente con ella, pero ella no quería comer. Después de haber tomado la decisión de que no podía retener nada en el estómago, que había dejado de comer, y fue lentamente muriendo de hambre hasta morir.

Fui a verla y se encuentra, en primer lugar, que no tenía ninguna creencia religiosa. Había perdido su fe en Dios. También me di cuenta que no tenía confianza en su poder para retener los alimentos. Mi primer trabajo fue restaurar su fe en el Todopoderoso y llevarla a creer que él estaba con ella y le daría el poder.

Entonces yo le dije que podía comer lo que quisiera. Es cierto que su confianza en mí era genial y mi declaración la impresionó. Ella empezó a comer de ese día! Ella estaba fuera de la cama en tres días, por primera vez en semanas. Ella es una mujer normal, saludable y feliz hoy. ¿Qué hizo?

21 de 44

Las mismas fuerzas que las descritas en el caso anterior, la sugerencia fuera (que ella aceptó con fe y aplicada, a través de la auto-sugestión) y la confianza hacia el interior. Hay momentos en que la mente está enferma y hace que el cuerpo enfermo. En esos momentos se necesita una mente fuerte para curarlo dándole sentido y, sobre todo, dándole la confianza y la fe en sí mismo.

Esto se llama sugerencia. Se está transmitiendo su confianza y poder a otro, y con tanta fuerza como para hacer que el otro cree que desee y hacer lo que quieras. Esto no tiene que ser hipnotismo. Usted puede obtener excelentes resultados con el paciente despierto y perfectamente racional. El paciente tiene que creer en usted y usted tiene que entender el funcionamiento de la mente humana con el fin de cumplir con los argumentos y las preguntas de la paciente.

Cada uno de nosotros puede ser un sanador de este tipo y de este modo ayudar a nuestros semejantes. Es deber de toda persona a leer algunos de los mejores libros sobre las fuerzas de la mente humana y aprender qué cosas increíbles que la mente puede hacer para mantener a la gente bien y feliz.

Vemos las cosas terribles que pensar mal hace a la gente, incluso yendo tan lejos como para que sean positivamente loco. Ya es hora de que nos enteramos de las cosas buenas que la mente puede hacer, no sólo para curar los trastornos mentales, pero las enfermedades físicas, así Usted debe profundizar más en este tema.

No digo que la mente puede curar todo. No existe evidencia confiable de que ciertas formas de cáncer se han curado por el pensamiento o la fe o cualquier proceso mental o religiosas. Si usted desea ser curado de cáncer que usted debe tomar en el comienzo y tratarlo quirúrgicamente.

No hay otro camino, y sería criminal para sugerir que hay. Pero la mente puede hacer mucho con tantos tipos de malestar y la enfermedad humanas que debemos confiar en ella más a menudo de lo que hacemos. Napoleón, durante su campaña en Egipto, fue entre sus soldados que morían por cientos de la peste negro. Tocó uno de ellos y levantó un segundo, para inspirar a los demás a no tener miedo, por la terrible enfermedad parecía extenderse tanto por la ayuda de la imaginación como de cualquier otra manera.

*Subimos al cielo mayormente sobre las ruinas de nuestros planes predilectos, descubriendo que nuestros fracasos no eran más que amables guías y mensajes que nos han llevado hacia adelante y hacia arriba, hacia el éxito.*

22 de 44

Goethe nos dice que él se fue por donde había fiebre maligna y nunca lo contrató porque había extendido su voluntad. Estos gigantes entre hombres sabían algo que estamos comenzando LENTAMENTE PARA SABER - el poder de la autosugestión!

Esto significa que la influencia que tenemos sobre nosotros mismos al creer que no podemos coger una enfermedad o estar enfermo. Hay algo acerca de la operación de la mente automática o subconsciente por el que se eleva por encima de gérmenes de la enfermedad y las ofertas desafío a ellos cuando resolvemos no dejar que el pensamiento de ellos nos asusta, o cuando vamos de entrada y salida entre los enfermos, incluso la contagiosa enfermedad, sin pensar en nada.

La imaginación va a matar un gato, así que corre el viejo adagio. Sin duda, va a matar a un hombre, o, por el contrario, le ayudará a ascender a las alturas de la realización de la naturaleza más asombrosa, siempre lo utiliza como base de la confianza en sí mismo.

Hay casos auténticos en el registro de los hombres que tienen realmente muerto porque se imaginaban que estaban cortadas con un cuchillo a través de la vena yugular, cuando en realidad se utilizó un trozo de hielo y agua, se deja escurrir para que pudieran escuchar e imaginar su sangre era acabando. Habían estado con los ojos vendados antes se inició el experimento.

No importa lo bien que puede ser cuando se empieza a trabajar en la mañana, si todos los que conoces debería decir a ti, ¿Cómo te ves mal, así que debería ver a un médico, que no pasará mucho tiempo antes de empezar a sentirse mal, y si esto sigue así un par de horas se llegar a casa por la noche como un guiñapo y listo para un doctor. Tal es el poder de la imaginación o de autosugestión.

La facultad imaginativa de la mente humana es una maravillosa pieza de la maquinaria mental, pero puede, y suele, gastar bromas extrañas a nosotros a menos que nos mantenemos constantemente en guardia y controlarlo.

Si usted permite que su imaginación puede esperar lo peor va a causar estragos en usted. Jóvenes estudiantes de medicina no se convierten con frecuencia miedo y creen que tienen todas las enfermedades en el calendario médico, como resultado de las conferencias médicas y discusiones en clase de las diversas enfermedades.

Como se ha indicado, la hipocondría puede a menudo ser Super inducido por envenenamiento tóxico, a través de la eliminación inadecuada de la materia de desecho del cuerpo, también, puede ser provocada por una falsa alarma, a través de un uso inadecuado de la imaginación. En otras palabras, la condición hipocondríaco puede tener como su causa una base físico real, o puede surgir por completo como el resultado de permitir que la imaginación para funcionar salvaje.

23 de 44

Los médicos están bastante de acuerdo en este punto! Dr. Schofield describe el caso de una mujer que tenía un tumor. La colocaron en la mesa de operaciones y le dieron anestesia, cuando ho! el tumor desapareció inmediatamente, y ninguna operación era necesaria. Pero cuando volvió a la conciencia del tumor regresó.

El médico entonces se enteró de que ella había estado viviendo con un familiar que tenía un tumor real, y que su imaginación era tan vívida que ella había imaginado uno sobre sí misma. Ella fue colocada en la mesa de operaciones de nuevo, dado anestésico y luego fue atado alrededor de la mitad para que el tumor no pudiera regresar artificialmente.

Cuando ella revivió se le dijo que una operación exitosa se había realizado, pero que sería necesario usar el vendaje durante varios días. Ella cree que el doctor, y cuando el vendaje fue finalmente removido el tumor no volvió. Ninguna operación lo había realizado. Ella simplemente había aliviado su mente subconsciente la idea de que tenía un tumor y su imaginación no tenía nada que trabajar sobre la idea de salvar a la salud y, como ella nunca había estado enferma, por supuesto, ella se mantuvo normal.

La mente puede curar los males imaginarios exactamente de la misma manera que se convirtió en enfermos con esos males, al auto-sugestión. El mejor momento para trabajar en una imaginación falla es en la noche, al igual que usted está listo para ir a dormir, porque entonces la mente automática o subconsciente tiene todo a su manera, y los pensamientos y sugerencias que le dan al igual que su consciente o días mente está a punto de ir fuera de servicio será examinado y trabajó durante la noche.

Esto puede parecer imposible, pero se puede probar fácilmente el principio mediante el siguiente procedimiento: Usted desea que levantarse a las siete de mañana por la mañana o en otra hora de su horario regular de despertar. Dígase a sí mismo, ya que son casi listo para ir a dormir, tengo que aparecer en siete mañana sin falta. Repita esto varias veces, al mismo tiempo, el hecho de impresionar a su mente que usted realmente debe presentarse en el momento preciso mencionar.

Gire este pensamiento a tu mente subconsciente con la confianza absoluta de que se despierte a las siete de la tarde, y cuando llega la hora de que su mente subconsciente se despertará. Esta prueba se ha realizado con éxito cientos de veces.

24 de 44

La mente subconsciente se despertará usted, a cualquier hora que usted demanda, como si alguien se acercó a su cama y le dio un golpecito en el hombro. Pero hay que dar la orden en términos inequívocos o indefinidos.

Del mismo modo, la mente subconsciente se puede dar cualquier otro tipo de órdenes y se llevará a cabo tan fácilmente, ya que le despierte a una hora determinada. Por ejemplo, dar la orden, ya que está a punto de ir a dormir cada noche, porque tu mente subconsciente para desarrollar confianza en sí mismo, valor, iniciativa o cualquier otra cualidad, y que va a hacer su hacer una oferta.

Si la imaginación del hombre puede crear enfermedades imaginarias y enviar uno a la cama con esos males, también puede, y con la misma facilidad, eliminar la causa de esos males. . . . .

El hombre es una combinación de los equivalentes químicos cuyo valor se dice que es cerca de veinte y seis dólares, con la excepción, por supuesto, de que la energía estupenda llamada la mente humana.

En el agregado de la mente parece ser una máquina complicada, pero en la realidad, en cuanto a la manera en que se puede utilizar se refiere, es lo más cercano a movimiento perpetuo que se conoce.

Funciona automáticamente cuando estamos dormidos, ya que funciona tanto de forma automática y en conjunto con la voluntad, o la sección voluntario, cuando estamos despiertos. La mente se merece el más mínimo análisis posible en esta lección, porque la mente es la energía con la que se hace todo el pensamiento.

Para aprender a pensar exactamente, la enseñanza de que es el único objeto de esta lección, hay que entender a fondo:

Primero: Que la mente puede ser controlado, guiado y dirigido a fines constructivos, creativos.

Segundo: Que la mente puede ser dirigida hacia fines destructivos, y, para que, de manera voluntaria, derribar y destruir a menos que sea con el plan y la deliberación controlada y dirigida de manera constructiva.

Tercero: Que la mente tiene poder sobre todas las células del cuerpo, y se puede hacer para hacer que todas las células para hacer su trabajo perfectamente previsto o puede, por negligencia o mal sentido, destruir a los fines funcionariales normales de cualquiera o todas las células.

Cuarto: Que todos los logros del hombre es el resultado del pensamiento, la parte que sus obras cuerpo físico de importancia secundaria, y en muchos casos sin importancia alguna, excepto como un lugar de vivienda para la mente.

Quinto: Que el mayor de todos los logros, ya sea en la literatura, el arte, las finanzas, la industria, el comercio, el transporte, la religión, la política o descubrimientos científicos, son por lo general los resultados de las ideas concebidas en uno sirve cerebro, pero en realidad transforme en realidad por otros hombres, a través del uso combinado de sus mentes y cuerpos.

*(Lo que significa que la concepción de una idea es de mayor importancia que la transformación de esa idea en más forma material, porque relativamente pocos hombres pueden concebir ideas útiles, mientras que hay cientos de millones de personas que pueden desarrollar una idea y darle forma material después de que ha sido concebido.)*

Sexto: La mayoría de las ideas concebidas en la mente de los hombres no son exactas, es más bien el carácter de opiniones o prejuicios.

Cuando Alejandro Magno suspiró porque no tenía más mundos (como se creía) que podrían ser conquistados se encontraba en un estado de ánimo similar a la de los "Alejandros" actuales de la ciencia, la industria, invención, etc, cuya "pensamientos precisos "han conquistado el aire y el mar, explorado prácticamente cada kilómetro cuadrado de la poca tierra en la que vivimos, y arrebatado a la naturaleza miles de " secretos "que, hace un par de generaciones, habría sido establecidas como" milagros "de lo más sorprendente e imponderable.

*Cuando un hombre realmente se encuentra en la parte superior de la escalera del éxito, nunca está solo, porque no se puede subir al éxito verdadero sin tener otros con él. .*

En todo este descubrimiento y dominio de las meras sustancias físicas no es extraño, por cierto, que casi hemos olvidado y pasado por alto el más maravilloso de todos los poderes, la mente humana!

Todos los hombres de ciencia que han hecho un estudio de la mente humana están de acuerdo fácilmente en esto - que la superficie no se ha rayado en el estudio de la energía maravillosa que se encuentra latente en la mente del hombre, a la espera, como el roble duerme en la bellota, que se despertó y se puso a trabajar.

Aquellos que se han expresado sobre el tema son de la opinión de que el próximo gran ciclo del descubrimiento radica en el dominio de la mente humana. La posible naturaleza de estos descubrimientos se ha sugerido, de muchas maneras diferentes, en casi todas las lecciones de este curso, sobre todo en esta y en las siguientes lecciones del curso.

Si estas sugerencias parecen llevar al estudiante de esta filosofía en aguas más profundas de lo que él o ella está acostumbrada a, tenga en cuenta el hecho de que el estudiante tiene el privilegio de detener a cualquier profundidad deseada, hasta el momento, a través del pensamiento y el estudio, para ir aún más.

El autor de este curso se ha visto en la necesidad de tomar la iniciativa, y para mantener con suficiente antelación, por así decirlo, para inducir al estudiante a ir por lo menos a unos cuantos pasos por delante del rango promedio normal del pensamiento humano. No se espera que cualquier principiante, al principio, tratar de asimilar y poner en uso todo lo que se ha incluido en esta filosofía.

Sin embargo, si el resultado final del curso no es más que sembrar la semilla del pensamiento constructivo en la mente del estudiante se habrá completado el trabajo los autores. Tiempo, además de los estudiantes propio deseo de conocimiento, se encargará del resto. Este es un lugar apropiado para expresar francamente que muchas de las sugerencias transmitidas a través de este curso sería, si se siguen, literalmente, llevar al estudiante más allá de los límites necesarios y las necesidades actuales de lo que se llama comúnmente la filosofía de negocio.

Dicho de otra manera, este curso se profundiza en los procesos de funcionamiento de la mente humana de lo necesario en cuanto a la utilización de esta filosofía como una forma de lograr negocios o el éxito financiero se refiere.

Sin embargo, se presume que muchos estudiantes de este curso que desee profundizar en el estudio de la energía de la mente que pueda ser necesaria para el logro puramente materiales, y el autor ha tenido en cuenta estos estudiantes a través del trabajo de la organización y redacción de este curso .

### **RESUMEN DE PRINCIPIOS involucradas en el pensamiento correcto**

Hemos descubierto que el cuerpo del hombre no es singular, sino plural - que se compone de miles de millones en la parte superior de miles de millones de células vivas, inteligentes, individuales que ejercen un trabajo muy definido, bien organizado de la construcción, desarrollo y mantenimiento del cuerpo humano .

Hemos descubierto que estas células se dirigen, en sus respectivas competencias, por la acción subconsciente o automática de la mente: que la parte subconsciente de la mente puede ser, en gran medida, controlado y dirigido por el consciente o voluntaria sección de la mente. Hemos encontrado que cualquier idea o pensamiento que se mantiene en la mente, a través de la repetición, tiene una tendencia a dirigir el cuerpo físico para transformar este pensamiento o idea en su equivalente material.

Hemos encontrado que cualquier orden que se da adecuadamente a la sección subconsciente de la mente (a través de la ley de auto-sugestión) se llevará a cabo a menos que se desvíe o revocada por otro y el orden más fuerte.

27 de 44

Hemos encontrado que la mente subconsciente no pone en duda la fuente de la que recibe órdenes, ni la solidez de esas órdenes, sino que se procederá a ordenar al sistema muscular del cuerpo para llevar a cabo cualquier orden que recibe.

Esto explica la necesidad de vigilar de cerca el entorno desde el que recibimos sugerencias, y por la cual estamos sutil y silenciosa influencia en momentos y maneras de las cuales no tomamos conocimiento a través de la mente consciente. Hemos encontrado que cada movimiento del

cuerpo humano está controlado ya sea por el consciente o la sección subconsciente de la mente; que un músculo no se puede mover hasta que una orden ha sido enviado a cabo por una o la otra de estas dos secciones de la mente, para el movimiento.

Cuando este principio se entiende bien entendemos, también, el poderoso efecto de cualquier idea o pensamiento que se crea a través de la facultad de la imaginación y la tenemos en la mente consciente hasta que la sección sub-consciente de la mente tenga tiempo de hacerse cargo de que el pensamiento y comenzar el trabajo de transformación en su equivalente material.

Cuando entendemos el principio a través del cual cualquier idea se coloca primero en la mente consciente, y se mantuvo así hasta que la sección subconsciente de la mente lo recoge y se apropia de ella, tenemos un conocimiento práctico de la Ley de Concentración, cubierto por lección siguiente (y, cabría añadir, también tenemos una profunda comprensión de la razón por la Ley de Concentración es necesariamente una parte de esta filosofía).

Cuando entendemos esta relación de trabajo entre la imaginación, la mente consciente y la parte subconsciente de la mente, podemos ver que el primer paso en el logro de cualquier objetivo principal definido es crear una imagen clara de lo que se desea .

Esta imagen se coloca en la mente consciente, a través de la Ley de Concentración, y se mantuvo allí (a través de las fórmulas descritas en la siguiente lección) hasta la sección sub-consciente de la mente lo recoge y lo traduce en su forma definitiva y deseado. Sin duda, este principio ha quedado claro. Se ha afirmado y reafirmado una y otra vez, no sólo con el propósito de describir a fondo, pero, de mayor importancia, para grabar en la mente del estudiante el papel que AYS PL EN TODO logro humano.

28 de 44

**EL VALOR DE ADOPTAR UN OBJETIVO PRINCIPAL** Esta lección sobre Accurate pensamiento no sólo describe el propósito verdadero mosaico de un objetivo principal definido, pero se explica de manera sencilla los principios a través del cual pueden hacerse realidad tal objetivo o propósito.

En primer lugar, creamos el objetivo hacia el cual estamos luchando, a través de la facultad imaginativa de la mente, a continuación, transferir un esquema de este objetivo en el papel al escribir una declaración definitiva de la misma en la naturaleza de un objetivo principal definido.

Por referencia al día de la presente declaración por escrito la idea o cosa que se necesita es captados por la mente consciente de baldosas y entregados a la mente subconsciente, que, a su vez, dirige las energías del cuerpo para transformar el deseo en una forma material.

Fuerte deseo, el deseo profundamente arraigado es el punto de partida de todo logro. Al igual que el electrón es la última unidad de la materia perceptible para el científico, el deseo es la semilla de todos los logros, el lugar de partida, la espalda de los que no hay nada, o al menos no hay nada de lo que tenemos algún conocimiento.

Un objetivo principal definido, que es más que otro nombre para el deseo, no tendría sentido si en base a una profunda arraigada y fuerte deseo por el objeto de la meta principal. Muchas personas



desean para muchas cosas, pero el deseo no es el equivalente de un deseo fuerte, y por lo tanto, los deseos son de poco o ningún valor a menos que se cristalizan en la forma más clara del deseo.

*WM. Wrigley Jr., ha amasado una enorme fortuna, concentrando todos sus esfuerzos en la fabricación y distribución de los mejores paquetes de goma de mascar, lo que demuestra, una vez más, que la semilla del éxito está envuelto en las pequeñas cosas de la vida*

Se cree que los hombres que han dedicado años de investigación con el tema, que toda la energía y la materia a través del universo responden y son controlados por la ley de la atracción que hace que los elementos y las fuerzas de naturaleza similar a reunirse alrededor de ciertos centros de atracción. es a través de la operación de esta misma ley universal de la atracción que la constante, profundamente arraigado, fuerte DESIRE atrae el equivalente o contraparte de la cosa deseada física, o los medios para asegurarla. Hemos aprendido, entonces, si esta hipótesis es correcta, que todos los ciclos de los logros humanos trabajan un poco después de este modo:

29 de 44

En primer lugar, nos imaginamos en nuestra mente consciente, a través de un objetivo definido jefe (en base a un fuerte deseo), un objetivo, entonces enfocamos nuestra mente consciente a este objetivo, por el pensamiento constante de la misma y la creencia en su consecución, hasta que la sección subconsciente de la mente toma la imagen o el contorno de este objetivo y nos impulsa a tomar la acción física necesaria para transformar esa imagen en realidad.

### **Sugestión y autosugestión**

A través de esta y otras lecciones de la Ley, por supuesto, el éxito que el estudiante ha aprendido que las impresiones sensoriales que surjan del entorno querido, o de las declaraciones o acciones de otras personas, se llaman sugerencias, mientras que las impresiones sensoriales que ponemos en nuestra mente están allí por la auto-sugestión o autosugestión.

Todas las sugerencias que vienen de otros, o de medio ambiente, influyen en nosotros sólo después de que las hayan aceptado y los transmiten a la mente subconsciente, a través del principio de la autosugestión, por lo tanto, se considera que la sugerencia se hace, y debe llegar a ser, autosugestión antes de que influye en la mente del que lo recibe. Dicho de otra manera, nadie puede influir en otra persona sin el consentimiento de la influencia, ya que la influencia se hace a través de los propios medios de la autosugestión.

La mente consciente está, durante las horas en que uno está despierto, como un centinela, vigilando la mente subconsciente y alejar todas las sugerencias que tratan de llegar a ella desde el exterior, hasta que esas sugerencias han sido examinados por la mente consciente, pasó a y aceptado .

Esto es Natures forma de salvaguardar al ser humano contra los intrusos que de otro modo tomar el control de cualquier mente deseada a voluntad. Es un arreglo conveniente.

## **EL VALOR DE LA AUTO-SUGERENCIA EN CUMPLIMIENTO DEL OBJETO DE SU OBJETIVO PRINCIPAL DEFINITIVA**

Uno de los mayores usos a los que se puede dirigir el poder de la autosugestión es el de lo que es ayudar a lograr el objetivo de los objetivo principal definido en la vida. El procedimiento por el cual esto puede lograrse es muy simple.

Mientras que la fórmula exacta se ha dicho en la lección dos, y se refiere en muchas otras lecciones del curso, el principio en que se basa estará aquí, de nuevo, que se describe, a saber:

Escriba una declaración clara y concisa de lo que quieres lograr, ya que su principal objetivo definido, que abarca un período de, digamos, los próximos cinco años.

30 de 44

Haga por lo menos dos copias de su declaración, uno para colocarse donde se puede leer varias veces al día, mientras usted está en el trabajo, y el otro para ser colocado en la habitación donde duerme, donde se puede leer varias veces cada uno la noche antes de ir a dormir y poco después te levantas por la mañana.

La influencia sugestiva de este procedimiento (poco práctico que pueda parecer) pronto impresionar al objeto de su principal objetivo definido en su mente subconsciente y, como si por un golpe de magia, que comenzará a observar los acontecimientos que tienen lugar, que le llevará más cerca y más cerca de la consecución de ese objetivo.

Desde el mismo día en que llegue a una decisión definitiva en su propia mente en cuanto a baldosas cosa precisa, condición o posición en la vida que usted desea profundamente, usted podrá observar, si lee libros, periódicos y revistas, que las importantes noticias y otros datos teniendo en el objeto de su principal objetivo definitivo comenzará a llegar a su atención, se dará cuenta, también, que las oportunidades comenzarán a venir a usted que, si abrazado, le llevará más cerca y más cerca de la meta codiciada de su deseo.

Nadie sabe mejor que el autor de este curso lo imposible y poco práctico esto puede parecer a la persona que no está informada sobre el tema de la operación de la mente, sin embargo, esto no es una época favorable para el que duda o el escepticismo, y lo mejor que cualquier persona puede hacer es experimentar con este principio hasta que se haya establecido su viabilidad.

Para la generación actual puede parecer que no hay más mundos que conquistar en el campo de la invención mecánica, pero todo pensador (incluso los que no son pensadores precisos) concederá que apenas estamos entrando en una nueva era de la evolución, la experimentación y el análisis en lo que se refiere a los poderes de la mente humana.

La palabra imposible significa menos ahora que nunca antes en la historia de la raza humana. Hay algunos que se han eliminado en realidad esta palabra de su vocabulario, en la creencia de que el hombre puede hacer cualquier cosa que pueda imaginar y creer que puede hacer!

Hemos aprendido, a ciencia cierta, que el universo está compuesto de dos sustancias: la materia y la energía. A través de la investigación científica paciente hemos descubierto lo que creemos que

es una buena evidencia de que todo lo que es o ha sido en la forma de la materia, cuando se analiza el punto más fino, se remonta a la electrónica, que no es más que una forma de energía.

31 de 44

Por otro lado, todas las cosas materiales que el hombre ha creado se inició en la forma de energía, a través de la semilla de una idea que fue lanzado a través de la facultad imaginativa de la mente humana. En otras palabras, el comienzo de cada cosa material es la energía y el final de la misma es la energía.

Toda la materia obedece a las órdenes de una u otra forma de energía. La forma más conocida de la energía es la que funciona como la mente humana. La mente humana, por lo tanto, es la única fuerza directriz de todo lo que el hombre crea, y lo que puede crear con: Esta fuerza en el futuro, en comparación con lo que él ha creado con ella en el pasado, hará que sus logros del pasado parecen insignificantes y pequeña.

No tenemos que esperar a futuros descubrimientos en relación con las facultades de la mente humana en busca de evidencia de que la mente es la fuerza más grande que conoce la humanidad. Sabemos ahora, que cualquier idea, objetivo o propósito que se fija en la mente y se mantiene con una voluntad de lograr o alcanzar su equivalente físico o material, pone en movimiento los poderes que no pueden ser conquistados.

Buxton dijo: Cuanto más vivo, más seguro estoy de que la gran diferencia entre los hombres, entre el débil y el poderoso, lo grande y lo insignificante, es la energía - la determinación invencible, un propósito, una vez fijado, y luego la muerte o la victoria.

Esa cualidad hará cualquier cosa que se pueda hacer en este mundo - y ningún talento, ninguna circunstancia, ni oportunidades hará una criatura de dos piernas de un hombre sin ella.

Donald G. Mitchell ha dicho muy bien: Resolverse es lo que hace que el hombre manifiesta. No es insignificante resolver; no determinaciones bruto; no fines errantes - Pero eso será fuerte e infatigable que pisa por las dificultades y peligros, como un niño pisotea azulejo jadeantes heladas Bajos de invierno, que enciende el ojo y el cerebro con orgullo latido hacia la inalcanzable. *SE HACE HOMBRES GIGANTES!*

La gran Disraeli dijo: he traído a mí mismo, por mucho la meditación, a la convicción de que un ser con un propósito establecido humana debe cumplirla, y que nada puede resistirse a una voluntad que arriesgar incluso la existencia a partir de su realización.

Sir John Simpson dijo: un apasionado deseo y una voluntad incansable pueden realizar imposibles, o lo que puede parecer que ser tal que el frío, tímido y débil.

32 de 44

Y John Foster añade su testimonio cuando dice: Es maravilloso cómo incluso las víctimas de la vida parecen inclinarse a un espíritu que no va a ceder ante ellos, y dió a subserve un diseño que puedan, en su primera tendencia aparente, amenazan con frustrar.

Cuando se reconoce una empresa, el espíritu decisivo, es curioso ver cómo el espacio despeja torno a un hombre y le deja espacio y libertad. Abraham Lincoln dijo del General Grant: La gran cosa acerca de Grant es su persistencia fresco de propósito. No es fácil emocionado, y él tiene las garras de un bull-dog. Cuando se pone una vez sus dientes en, nada puede quitarse de encima.

### **Los médicos más exitosos son aquellos que mezclan la esperanza y la fe con los medicamentos que prescriben.**

Parece oportuno señalar aquí que un fuerte deseo, que se transforma en realidad, debe ser respaldado con persistencia hasta que sea absorbida por la mente subconsciente. no es suficiente para sentir profundamente el deseo de alcanzar un objetivo principal definido, durante unas pocas horas o unos pocos días, y luego olvidarse de ese deseo. El deseo debe ser colocado en la mente y se mantiene ahí, con persistencia que no conoce la derrota, hasta que la mente automática o subconsciente lleva encima. Hasta este punto debe un paso atrás de la voluntad y empuje: más allá de este punto, el deseo será un paso atrás de ti y te empuje hacia el logro.

La persistencia puede ser comparada con la caída de agua que finalmente se desgasta la piedra más dura. Cuando se haya completado el capítulo final de su vida se encontrará que su persistencia, o la falta de esta cualidad de ley, jugaron un papel importante, ya sea en su éxito o su fracaso. Este autor observó la pelea Dempsey-Tunney, en Chicago. También estudió la psicología previo y en torno a su pelea anterior.

Dos cosas ayudaron Tunney derrota Dempsey, en ambas ocasiones, a pesar de que Dempsey es el más fuerte de los dos hombres, y, como muchos creen, el mejor peleador. Y estas dos cosas, que deletrean Dempseys doom, fueron, en primer lugar, su propia falta de confianza en sí mismo - el temor de que Tunney le puede derrotar, y, en segundo lugar, Tunneys completa autonomía y su creencia de que iba a azotar Dempsey.

Tunney entró en el ring, con la barbilla en el aire, una atmósfera de confianza en sí mismo y de la seguridad escrito en cada uno de sus movimientos. Dempsey entró, con una especie de paso incierto, mirando Tunney de una manera que claramente preguntó, me pregunto lo que el youll hacer a mí?

33 de 44

Dempsey fue azotado, en su propia mente, antes de entrar en el ring. Agentes de Prensa y propagandistas habían hecho el truco, gracias a la capacidad de pensamiento superior a su rival, Tunney.

Y así va la historia, desde la más baja y la más brutal de las ocupaciones, el premio de incendios, en un máximo de las profesiones más altas y encomiable. El éxito es ganado por el hombre que sabe cómo usar su poder de pensamiento.

A lo largo de este curso tanto se ha insistido en la importancia del medio ambiente y el hábito de los cuales crecen los estímulos que ponen ruedas azulejo de la mente humana en funcionamiento. Dichoso el hombre que ha encontrado la manera de excitar o estimular su mente para que los poderes de la mente que funcionarán de manera constructiva, ya que se pueden hacer a hacer cuando se coloca de nuevo de cualquier gran deseo, profundamente arraigado.

Pensamiento exacto es pensar que hace un uso inteligente de todos los poderes de la mente humana, y no se detiene en el examen simple, clasificación y organización de ideas. Pensamiento exacto crea las ideas y se puede hacer para transformar estas ideas en su forma más provechosa y constructiva. . . . .

El estudiante quizás estén mejor preparados para analizar, sin un sentimiento de escepticismo y la duda, los principios establecidos en la presente lección, si el hecho se tiene en cuenta que las conclusiones e hipótesis aquí enumerados no son exclusivas del autor.

He tenido el beneficio de una estrecha colaboración de algunos de los investigadores líderes en el campo de los fenómenos mentales, y las conclusiones alcanzadas, como se ha dicho en todo este curso, se encuentran los de muchas mentes diferentes. . . . .

En la lección de la concentración, se le indicará con más detalle en el método de aplicar el principio de la autosugestión.

De hecho, a lo largo del curso, el principio de desenvolvimiento gradual se ha seguido, en paralelo con la del principio de la evolución de la medida de lo posible. La primera lección que sentó las bases para el azulejo de segundo, y el segundo preparó el camino para el tercero, y así sucesivamente.

He tratado de construir este curso así como la naturaleza construye un hombre - por una serie de pasos cada uno de ellos levanta el estudiante sólo otro paso más y más cerca de la cúspide de la pirámide, que el curso, en su conjunto, representa.

34 de 44

El propósito de la construcción de este curso en la forma indicada es la que no se puede describir con palabras, pero ello se hará evidente y claro con usted tan pronto como hayáis dominado el curso, por su maestría se abrirá para usted una fuente de conocimiento que no puede ser impartida por un hombre a otro, pero es alcanzable sólo educir, extraer y ampliar, desde dentro de la propia mente.

Razón Tile este conocimiento no puede ser impartido por uno a otro es lo mismo que lo que hace que sea imposible para una persona para describir los colores a un ciego que nunca ha visto los colores.

El conocimiento de lo que escribo se me hizo obvio sólo después tuve diligente y fielmente seguido las instrucciones de azulejos que he establecido en este curso para la orientación y la iluminación, por lo tanto, hablo por experiencia cuando digo que no hay ilustraciones símiles o palabras para describir este conocimiento adecuadamente. Sólo puede ser impartida desde dentro.

Con esta vaga pista sobre la recompensa que espera a todos los que con seriedad y de forma inteligente buscar el pasadizo oculto al conocimiento a la que me refiero, ahora vamos a hablar de esa fase del pensamiento exacto que tendrá que lo más alto que se puede ir, excepto a través de la descubrimiento y uso del pasadizo secreto al que me he referido.

Los pensamientos son las cosas!

Es la creencia de muchos que cada pensamiento completado inicia una vibración infinita con que el que lo suelte tendrá que lidiar en un momento posterior, que el hombre, a sí mismo, no es sino el reflejo físico de pensamiento que se puso en marcha por la inteligencia infinita.

Y aquel Verbo fue hecho carne, y habitó entre nosotros (y vimos su gloria, gloria como del unigénito del Padre), lleno de gracia y de verdad.(San Juan i, 13.) La única esperanza que ofrece a la humanidad en toda la Biblia es una recompensa que puede ser alcanzado de ninguna manera, excepto por el pensamiento constructivo. Esta es una declaración sorprendente, pero incluso si usted es un estudiante de primaria e intérprete de la Biblia que usted entienda que es una declaración verdadera.

Si la Biblia es clara en ningún punto por encima de todos los demás, es en el hecho de que el pensamiento es el principio de todas las cosas de carácter material.

Al comienzo de cada lección de este curso usted podrá observar este lema: Usted puede hacerlo si cree que puede! Esta sentencia se basa en una gran verdad que es prácticamente la premisa mayor de toda la enseñanza bíblica. Observe el énfasis que se pone sobre la palabra CREE.

35 de 44

Detrás de esta palabra creer se encuentra el poder con el que puede revitalizar y dar vida a las sugerencias que se pasan a su mente subconsciente, a través del principio de la autosugestión, con la ayuda de la ley de la Mente Maestra. No se pierda este punto. Usted no puede permitirse el lujo de perder, ya que es el principio, el medio y el fin de todo el poder que usted tendrá siempre. Todo pensamiento es creativo!Sin embargo, no todo el pensamiento es constructivo o positivo.

Si tienes pensamientos de la miseria y la pobreza y no ve ninguna forma de evitar estas condiciones, entonces sus pensamientos crearán esas mismas condiciones, y si no te maldice con ellos. Pero invertir el orden, y pensamientos de una naturaleza expectante positivo y sus pensamientos van a crear esas condiciones.

Pensamiento magnetiza toda su personalidad y atrae a usted, las cosas físicas externas que armonizan con la naturaleza de sus pensamientos.Esto se ha puesto de manifiesto en casi todas las lecciones anteriores a éste, sin embargo, se repite aquí, y se repetirá muchas veces más en las lecciones que siguen.

La razón de esta repetición constante es que casi todos los principiantes en el estudio de la operación de la mente por alto la importancia de esta verdad fundamental y eterno. Cuando se planta un objetivo principal definido en su mente subconsciente debe fertilizar con plena convicción de que la inteligencia infinita se presentará y madurar ese propósito en una realidad exactamente de acuerdo con la naturaleza de los efectos. Cualquier cosa menos que esa creencia le traerá decepción.

*En primer lugar adquirir paciencia y perseverancia, a continuación, tomar una decisión, lo que más que quieras, y será casi seguro que lo conseguirás.*

Cuando usted sugiere un objetivo principal definido que encarna un deseo definido, en su mente subconsciente, debe acompañarlo con tanta fe y la creencia en la realización final de ese propósito que en realidad se puede ver a sí mismo en posesión del objeto de la finalidad.

Compórtate de la manera exacta en que lo haría si ya estuviera en posesión del objeto de su propósito definido, desde el momento en que usted sugiere a su mente subconsciente.

No pongo en duda, no se pregunte si los principios de auto-sugestión trabajarán, no lo dudo, pero creen! Sin duda, este punto ha sido suficientemente enfatizado para inculcar en la mente de su importancia.

36 de 44

Creencia positiva en el logro de su propósito definido es el germen con el que se fertiliza el óvulo de su pensamiento, y si usted no puede darle la fertilización, que también podría esperar un sin fertilizar de huevo de gallina para producir un pollo como para esperar que el consecución del objeto de su principal objetivo definido.

Nunca se sabe lo que va a atraer un pensamiento Al traer odias o amas: Para los pensamientos son cosas, y sus alas amplias son más veloces que una paloma mensajera. Siguen la ley del universo, - Cada pensamiento crea su especie, Y acelerar sobre la pista para traerte de vuelta Lo que salió de su mente. Los pensamientos son las cosas! Esta es una gran verdad que, cuando se entiende, te traerá lo más cercano a la puerta de ese secreto pasaje de ida al conocimiento, que se ha mencionado anteriormente, ya que es posible que otra persona pueda traer.

Cuando usted comprender esta verdad fundamental que pronto se encontrará la puerta y abrirla. El poder de pensar como quiera pensar es el único poder sobre el cual tiene el control absoluto.

Por favor, lea y estudie la frase anterior hasta conocer su significado. Si está dentro de su poder para controlar sus pensamientos y luego la responsabilidad recae sobre ti si tus pensamientos serán de lo positivo o negativo del tipo, que trae a la mente uno de los mundos de los poemas más famosos:

*Fuera de la noche que me cubre,*

*Negro como el abismo de polo a polo, agradezco a los dioses si existen por mi alma invicta.*

*Caído en las garras de las circunstancias nunca me he estremecido o gritado en voz alta. Bajo los golpes del destino mi cabeza está ensangrentada, pero erguida.*

*Más allá de este lugar de lágrimas e ira yacen los horrores de la sombra, pero la amenaza de los años Me encuentra y me encontrará, sin miedo. No importa cuán estrecho sea el portal, cuán cargada de castigos la sentencia, soy el amo de mi destino, soy el capitán de mi alma.*

**Henley**

Henley no escribió este poema hasta después de que había descubierto la puerta a ese secreto de forma de paso que he mencionado.

Tú eres el dueño de tu destino y azulejos capitán de su alma, a causa del hecho de que el control de sus propios pensamientos, y, con la ayuda de sus pensamientos, usted puede crear cualquier cosa que desees. . . . . A medida que nos acercamos al final de esta lección, vamos a tirar de la cortina que cuelga sobre la puerta llamada muerte y echar un vistazo en el Más Allá.

37 de 44

He aquí un mundo poblado de seres que funcionan sin la ayuda de los cuerpos físicos. Mira de cerca y, ya sea para bien o para mal, observas que nos fijamos en un mundo poblado por seres de su propia creación, que corresponde exactamente a la naturaleza de sus propios pensamientos a medida que se expresó antes de la muerte.

Ahí están, los hijos de vuestro corazón y de la mente, el modelo de la imagen de sus propios pensamientos. Los que han nacido de su odio y de la envidia y los celos y el egoísmo y la injusticia hacia sus semejantes no hará vecinos muy deseables, pero hay que vivir con ellos de la misma manera, porque son sus hijos y no se puede convertir a cabo.

Usted será lamentable, en efecto, si observa que no tiene hijos que nacieron del amor y la justicia, y la verdad, y la bondad hacia los demás. A la luz de esta sugerencia alegórico, el tema del pensamiento precisa adquiere un nuevo y un aspecto mucho más importante, ¿no?

Si existe la posibilidad de que cada pensamiento se libera en esta vida va a intensificar a cabo, en forma de un ser vivo, para darle la bienvenida después de la muerte, entonces no se necesita ninguna otra razón para guardar todos tus pensamientos más cuidado de lo que se guardará la comida que usted alimenta a su cuerpo físico.

Me refiero a esta sugerencia como alegórico por una razón que usted comprenderá sólo después de que hayan pasado por la puerta de ese pasadizo secreto al saber que he mencionado hasta ahora. Para me preguntes cómo lo sé estas cosas, antes de pasar por esa puerta, sería tan inútil como lo sería para un hombre que nunca ha visto con sus ojos físicos para preguntarme lo que se ve el color rojo como. Yo no estoy instando a aceptar este punto de vista.

Ni siquiera estoy afirmando su solidez. Simplemente estoy cumpliendo con mi deber y descargar mi responsabilidad al darle la sugerencia. Debe llevarlo a un punto en el que usted puede aceptar o rechazar, a su manera, y por su propia voluntad.

El término pensamiento exacto, como se usa en esta lección se refiere al pensamiento, que es de su propia creación. El pensamiento que me viene a usted de los demás, ya sea a través sugerencia o declaración directa, no es pensamiento precisa en el sentido y el propósito de esta lección, aunque se puede pensar que se basa en hechos. Yo os he llevado a la cúspide de la pirámide de la lección sobre el pensamiento preciso. Puedo llevarte más lejos.

38 de 44

Sin embargo, no han ido todo lo lejos, tienes que empezar. A partir de aquí debe ser su propio guía, pero, si no se ha perdido por completo la gran verdad sobre la cual se funda la lección, el hilo no tendrá dificultad en encontrar su propio camino.



Déjame advertirte, sin embargo, no para convertirse en desalentar si la verdad fundamental de esta lección no amanecer sobre vosotros en primera lectura. Puede requerir semanas o incluso meses de meditación para que usted pueda comprender plenamente esta verdad, pero vale la pena trabajar.

Los principios establecidos en el comienzo de esta lección se puede entender y aceptar con facilidad, ya que son de lo más elemental. Sin embargo, a medida que comenzaron a seguir la cadena de pensamiento a lo largo hacia el final de la lección, tal vez se encontrara están realizando en aguas demasiado profundas para que usted pueda entender.

Tal vez pueda lanzar un último rayo de luz sobre el tema, recordando que el sonido de cada voz, y de todas las notas de la música, y de cualquier otra naturaleza que se publica en el momento que usted está leyendo estas líneas está flotando a través de la éter de donde estás. Para escuchar estos sonidos que necesita, pero la ayuda de un equipo de radio moderna. Sin este equipo como un complemento a su propio sentido del oído es incapaz de escuchar estos sonidos.

Si este mismo comunicado se hizo hace veinte años, usted habría creído el que hizo que fuera una locura o un tonto. Pero ahora se acepta la declaración sin lugar a dudas, porque usted sabe que es verdad.

El pensamiento es una forma mucho más alto y más perfectamente organizado de energía que es simple sonido, por lo tanto, no es más allá de los límites de la razón para suponer que cada pensamiento que ahora se libera y cada pensamiento que se ha lanzado alguna vez también en el éter (o en otro lugar) y puede ser interpretado por aquellos que tienen el equipo con el que hacerlo. Y, ¿qué tipo de equipo es necesario? Usted pregunta.

Que serán contestadas cuando hayan pasado algunos hombres mueren antes de tiempo del exceso de alimento, otros mueren de sidra, mientras que otros simplemente se marchitan y mueren porque no tienen nada más que hacer. a través de la puerta que conduce al paso-camino secreto al conocimiento. No se puede responder antes.

El paso sólo se puede llegar por medio de sus propios pensamientos. Esta es una razón por la cual todos los grandes filósofos del pasado amonestaron al hombre a conocerse a sí mismo.

39 de 44

Conócete a ti mismo es y ha sido el grito de los siglos. La vida de Cristo fue una promesa ininterrumpido de esperanza y posibilidad basada enteramente en el conocimiento que todos puedan descubrir que buscan dentro de sus propios seres.

Uno de los misterios sin respuesta de la obra de Dios es el hecho de que este gran descubrimiento es siempre auto-descubrimiento. La verdad de que el hombre es la búsqueda eterna está envuelto en su propio ser: por lo tanto, es inútil buscar muy lejos en el desierto de la vida o en los corazones de otros hombres para encontrarlo.

Para ello usted no trae más cerca de lo que usted está buscando, pero te lleva más lejos de él. Y, puede ser - ¿quién sabe sino a ti? - Que, incluso ahora, cuando termine esta lección, usted está más cerca de la puerta que conduce al paso-camino secreto para el conocimiento de lo que nunca

ha estado antes. Con su dominio de esta lección vendrá una mejor comprensión del principio mencionado en la lección introductoria como el Maestro.

Seguramente que ahora entiendo el motivo de amistosa alianza de cooperación entre dos o más personas. Esta alianza intensifica las mentes de aquellos que participan en ella. y les permite comunicarse con su poder de pensamiento con la inteligencia infinita. Con esta declaración de toda la lección introductoria debe tener un nuevo significado para usted.

En esta lección se ha familiarizado con la razón principal por la que usted debe hacer uso de la ley de la Mente Maestra, mostrando que la altura a la que esta ley se puede hacer para llevar a todos los que entienden y utilizan.

En ese momento usted debe entender astuto unos pocos hombres han llegado a grandes alturas del poder y la fortuna, mientras que otros a su alrededor se quedaron en la pobreza y quieren.

Si usted no entiende ahora la causa de esto, en el momento de dominar las restantes lecciones de este curso. No se desanime si completa comprensión de estos principios no se sigue la primera lectura de esta lección. Esta es la lección de todo el curso que no puede ser totalmente asimilada por los principiantes a través de una lectura. Se renunciará a sus ricos tesoros de conocimiento sólo a través del pensamiento, la reflexión y la meditación.

Por este motivo se le indica que lea esta lección por lo menos cuatro veces, a intervalos de una semana de diferencia. También indica que leas, una vez más, la lección introductoria, que puedan entender con mayor precisión y, definitivamente, la ley de la Mente Maestra y la relación entre esta ley y de los temas tratados en esta lección sobre el pensamiento preciso.

40 de 44

La Mente Maestra es el principio a través del cual usted puede convertirse en un pensador preciso! ¿No es esta declaración tanto simple y significativa?

## **FRACASO**

### **Después de una visita-la-lección con el autor**

#### **Las grandes lecciones de éxito que se puede aprender de vicisitudes.**

AN omnisciente Providencia ha dispuesto que los asuntos de la humanidad para que cada persona que entra en la edad de la razón debe llevar la cruz de fracaso en una forma u otra. Usted ve, en la foto en la parte superior de esta página, el más pesado y el más cruel de todos los cruces, POBREZA!

Cientos de millones de personas que viven en esta tierra hoy en día resulta necesario luchar bajo el peso de la cruz con el fin de disfrutar de las tres necesidades básicas de la vida, un lugar para dormir, algo de comer y ropa para vestir.

Llevar la cruz de la pobreza no es una broma!

Sin embargo, parece significativo que los hombres y mujeres más grandes y de mayor éxito de todos los tiempos consideraron necesario llevar esta cruz antes de que llegaran.

El fracaso es generalmente aceptada como una maldición. Pero pocas personas entienden que el fracaso es una maldición cuando se acepta como tal. Sin embargo, pocos son los que aprenden la verdad que el fracaso es raramente permanente.

Vuelve sobre tus propias experiencias durante algunos años y verá que sus fracasos en general resultó ser una bendición oculta. No enseña a los hombres lecciones que nunca aprendería sin ella.

Además, se enseña en un idioma que es universal. Entre las grandes lecciones impartidas por el fracaso es el de la humildad. Ningún hombre puede llegar a ser grande sin sintiéndose humilde e insignificante en comparación con el mundo que le rodea y las estrellas por encima de él y la armonía con que la naturaleza hace su trabajo.

Por cada hijo rico mans que se convierte en una herramienta útil, trabajador constructivo en favor de la humanidad, hay otros noventa y nueve que prestan servicio útil que vienen a través de la pobreza y la miseria.

Esto parece más que una coincidencia! . . . . .

La mayoría de las personas que se creen fracasos no son fracasos en absoluto. La mayoría de las condiciones que la gente busca sobre como el fracaso son nada más que una derrota temporal. Si usted piedad de ti mismo y sentir que eres un fracaso, pensar en lo mucho peor que sería si tuviera que cambiar de lugar con otros que tienen verdadero motivo de queja.

41 de 44

En la ciudad de Chicago vive una joven y bella mujer. Sus ojos son de un azul claro. Su tez es muy justo. Ella tiene una voz encantadora dulce. Ella es educada y culta. Tres días después de graduarse en una de las universidades de Oriente se descubrió que tenía sangre negra en sus venas.

El hombre a quien estaba prometida se negó a casarse con ella. Los negros no quieren que ella y los blancos no asociará con ella. Durante el resto de su vida, debe llevar la marca de fracaso permanente.

Recuerde, esto es el fracaso PERMANENTE!

En este ensayo se escribe noticia viene de una hermosa niña que nació a una chica soltera y tener en un orfanato, para ser llevados de forma mecánica, sin conocer la influencia de un amor de madres.

A lo largo de la vida de este niño desafortunado debe soportar el peso de un error de otro que nunca puede ser corregido. Qué afortunado eres, no importa lo que pueden ser sus fallas imaginarias, que no es este niño.

Si usted tiene un cuerpo fuerte y una mente sana tiene mucho por lo que debería estar agradecido. Millones de personas de todo sobre usted tienen tales bendiciones.

Un análisis cuidadoso de un centenar de hombres y mujeres a los que el mundo ha aceptado como grandes espectáculos que se vieron obligados a sufrir penurias y derrota temporal y el fracaso, como usted probablemente nunca ha conocido y nunca lo sabrá.

Woodrow Wilson fue a la tumba por completo antes de tiempo, la víctima de la calumnia cruel y decepción, creyendo, sin duda, que él era un fracaso. TIME, el gran hacedor de milagros que los derechos de todos los errores y el fracaso se convierte en éxito, pondrán el nombre de Woodrow Wilson en la parte superior de la página de la realmente grande.

Pocos ahora vive tiene la visión para ver que de fracaso de Wilson vendrá, con el tiempo, una poderosa demanda como para la paz universal que la guerra será imposible.

Lincoln murió sin saber que su fracaso dio base sólida para la nación más grande en la tierra. Colón murió, un prisionero encadenado, sin saber que su fracaso significó el descubrimiento de la gran nación que Lincoln y Wilson ayudó a preservar, con sus fracasos.

No utilice la palabra FRACASO descuidadamente. Recuerde llevar una cruz pesada temporal no es el fracaso. Si usted tiene la semilla real del éxito dentro de ti, un poco de adversidad y derrota temporal sólo servirá para alimentar esa semilla y hacer que estalló en la madurez.

42 de 44

Cuando la Inteligencia Divina quiere un gran hombre o una mujer para hacer algún servicio necesario en el mundo, el afortunado se pone a prueba a través de algún tipo de fallo. si está recibiendo lo que usted cree que es el fracaso, tener paciencia, usted puede estar pasando a través de su tiempo de prueba. Ningún ejecutivo capaz seleccionaría, como sus lugartenientes, los cuales no se había probado para la confiabilidad, la lealtad, la perseverancia y otras cualidades esenciales.

Responsabilidad, y todo lo que va con él en la forma de la remuneración, siempre gravita a la persona que no quiere aceptar la derrota temporal como permanente fracaso. La prueba de un hombre es la lucha que hace, el grano que muestra todos los días, la forma en que se coloca en sus pies y se Parcas numerosos golpes y golpes, un cobarde puede sonreír cuando tríos nada que temer, cuando nada sus barras de progreso, pero se necesita un hombre para levantarse y aplaudir Mientras que algunos otros compañeros de estrellas.

No es la victoria, después de todo, pero la lucha que hace un hermano: el hombre que, impulsado contra la pared, todavía se pone de pie derecho y se los golpes del destino con la cabeza bien alta: Sangrado y moretones, y pálida , es el hombre que va a ganar en el poco a poco, porque él no tiene miedo al fracaso.

Sus los golpes que recibe, y las sacudidas que obtenga, y los golpes que su valor actual, la hora de dolor y arrepentimiento vano, el premio que se escapa a sus manos, que ponen a prueba su temple y probar su valor, no es a los golpes tiene que tratar, pero los golpes se toma en la buena tierra antigua, que muestran si el material es real. Si no pone a menudo una en una posición donde el esfuerzo inusual debe ser inminente.

Más de un hombre ha arrancado la victoria de la derrota, peleando con la espalda contra la pared, donde no podía retroceder. César había querido mucho a conquistar a los británicos. Él navegó tranquilamente sus barcos cargados de soldados a la isla británica, descargado sus tropas y suministros, y luego dio la orden de quemar todas las naves. Llamó a sus soldados a su alrededor, dijo: Ahora se gana o se pierden.No tenemos otra opción.

Ganaron!

Los hombres por lo general ganan cuando se decidan a hacerlo. Grabe sus puentes detrás de ti y observa lo bien que trabaja cuando usted sabe que usted no tiene RETIRO.

43 de 44

Un conductor de coche de la calle tiene un permiso de ausencia mientras él probó una posición en un gran negocio mercantil.

Si no tengo éxito en la celebración de mi nuevo cargo, le comenté a un amigo, siempre puedo volver al trabajo anterior. Al final del mes de baldosas estaba de vuelta, completamente curado de toda ambición de hacer otra cosa que trabajar en un coche de calle.

Si hubiera dimitido en vez de pedir un permiso de ausencia que podría haber hecho el bien en el nuevo trabajo. El movimiento de Clubs Trece, que se está extendiendo por todo el país, nació como resultado de una decepción terrible experiencia de su fundador. Ese choque fue suficiente para abrir la mente a una visión más amplia y más completa de las necesidades de la época, y este descubrimiento llevó a la creación de una de las influencias más destacadas de esta generación.

Los Quince Leyes del Éxito, en el que este curso se basa, surgieron de veinte años de penurias y la pobreza y el fracaso, como rara vez vienen a una persona en toda su vida.

Seguramente aquellos de ustedes que han seguido esta serie de lecciones desde el principio debió leer entre líneas y atrás de ellos una historia de lucha que ha significado la auto-disciplina y auto-descubrimiento como el estudio del camino de la vida, en la imagen de azulejo comienzo de este ensayo, y observar que todo el que viaja ese camino lleva una cruz.

Recuerde, cuando usted toma un inventario de sus propias cargas, que las naturalezas más ricos dones van a aquellos que cumplen con fracaso sin pestañear o silbidos. Naturalezas maneras no son fáciles de entender.

Si lo fueran, nadie podía hacerse la prueba de gran responsabilidad, con el fracaso!

Cuando la naturaleza quiere hacer un hombre, y sacudir a un hombre, y despertar a un hombre, cuando la naturaleza quiere hacer un hombre para hacer el Futures hará cuando ella intenta con toda su habilidad y anhela con toda su alma a crear lo grande y todo ... ¿Con qué astucia le prepara!

¿Cómo se incita y nunca le perdona!

44 de 44

¿Cómo ella lo despierta y le inquieta, y en la pobreza lo engendra ....Cómo a menudo decepciona que ella con frecuencia, unge con lo que la sabiduría le ocultará, sin importarle lo que le betide Aunque su sollozo genio con menosprecio y su orgullo no puede olvidar!

OFERTAS él lucha más difícil aún. Lo hace solo para que sólo los dioses mensajes le llegarán a un alto, de modo que es posible que seguramente le enseñará qué la Jerarquía estaba previsto.

A pesar de que puede no entender lo da pasiones mandar. Cómo despiadadamente le estimula con increíble ardor le revuelve Cuando conmovedoramente lo prefiere!

Lo, la crisis! Lo, baldosas grito que debe llamar a la líder a cabo

Cuando las personas necesitan la salvación ¿Acaso vino a dirigir la nación .... Pues cómo la naturaleza muestra su plan cuando el mundo se ha encontrado - UN HOMBRE!

No hay fracaso. Lo que parece ser el fracaso es por lo general más que la derrota temporal. Asegúrese de que usted no lo acepta como PERMANENTE!

## **Lección Doce CONCENTRACIÓN**

Hay una forma segura de evitar la crítica: ser nada y no hacer nada. Consigue un trabajo como barrendero de la calle y matar a la ambición. El remedio nunca falla.

***"Usted puede hacerlo si cree que puede!"***

En esta lección se ocupa una posición clave en piedra en este curso, por la sencilla razón de que la ley psicológica sobre la que se basa es de vital importancia para todos los demás lección del curso.

Definamos la palabra *concentración*, tal como se utiliza aquí, de la siguiente manera:

*"La concentración es el acto de centrar la mente en un deseo dado hasta que los medios para su realización se han elaborado y puesto en funcionamiento con éxito."*

Dos leyes importantes que entran en el acto de *concentrar* la mente en un *deseo* determinado. Uno de ellos es la ley de la *autosugestión* y la otra es la ley de la *costumbre*. El primero de ellos han descrito a fondo en un lección anterior de este curso, que ahora se describirá brevemente la ley de la *costumbre*.

Hábito surge de medio ambiente - de hacer la misma cosa de la misma manera una y otra vez - de repetición - de pensar los mismos pensamientos una y otra vez - y, una vez formado, se asemeja a un bloque de cemento que se ha endurecido en el molde - en que es difícil de romper.

*El hábito* es la base de todo entrenamiento de la memoria, un hecho que puede demostrar fácilmente en recordar el nombre de una persona a la que acaba de conocer, mediante la repetición de ese nombre una y otra vez hasta que se haya fijado de forma permanente y claramente en su mente.

La fuerza de la educación es tan grande que podemos moldear las mentes y las costumbres de los jóvenes en cualquier forma que queramos y le damos las impresiones de tales *hábitos* como será siempre luego permanecer "-. Atterbury.

Salvo en raras ocasiones en que la mente se eleva por encima de medio ambiente, la mente humana atrae la materia de la cual se crea *el pensamiento*, del entorno circundante, y el *hábito* cristaliza este pensamiento en una: elemento permanente y almacena la basura en la mente subconsciente, donde se convierte en una parte vital de nuestra personalidad que influye en silencio nuestras acciones, forma nuestros prejuicios y nuestros prejuicios, y controla nuestras opiniones.

Un gran filósofo tuvo en cuenta la fuerza de la *costumbre*, cuando dijo: "En primer lugar, soportó, compasión y finalmente abrazar "al hablar de la manera en que los hombres de bien vienen a disfrutar de la delincuencia.

*El hábito* se puede comparar a los surcos en un disco fonográfico, mientras la mente se puede comparar a la punta de la aguja que se ajusta a esa ranura. Cuando cualquier hábito ha sido bien formado (por la repetición del pensamiento o de la acción), la mente se une a y sigue a ese hábito tan de cerca como la aguja de fonógrafo sigue el surco en el registro de cera, no importa cuál sea la naturaleza de ese hábito.

Empezamos a ver, por lo tanto, la importancia de la selección de nuestro entorno con el mayor cuidado, porque el medio ambiente es la zona de alimentación mental, de los cuales el alimento que entra en nuestras mentes se extrae.

Medio Ambiente suministra gran parte de la comida y los materiales de los cuales creamos *pensamos*, y el *hábito* cristaliza éstos en permanencia. Usted, por supuesto, entiende que "medio ambiente" es la suma total de las fuentes a través del cual se ven influidos por ya través de la ayuda de los cinco sentidos de la vista, el oído, el olfato, el gusto y el tacto.

"El hábito es la fuerza que es generalmente reconocido por la persona de pensamiento normal, pero que se ve comúnmente en su aspecto negativo, con exclusión de la fase favorable. Se ha dicho con razón que todos los hombres son 'las criaturas de hábito,' y que "hábito es un cable, tejemos un hilo de ella todos los días y se vuelve tan fuerte que no se puede romper.

"Si es verdad que el hábito se convierte en un tirano cruel, dominante y los hombres de peso contra su voluntad, el deseo y la inclinación - y esto es cierto en muchos casos - la pregunta surge naturalmente en la mente pensando si esta poderosa fuerza no

puede ser aprovechada y controlada al servicio de los hombres, del mismo modo que otras fuerzas de la Naturaleza. Si este resultado se puede lograr, entonces el hombre puede dominar hábito y lo puso a trabajar, en lugar de ser un esclavo de él y servirlo fielmente aunque complinings. Y los psicólogos modernos nos dicen en ningún tono de incertidumbre que el hábito sin duda puede ser tanto mezclar, aprovecha y se puso a trabajar, en lugar de que se les permita dominar las acciones y el carácter de uno y miles de personas han solicitado estos nuevos conocimientos y han convertido a la fuerza de la costumbre en los nuevos canales. , y han obligado a trabajar su maquinaria de la acción, en lugar de que se les permita correr con los residuos, o de lo permitido barrer con las estructuras que los hombres han erigido con el cuidado y los gastos, o de destruir campos mentales fértiles.

"Un hábito es un" camino mental "sobre la que nuestras acciones han viajado desde hace algún tiempo, cada paso haciendo el camino un poco más y un poco más. Si tiene que caminar sobre un campo oa través de un bosque, ¿sabes lo natural que es para que usted pueda elegir el camino más claro en lugar de las menos usadas queridos, y en gran medida en lugar de salir por el campo o por el bosque y hacer un nuevo camino. Y la línea de acción mental es exactamente el mismo. Es el movimiento en la línea de menor resistencia -. Paso sobre el camino trillado Hábitos son creados por la repetición y se forman de acuerdo a una ley natural, observable en todas las cosas animadas y algunos dirían en las cosas inanimadas, así como una instancia de la. este último, se señala que una hoja de papel doblada una vez en una cierta manera se pliega a lo largo de las mismas líneas de la próxima vez. Y todos los usuarios de máquinas de coser, u otras delicadas piezas de maquinaria, saber que como una máquina o un instrumento es una vez 'roto en' Así será tienden a correr a partir de entonces. La misma ley también se observa en el caso de los instrumentos musicales. ropa o guantes forman pliegues en acuerdo con la persona que los utiliza, y estos pliegues vez formado siempre estará en efecto, a pesar de pulsar repetidamente. Ríos y arroyos de agua cortan sus cursos a través de la tierra, y el flujo a partir de entonces a lo largo de la costumbre-por supuesto. La ley está en funcionamiento en todas partes.

"Estos ejemplos le ayudarán a formar la idea de la naturaleza de la costumbre, y le ayudará en la formación de nuevos caminos mentales - nuevos pliegues mentales. Y - recordar esto siempre - el mejor (y se podría decir que la única) manera en que los viejos hábitos se pueden quitar es formar nuevos hábitos para contrarrestar y reemplazar a los indeseables. Formar nuevos caminos mentales sobre los que viajar, y los viejos se convertirá pronto en menos clara y en tiempo prácticamente se llenan por falta de uso. Cada vez que viaje a través del camino del hábito mental deseable, se hace el camino más amplio y profundo, y que sea mucho más fácil viajar de ahí en adelante. Este camino de decisiones mental es una cosa muy importante, y no puede dejar de insistir en que con demasiada fuerza la orden para comenzar a trabajar haciendo los caminos mentales deseables sobre la que quiere viajar. Práctica, práctica, práctica - sea un buen camino-maker ".

Las siguientes son las reglas de procedimiento a través del cual es posible formar los hábitos que usted desea:

*En primer lugar:* Al comienzo de la formación de un nuevo hábito de poner la fuerza y el entusiasmo en su expresión. Siente lo que piensas. Recuerde que usted está tomando los primeros pasos para hacer el nuevo camino mental, que es mucho más difícil en un principio de lo que será después. Hacer el camino tan claro y tan profundo como



sea posible, al principio, de modo que usted puede fácilmente ver que la próxima vez que quiera seguirlo.

*Segundo:* Mantenga su atención firmemente *concentrada* en la nueva ruta de la capacidad, y mantener su mente lejos de las sendas antiguas, para que no se inclinan hacia ellos. Olvídate de las sendas antiguas, y preocuparse sólo por los nuevos que se están construyendo a la orden.

*Tercero:* Viaje a través de sus caminos nuevamente hechos como a menudo como sea posible. Haga oportunidades para hacerlo, sin esperar a que se vayan a producir gracias a la suerte o el azar. Cuanto más a menudo usted se pasa de los nuevos caminos de la tarde llegarán a ser bien gastado y de fácil recorrido. Crear planes para pasar sobre estos nuevos hábitos-rutas, en el comienzo mismo.

Es una coincidencia notable que "AMERICAN" termina con "I CAN".

*Cuarto:* Resista la tentación de viajar a través de los viejos caminos, más fácil que usted ha estado utilizando en el pasado. Cada vez que se resiste a la tentación, más fuerte es lo que se convierten, y más fácil será para que lo haga la próxima vez. Pero cada vez que se ceda a la tentación, más fácil se hace llevadero para producir más, y cuanto más difícil se hace para resistir la próxima vez. Usted tendrá una pelea en al principio, y este es el momento crítico. Pon a prueba tu determinación, persistencia y fuerza de voluntad ahora, en el comienzo mismo.

*Quinto:* Asegúrese de que ha asignado a la derecha camino, ya que su *principal objetivo definido*, y luego seguir adelante sin miedo y sin permitirte dudar. "Ponga su mano en el arado y no mirar hacia atrás." Seleccione su meta, a continuación, hacer buenos caminos mentales profundos, amplios, que conduce directamente a la misma.

Como ya se ha observado, existe una estrecha relación entre el *hábito* y la *autosugestión* (auto-sugestión). A través de la costumbre, un acto realizado en repetidas ocasiones de la misma manera tiene una tendencia a ser permanente, y finalmente llegamos a realizar el acto de forma automática o inconsciente. En tocando un piano, por ejemplo, el artista puede jugar un aparato doméstico, mientras que su mente consciente está en algún otro tema.

La autosugestión es la herramienta con la que cavamos un camino mental; La concentración es la mano que sostiene esa herramienta, y hábito es el mapa o plano que la vínculo mental sigue. Una idea o deseo, para ser transformado en términos de la acción o de la realidad física, deben mantenerse en la mente consciente *fielmente* y *persistentemente* hasta *hábito* comienza a darle permanente formulario.

Volvamos nuestra atención, ahora, con *el medio ambiente*. Como ya hemos visto, que absorben el material para la reflexión de nuestro entorno. El término "medio ambiente" abarca un campo muy amplio. Se compone de los libros que leemos, las personas con las que nos asociamos, la comunidad en la que vivimos, la naturaleza de la obra en la que estamos inmersos, el país o la nación en la que residimos, la ropa que usamos, las canciones que cantar, y, lo más importante de todo, *la formación religiosa e intelectual que recibimos antes de la edad de catorce años*.

El propósito de analizar el tema del *medio ambiente* es para mostrar su relación directa con el personalidad que estamos desarrollando, y la importancia de lo custodiaban que su influencia nos dará los materiales de los cuales podemos alcanzar nuestra *meta principal definida* en la vida.

La mente se alimenta de lo que le suministramos, o lo que se ve obligado a ello, a través de nuestro *medio ambiente*, por lo tanto, vamos a seleccionar nuestro medio ambiente, en la medida de lo posible, con el objeto de suministrar la mente con material adecuado de los cuales para llevar de su labor en la consecución de nuestro *objetivo principal definido*.

Si *el* entorno no es de su agrado, cambie

él!

El primer paso es crear en su mente una imagen exacta, clara y bien redondeado del entorno en el que usted cree que podría alcanzar mejor su *objetivo principal definido* y, a continuación, *centrarse* su mente en la imagen hasta que se transforme en realidad.

En la Lección Dos, de este curso, que ha aprendido que el primer paso que debe tomar, en la realización de un *deseo*, es crear en su mente una imagen querida, bien definida de lo que quieres lograr. Este es el primer principio que debe ser observado en sus planes para el logro del *éxito*, y si no, o se olvida de observarlo, usted no puede tener éxito, salvo por casualidad.

Sus asociados diarias constituyen una de las partes más importantes e influyentes de su entorno, y pueden trabajar para su progreso o su retroceso, según la naturaleza de los asociados. En la medida de lo posible, se debe seleccionar como sus socios diarios más *íntimos* los que están en sintonía con sus objetivos e ideales - especialmente aquellos representados por su *objetivo principal definido* - y cuya actitud mental inspira que con entusiasmo, confianza en sí mismo, la determinación y la ambición.

Recuerde que cada palabra pronunciada en la audiencia, cada espectáculo que llega a los ojos, y cada impresión sensorial que recibe a través de cualquiera de los cinco sentidos, influye en su pensamiento tan cierto como que el sol sale por el este y se pone por el oeste. Siendo esto cierto, no puedes ver la importancia de controlar, en la medida de lo posible, el entorno en el que vive y trabaja? ¿No puedes ver la importancia de la lectura de libros que tratan temas que están directamente relacionados con su *principal objetivo definido*? ¿No puedes ver la importancia de hablar con personas que están en sintonía con sus objetivos, y que le animará y estimulará adelante hacia su consecución?

Vivimos en lo que llamamos un "vigésimo civilización del siglo. "Los principales científicos del mundo están de acuerdo en que la naturaleza ha habido millones de años en crear, a través del proceso de la evolución, nuestro entorno civilizado actual.

¿Cuántos cientos de siglos la llamada indígenas habían vivido en el continente de América del Norte, sin ningún avance notable hacia la civilización moderna, tal como la entendemos, no tenemos forma de determinar. Su entorno era el desierto, y no hizo ningún intento de cambiar o mejorar ese ambiente, el cambio se produjo sólo después de nuevas razas de lejos se acercó y *les impone el entorno de la civilización progresiva, lo que estamos viviendo hoy en día.*

Observe lo que ha sucedido en el breve plazo de *tres siglos*. Cotos de caza se han transformado en grandes ciudades, y el indio ha adquirido la educación y la cultura, en muchos casos, que equivalen a la realización de sus hermanos blancos. (En la Lección Quince, se discuten los efectos del medio ambiente desde una perspectiva mundial, y describe, en detalle, el director de la *herencia social* que es la fuente principal a través del cual los efectos del ambiente pueden imponerse a las mentes de los jóvenes.)

La ropa que usan influencia que, por lo tanto, constituyen una parte de su entorno. Ropa sucia o en mal estado que oprimir y reducir su confianza en sí mismo, mientras que la ropa limpia, de un estilo apropiado, tienen el efecto contrario.

Es un hecho bien conocido que una persona observadora puede analizar con precisión un hombre al ver a su mesa de trabajo, mesa u otro lugar de trabajo. Un escritorio bien organizado indica un cerebro bien organizado. Mostrar me las acciones de la mercantil de bienes y te diré si tiene un cerebro organizado o desorganizado, ya que existe una estrecha relación entre la propia actitud mental y para su entorno físico.

Los efectos del ambiente de vital influyen en las personas que trabajan en fábricas, tiendas y oficinas, que los empresarios se están dando cuenta poco a poco la importancia de crear un ambiente que inspira y anima a los trabajadores.

Un lavandero inusualmente progresista, en la ciudad de Chicago, se ha superado claramente a sus competidores, mediante la instalación en su sala de trabajo un jugador de piano, a cargo de una joven bien vestido que se mantiene en funcionamiento durante las horas de trabajo. Sus lavanderas están vestidos con uniformes blancos, y no hay pruebas sobre el lugar que el trabajo es trabajo pesado. Con la ayuda de este ambiente agradable, este lavandero resulta más trabajo, gana más beneficios, y paga mejores salarios que sus competidores pueden pagar.

Esto nos lleva a un lugar apropiado donde se va a describir el método a través del cual *es* posible aplicar los principios directa e indirectamente relacionados con el tema de *la concentración*.

Vamos a llamar a este método, el -  
**LLAVE MÁGICA PARA EL ÉXITO!**

En presentarle esta "llave mágica" en primer lugar quisiera explicar que no es una invención o descubrimiento mío.

Es la misma clave que se utiliza, de una forma u otra, por los seguidores del Nuevo Pensamiento y todas las demás sectas que se basan en la filosofía positiva de optimismo.

Esta llave mágica constituye un poder irresistible que todos los que se pueden utilizar.

La persona que no recibe ninguna remuneración por sus servicios, excepto lo que viene en el sobre de pago es mal pagado, sin importar la cantidad de dinero que sobre puede contener.

Se gana abrir la puerta a la riqueza! Se abrirá la puerta a la fama!

Y, en muchos casos, será desbloquear la puerta para la salud física.

Se abrirá la puerta a la educación y que dejó en el almacén de toda su capacidad latente. Actuará como una clave de acceso a cualquier posición en la vida para el que están montados.

A través de la ayuda de la llave mágica que hemos abierto las puertas secretas de todos los grandes inventos del mundo.

A través de sus poderes mágicos a todos nuestros grandes genios del pasado se han desarrollado.

Suponga que usted es un trabajador, en una posición servil y desea un lugar mejor en la vida. The Magic Key ayudará a lograr ese propósito! A través de su uso Carnegie, Rockefeller, Hill, Harriman, Morgan y decenas de otros de su tipo han acumulado grandes fortunas de la riqueza material.

Se abrirá puertas de la cárcel y gire vagabundos humanos en útiles, los seres humanos dignos de confianza. Es a su vez el fracaso en éxito y la miseria a la felicidad.

Usted pregunta - "¿Qué es esta llave mágica?"

Y yo respondo con una sola palabra - Concentración Ahora permítanme definir la *concentración* en el sentido en que se usa *aquí!*. En primer lugar, quiero que se entienda claramente que no tengo ninguna relación con el ocultismo, aunque tengo que admitir que todos los científicos del mundo no han logrado explicar los extraños fenómenos producidos a través de la ayuda de *la concentración*.

*Concentración*, en el sentido en el que es aquí utiliza, significa la capacidad, a través de la costumbre y la práctica fija, para mantener su mente en un tema hasta que usted se familiarice a fondo con ese tema y dominado. Esto significa que la capacidad de *controlar su atención y centrarse en un problema dado hasta que haya resuelto*.

Significa la posibilidad de deshacerse de los efectos de los hábitos que desea desechar, y el poder de construir nuevos hábitos que son más a su gusto. Significa completo *dominio de sí mismo*.

Indicando que de otro modo, *la concentración* es la capacidad de *pensar* como quiera pensar, la capacidad de controlar sus pensamientos y dirigirlos a un fin *definido*, y la capacidad para organizar su conocimiento en un plan de acción que es sólida y viable.

Se puede ver fácilmente que en la *concentración* de la mente en su *objetivo principal definido* en la vida, hay que cubrir muchos temas estrechamente relacionados, que se mezclan entre sí y completar el tema principal sobre el que se están concentrando.

*La ambición y el deseo* son los principales factores que entrar en el acto de *concentración* éxito. Sin estos factores, la llave mágica es inútil, y la razón principal por la que algunas personas hacen uso de esta clave es que la mayoría de las personas carecen de *ambición y deseo de nada en particular*.

Deseo todo lo que puede, y si su deseo es dentro de lo razonable y si es lo suficientemente fuerte como la llave mágica de *la concentración* le ayudará a lograr ese propósito. Allí se aprenden los hombres de ciencia que nos han hecho creer que el maravilloso poder de la oración funciona mediante el principio de *la concentración* en la consecución de un *deseo profundamente arraigado*.

Nada fue creado por un ser humano que no fue creado por primera vez en la imaginación, a través de *deseo*, y luego transformado en realidad a través de *la concentración*.

Ahora, vamos a poner la llave mágica a una prueba, a través de la ayuda de una fórmula definida.

En primer lugar, hay que poner el pie en el cuello del escepticismo y la duda! No creyente nunca disfrutó de los beneficios de esta llave mágica. Usted debe creer en la prueba de que está a punto de hacer.

Vamos a suponer que usted ha pensado algo acerca de convertirse en un escritor de éxito, o un poderoso orador, o un ejecutivo de negocios con éxito, o un financiero capaz. Tomaremos hablar en público como sujeto de esta prueba, pero recuerde que usted debe seguir las instrucciones de la carta.

Tome una hoja de papel en blanco, tamaño carta ordinaria, y escribe en él lo siguiente:

*Voy a ser un poderoso orador, porque esto me permitirá prestar el servicio útil mundo lo que se necesita - y porque me va a dar un rendimiento financiero que me va a dar con las cosas materiales necesarias para la vida.*

*Me concentraré mi mente en este deseo durante diez minutos al día, justo antes de retirarse por la noche y justo después de levantarse por la mañana, con el fin de determinar hasta qué punto voy a proceder a convertirlo en realidad.*

*Sé que puedo llegar a ser un orador poderoso y magnético, por lo tanto, voy a permitir que nada interfiera con mi hacerlo.*

*(Firmado .....*

Firme esta prenda y, a continuación, proceder a hacer lo que tiene comprometió su palabra de que lo haría. Sigue así hasta que los resultados deseados se hayan dado cuenta.

Ahora, cuando se llega a hacer su *concentración*, esta es la forma de hacerlo: Mire hacia adelante uno, tres, cinco o incluso diez años y verse a sí mismo como el más poderoso representante de su tiempo. Véase, en su imaginación, una renta adecuada. Véase a sí mismo en su propia casa que usted ha comprado con el producto de sus esfuerzos como un orador o conferenciante. Véase a sí mismo en posesión de una cuenta bancaria bien como una reserva para la vejez. Véase a sí mismo como una persona de influencia, debido a su gran habilidad como

orador público. Mírate a ti mismo dedican a una vida de llamada en la que usted no temer la pérdida de su posición.

Pinta la imagen con claridad, a través de los poderes de su imaginación, y he aquí! que pronto se convertirá transformado en una hermosa imagen del *deseo* profundamente asentado. Utilice este deseo como el principal objeto de su *concentración* y observar lo que sucede.

Ahora tiene el secreto de la llave mágica!

No subestime el poder de la llave mágica, ya que no llegó a vosotros seáis en el misticismo, o porque se describe en un lenguaje que todos los que puedan entender. Todas las grandes verdades son simples en el análisis final, y fáciles de entender, y si no lo son, no son *grandes* verdades.

Utilice esta llave mágica con la inteligencia, y sólo para el logro de fines valiosos, y le traerá felicidad duradera y de éxito. Olvídate de los errores que han hecho y los fracasos-que ha experimentado. Dejar de vivir en el pasado, por qué no sabe que sus ayeres no vuelven? Empezar todo de nuevo, si sus esfuerzos anteriores no han resultado bien, y hacer que los próximos cinco o diez años cuentan una historia de éxito que va a satisfacer sus más altas aspiraciones.

Hacer un nombre por ti mismo y hacer que el mundo sea un gran servicio, a través de *la ambición*, el *deseo* y el *esfuerzo concentrado!*

*Puede hacerlo si cree que puede!*

Por lo tanto, cesó la llave mágica.

.....

La presencia de cualquier idea o pensamiento en su conciencia tiende a producir una sensación de "asociado" y para instar a la acción apropiada o correspondientes. Mantenga un *deseo* profundamente arraigado en su conciencia, a través del principio de *concentración*, y si lo hace con plena fe en su realización el acto atrae a sus poderes de ayuda que todo el mundo científico no ha logrado comprender o explicar con una hipótesis razonable.

Cuando se familiarice con la capacidad de *concentración*, a continuación, entender la razón de elegir un *objetivo principal definido* como el primer paso en la consecución de un éxito duradero.

*Concentre* su mente en la consecución de la objeto de un *deseo* profundamente arraigado y muy pronto se convertirá en un filón-piedra que atrae, a través de la ayuda de las fuerzas de la cual nadie puede explicar, las contrapartes materiales necesarios de ese *deseo*, una declaración de hecho que allana el camino para la descripción de un principio que constituye la parte más importante de esta lección, si no, de hecho, la parte más importante de todo el curso, a saber.:

*Cuando dos o más personas se alían, en un espíritu de armonía, con el fin de alcanzar un fin determinado, si se observa fielmente la alianza, por todos los cual es, que se compone, la alianza trae a cada uno de los cuales está compuesto, poder que es sobrehumano y aparentemente irresistible de la naturaleza.*

Usted tiene una gran ventaja sobre la persona que te difama o hace una injusticia dolosa; lo tienes en tu poder para perdonar a esa persona.

Parte posterior de la declaración anterior es una ley, la naturaleza de la que la ciencia aún no ha determinado, y es esta ley que yo he tenido en cuenta en el marco de mis repetidas declaraciones sobre el poder del *esfuerzo organizado* que se dará cuenta en este Por supuesto.

En química nos enteramos de que dos o más elementos pueden estar tan agravados que el resultado es algo completamente diferente en la naturaleza, de cualquiera de los elementos individuales. Por ejemplo, el agua corriente, conocida en química bajo la fórmula de H<sub>2</sub>O, es un compuesto formado por dos átomos de hidrógeno y un átomo de oxígeno, *pero el agua no es ni*

*hidrógeno ni oxígeno. Este "casarse" de elementos crea una sustancia completamente diferente de la de cualquiera de sus partes componentes.*

La misma ley a través del cual se lleva a cabo esta transformación de los elementos físicos que pueden ser responsables de los poderes aparentemente sobrehumanas derivadas de la alianza de dos o más personas, *en un perfecto estado de armonía y entendimiento*, para el logro de un determinado fin.

Este mundo, y toda la materia de la cual los otros planetas se componen, se compone de electrones (un electrón es la unidad analizable conocido más pequeño de la materia, y se asemeja, en la naturaleza, lo que llamamos electricidad, o una forma de energía). Por otra parte, *pensamos*, y lo que nosotros llamamos "mente", es también una forma de energía, de hecho, es la más alta forma de energía conocida.

El pensamiento, en otras palabras, se *organiza la energía*, y no es improbable que *el pensamiento* es exactamente el mismo tipo de energía como la que generamos con una dinamo eléctrica, aunque de una forma mucho más altamente *organizada*.

Ahora bien, si toda la materia, en el análisis final, consiste en grupos de electrones, que no son más que una forma de energía que llamamos electricidad, y si la mente no es más que una forma de electricidad altamente organizada, ¿no ves cómo se es posible que las leyes que afectan a la materia también pueden gobernar la mente?

Y si la combinación de dos o más elementos de la materia, en la proporción adecuada y en las condiciones adecuadas, producirá algo totalmente diferente de los elementos originales (como en el caso de H<sub>2</sub>O), ¿no ves cómo es posible, de manera que combinar la energía de dos o más mentes que el resultado será una especie de mente compuesta que es totalmente diferente de las mentes individuales que la componen?

Sin duda, usted ha notado la manera en que, que está influenciado mientras que en la presencia de otras personas. Algunas personas que inspiran optimismo y entusiasmo. Su sola presencia parece estimular su mente para una mayor acción, y esto no sólo "parece" que es verdad, pero *es cierto*. Usted ha notado que la presencia de los demás tenía una tendencia a disminuir su vitalidad y deprimir; una tendencia que les puedo asegurar es muy *real!*

Qué, ¿te imaginas, podría ser la causa de estos cambios que vienen sobre nosotros cuando llegamos a un cierto rango de otras personas, a menos que sea el cambio resultante de la mezcla o combinación de sus mentes con el nuestro, a través de la operación de una ley que no es muy bien entendido, pero se asemeja (si, de hecho, no es la misma ley) la ley a través del cual la combinación de dos átomos de hidrógeno y un átomo de oxígeno produce agua.

No tengo ninguna base científica para esta hipótesis, pero me he dado muchos años de reflexión seria y siempre he llegado a la conclusión de que por lo menos es una hipótesis sólida, aunque no tengo ninguna posibilidad, hasta ahora, de reducirlo a una hipótesis comprobables.

Usted no necesita ninguna prueba, sin embargo, que la presencia de algunas personas que te inspira, mientras que la presencia de los demás te deprime, como usted sabe que esto es un hecho. Ahora es lógico pensar que la persona que te inspira y despierta tu mente a un estado de mayor actividad que le da más poder para lograr, mientras que la persona cuya presencia te deprime y disminuye su vitalidad, o hace que *se disipe* en inútil, desorganizado pensó, tiene el efecto contrario sobre ti. Usted puede entender esto mucho sin la ayuda de una hipótesis y no una prueba más de que lo que usted ha experimentado una y otra vez.

Vuelve, ahora, a la declaración inicial de que: "Cuando dos o más personas se alían *en un espíritu de perfecta armonía*, con el fin de alcanzar un fin definido, si esa alianza se *observa fielmente por todos los que la componen*, la alianza trae, a cada uno de los cuales está compuesto, poder que es sobrehumano y aparentemente irresistible de la naturaleza".

Estudio, de cerca, la parte acentuada de la declaración anterior, porque no se encuentra la "fórmula mentales", que, si no se observa atentamente, destruye el efecto del conjunto.

Un átomo de hidrógeno se combina con un átomo de oxígeno no produce agua, ni una alianza sólo de nombre, que no es acompañado de "*un espíritu de perfección*" (entre los que forman el Alianza), produce "*poder que es sobrehumano y aparentemente irresistible de la naturaleza.*"

Me refiero a una familia de la montaña-folk que, desde hace más de seis generaciones, ha vivido en la sección montañosa de Kentucky. Generación tras generación de esta familia llegó y se fue sin ninguna mejora notable de naturaleza mental, cada generación que sigue en los pasos de sus antepasados. Se ganaban la vida de la tierra, y por lo que ellos sabían, o cuidados, el universo consistía en un pequeño lugar de un territorio conocido como el Condado de Letcher. Se casaron estrictamente en su propio "juego", y en su propia comunidad.

Por último, uno de los miembros de esta familia extraviado del rebaño, por así decirlo, y se casó con una mujer bien educada y muy culta desde el vecino estado de Virginia. Esta mujer era uno de esos tipos de gente ambiciosa que habían aprendido que el universo se extendía más allá de la línea de frontera del Condado de Letcher, y la cubierta, por lo menos, la totalidad de los estados del sur. Había oído hablar de la química y de la botánica y de la biología y de la patología y de la psicología, y de muchos otros temas que son de importancia en el campo de la educación. Cuando sus hijos empezaron a venir a la edad de entendimiento, ella habló con ellos de estos temas, y que, a su vez, comenzó a mostrar un gran interés en ellos.

Uno de sus hijos es ahora el presidente de una gran institución educativa, donde la mayoría de estos temas, y muchos otros de igual importancia, son enseñado. Otro de ellos es un destacado abogado, mientras que otro es un médico de éxito.

Su esposa (gracias a la influencia de la mente) es un cirujano dental bien conocida, y la primera de su familia durante seis generaciones, para romper con la tradición por la que la familia había sido atado.

La fusión de su mente con su *le dio el impulso necesario para su acicate y le inspiró con ambición, como él nunca habría sabido sin su influencia.*

Durante muchos años he estado estudiando las biografías de aquellos a quienes el mundo llama *grandes*, y me parece más que una mera coincidencia que en todos los casos en que se disponía de los datos de la persona que era realmente responsable de la *grandeza* estaba en el fondo, detrás de las escenas, y rara vez escuchado por el público culto al héroe. No es raro que es este "poder oculto", una mujercita paciente que ha inspirado a su marido y le instó a grandes logros, como ocurrió en el caso que acabo de describir

Henry Ford es uno de los milagros modernos de esta edad, y dudo que este país, o cualquier otro, nunca produjeron un genio industrial de su igual. Si los *hechos* se conocían (y tal vez se les conoce) podrían encontrar la causa de los logros fenomenales de Ford a una mujer de la que el público oye muy poco - *su esposa!*

Leemos acerca de los logros de Ford y de su enorme ingreso e imaginar lo que será bendecido con la habilidad sin igual, y que es - que es posible que el mundo nunca se habría enterado si no hubiera sido por la influencia modificadora de su esposa, que ha colaborado con él, durante todos los años de su lucha, "*en un espíritu de armonía, con el propósito de alcanzar un fin definido.*"

Derrota, como un dolor de cabeza, nos advierte que algo ha ido mal. Si somos inteligentes buscamos la causa y el beneficio de la experiencia.

Tengo en mente otro genio que es bien conocida por todo el mundo civilizado, Thomas A. Edison. Sus invenciones son tan bien conocidos que no necesitan ser nombrados. Cada vez que se pulsa un botón y encender una luz eléctrica, o escucha un fonógrafo de juego, usted debe pensar en

Edison, pues fue él quien perfeccionó tanto la luz incandescente y el fonógrafo módem. Cada vez que vea una imagen en movimiento que usted debe pensar en Edison, pues era su genio, más que la de cualquier otra persona, que han hecho posible esta gran empresa.

Pero, como en el caso de Henry Ford, de regreso del señor Edison destaca una de las mujeres más notables de América - su esposa! Nadie fuera de la familia de Edison, y quizás muy pocos amigos personales íntimos de ellos, sabe hasta qué punto su influencia se ha hecho posible los logros de Edison. La señora Edison una vez me dijo que la calidad excepcional del Sr. Edison, el que, por encima de todos los demás, era su activo más importante, fue el de -

### *Concentración!*

Cuando el señor Edison comienza una línea de experimentación o investigación o investigación, nunca "vamos a ir" hasta que ya sea que se encuentre por el que se busca o escapes todo lo posible para hacerlo.

Volver al Sr. Edison destacan dos grandes potencias: una es *la concentración* y la otra es la señora Edison!

Noche tras noche, el Sr. Edison ha trabajado con tanto *entusiasmo* que necesitaba, pero tres o cuatro horas de sueño. (Tenga en cuenta lo que se dijo acerca de lamantenimiento de los efectos de *entusiasmo* en la Lección Siete de este curso.)

Planta una semilla de manzana pequeña en el tipo adecuado de suelo, en el momento adecuado del año, y poco a poco va a estallar en una pequeña rama, y luego se expande y crece en un árbol de manzanas. Ese árbol no viene de la tierra, ni viene de las inclemencias del cielo, pero *de ambas fuentes* , y el hombre aún no ha vivido que podría explicar la ley que atrae desde el aire y el suelo de la combinación de Las células de las cuales el árbol de manzana se compone.

El árbol no sale de la semilla de manzana pequeña, pero, *que la semilla es el principio del árbol* .

Cuando dos o más personas se alían, "*en un espíritu de armonía, con el propósito de alcanzar un fin definido,*" el *final* , sí, o el *deseo* de volver de ello, pueden ser comparados con la semilla de la manzana, y la mezcla de las fuerzas de la energía de los dos o más mentes pueden ser comparados con el aire y el suelo de los cuales provienen los elementos que forman los objetos materiales de ese *deseo*.

El *poder* de volver a la atracción y la combinación de estas fuerzas de la mente puede no más tan inexplicable como el poder de nuevo de la combinación de elementos de los cuales un manzano "crece".

Pero la cosa de suma importancia es que un árbol de manzanas se "crecer" de una semilla plantada por lo tanto adecuadamente, un gran *logro* seguirá la mezcla sistemática de dos o más mentes con un objeto definido en vista.

En la Lección Trece verá este principio de esfuerzo aliado llevó a proporciones que casi escalonar la imaginación de todos los que no se han entrenado para pensar en términos de *pensamiento organizado!*

Este curso, en sí, es un ejemplo muy concreto del principio que subyace a lo que hemos denominado *esfuerzo organizado* , pero se dará cuenta que se requiere la totalidad de los dieciséis lecciones para completar la descripción de este principio. Omitir un solo una de las dieciséis lecciones y la omisión afectaría a la totalidad como la eliminación de un enlace afectaría a la totalidad de una cadena.

Como ya he dicho en muchas maneras diferentes, y con el propósito de énfasis, que ahora repito: no es una hipótesis fundada de que cuando uno se concentra la mente en un tema determinado, hechos de la naturaleza que está estrechamente relacionada con la asignatura "verter" a partir de todas las fuentes posibles. La teoría es que un profundamente arraigado *deseo* , una vez



plantada en el tipo adecuado de "suelo mental", sirve como un centro de atracción o un imán que atrae a ella todo lo que armoniza con la naturaleza del *deseo*.

Dr. Elmer Gates, de Washington, DC, es quizás uno de los psicólogos más competentes del mundo. Es reconocido tanto en el campo de la psicología y en otros campos de la ciencia relacionados directa e indirectamente, a través del mundo, como un hombre de la más alta autoridad científica.

Ven conmigo, por un momento, y estudiar sus métodos!

Después de Dr. Gates ha seguido una línea de investigación en la medida de lo posible a través de los canales habituales de investigación, y se ha hecho uso de todos los datos grabados en su mando, sobre un tema determinado, que luego toma un lápiz y una tableta y "se sienta" "Para más información, por *concentrar su mente en ese tema hasta que los pensamientos relacionados con ella comienzan a fluir hacia él*. Él escribe esos pensamientos, ya que venir (desde que él sepa dónde). Me dijo que muchos de sus descubrimientos más importantes vinieron a través de este método. Fue hace más de veinte años que primero hablé con el Dr. Gates sobre este tema. Desde entonces, a través del descubrimiento del principio de la radio, se nos ha provisto de una hipótesis razonable a través del cual para explicar los resultados de estas "sesiones", a saber.:

El éter, como hemos descubierto a través del aparato de radio moderna, está en un estado constante de agitación. Las ondas de sonido están flotando a través del éter en todo momento, pero no se pueden detectar estas ondas, más allá de una corta distancia de su fuente, excepto por la ayuda de instrumentos correctamente sintonizados.

Ahora, parece razonable suponer que *el pensamiento*, que es la forma más altamente organizado de energía conocida, está constantemente enviando ondas a través del éter, pero estas ondas, como las de sonido, sólo puede ser detectada e interpretada correctamente por una mente correctamente sintonizada.

No hay duda de que cuando el Dr. Gates, se sentó en una habitación y se colocó en un estado tranquilo, pasivo de la mente, los que dominan *los pensamientos* en su mente sirven como una fuerza magnética que atrae las relacionadas o similares *las ondas del pensamiento* de otras personas a su paso a través del éter de él.

Tomando un paso más allá de la hipótesis, se me ha ocurrido muchas veces desde el descubrimiento del principio de la radio moderna, que *cada pensamiento que se ha lanzado nunca en forma organizada, de la mente de cualquier ser humano, se encuentra todavía en existencia en el forma de onda en el éter, y está constantemente pasando alrededor y alrededor en un círculo sin fin*, que el hecho de concentrar la mente de uno sobre un tema determinado con intensidad envía *pensado* olas que llegan y se mezclan con las de carácter relacionados o similares, estableciendo así una línea directa de comunicación entre el que hace la *concentración* y los pensamientos de la misma naturaleza que se han establecido previamente en el movimiento.

El ir aún más allá, puede no ser posible para alguien tan a tono su mente y armonizar la frecuencia de vibración de *pensamiento* con la frecuencia de vibración del éter que todo el conocimiento que se ha acumulado a través de los *pensamientos organizados* del pasado está disponible ?

Con estas hipótesis en mente, volver a la Lección Dos, de este curso, y estudiar la descripción de Carnegie de la "mente maestra" a través del cual acumuló su fortuna.

Cuando Carnegie formó una alianza entre más de una veintena de mentes cuidadosamente seleccionados, creó, por lo que significa de la capitalización poder de la mente, una de las fuerzas laborales más fuertes que el mundo haya presenciado. Con unas pocas excepciones notables (y muy desastrosos), los hombres constituyen la "mente maestra", que creó Carnegie pensó y *actuó como uno!*

Y que "mente maestra" (compuesta de muchas mentes individuales) se *concentra* en un solo propósito, la naturaleza de la cual es familiar a todos los que conocía al señor Carnegie, *en particular los que competían con él en el negocio del acero.*

Si ha seguido el récord de Henry Ford, aunque sea ligeramente, que sin duda han observado que los *esfuerzos concentrados* ha sido una de las destacadas características de su carrera. Hace casi treinta años que adoptó una política de normalización en cuanto al tipo general del automóvil que iba a construir, y se mantiene constante hasta que la política. El cambio en la demanda del público le obligó, en 1927, para cambiarlo.

¿No es extraño que la palabra "Boomerang" ha estado en el diccionario de todos estos años sin que haya adquirido notoriedad general que un "Boomerang" es un instrumento que regresa y puede herir la mano que tira?

Hace unos años, me reuní con el ex ingeniero jefe de la planta de Ford, y me dijo de un incidente que ocurrió durante las primeras etapas de la experiencia automovilística de Ford, que claramente apunta al *esfuerzo concentrado* como uno de sus prominentes fundamentos de filosofía económica.

En esta ocasión los ingenieros de la planta de Ford se reunieron en la oficina de ingeniería con el fin de discutir una propuesta de cambio en el diseño de la construcción del eje trasero del automóvil Ford. El señor Ford se levantó alrededor y escuchaba la discusión hasta que cada hombre había tenido su "decir", luego se acercó a la mesa, golpeó el dibujo del eje propuesto con el dedo, y dijo:

"Ahora escucha! Eje usamos hace el trabajo para el que fue concebido, y lo hace bien, y no va a haber más cambios en ese eje!"

Se dio la vuelta y se alejó, y desde ese día hasta hoy la construcción del eje trasero del automóvil Ford se ha mantenido sustancialmente la misma. No es improbable que el éxito de Ford en la construcción y comercialización de automóviles se ha debido, en gran parte, a su política de constante *concentrar* sus esfuerzos posterior de un plan, pero con un *propósito definido* en mente a la vez.

Hace unos años leí el libro de Edward Bok, El hombre de Maine, que es la biografía de su padre-en-ley, el Sr. Ciro HK Curtis, el propietario del Saturday Evening Post, el Ladies 'Home Journal, y varios otros publicaciones. A lo largo del libro

Me di cuenta de que la característica sobresaliente de la filosofía Sr. Curtis fue el de *la concentración* del esfuerzo posterior de un *propósito definido*. Durante los primeros días de su propiedad del Saturday Evening Post, cuando estaba invirtiendo dinero en una empresa de perder por los cientos de miles de dólares, se requiere *un esfuerzo concentrado* que fue respaldado por el valor tales como, pero pocos hombres poseen, para que pueda "continuar".

Leer The Man From Maine. Es una espléndida lección sobre el tema de la *concentración* , y apoya, hasta el más mínimo detalle, los fundamentos en que se basa esta lección.

El Saturday Evening Post es ahora una de las revistas más rentables del mundo, pero su nombre habría sido mucho tiempo que no había olvidado el señor Curtis *concentrado* su atención y su fortuna por un *propósito definido* de lo que es una gran revista.

. . . . .

Hemos visto lo que una parte importante *entorno* y *hábito* juego en relación con el tema de la *concentración*. Vamos a discutir brevemente un tercer tema que hay menos relacionados con el tema de la *concentración* que son los otros dos, a saber, *la memoria* .

Los principios por los que pueda ser debidamente calificado, memoria inquebrantable precisa son pocos y relativamente simple, a saber.:

. 1 *Retención*: El receptor de una impresión sensorial a través de uno o más de los cinco sentidos, y el registro de esta impresión, en forma ordenada, en la mente. Este

proceso puede ser comparada con la grabación de su imagen en la placa sensible de una cámara o Kodak.

. *2 Recuerde:* El revivir o recordar a la mente consciente de esas impresiones sensoriales que han sido grabadas en la mente subconsciente. Este proceso puede ser comparado con el hecho de ir a través de una tarjeta de índice y sacando una tarjeta en la que había sido grabado previamente información.

3. *Reconocimiento:* La capacidad de reconocer una impresión sentido cuando se pone en la mente consciente, y para identificarlo como un duplicado de la impresión original, y asociarlo a la fuente original de la que procede, cuando se registró por primera vez. Este proceso nos permite distinguir entre "memoria" e "imaginación".

Estos son los tres principios que entran en el acto de recordar. Ahora vamos a hacer que la aplicación de estos principios y determinar cómo utilizarlos de manera efectiva, lo cual puede hacerse de la siguiente manera:

*Primero:* Cuando se desea estar seguro de su capacidad para recordar una impresión sensorial, tales como nombre, fecha o lugar, asegúrese de que la vívida impresión de *concentrar su atención en ella* hasta el más mínimo detalle. Una manera eficaz de hacerlo es repetir varias veces, lo que quiere recordar. Al igual que un fotógrafo debe dar una "exposición" momento adecuado para grabar en sí en la placa sensible de la cámara, por lo que debemos dar tiempo a la mente subconsciente para registrar adecuadamente y claramente cualquier impresión sentido de que queremos ser capaces de recordar con preparación.

*Segundo:* Associate lo que desea recordar con algún otro objeto, nombre, lugar y fecha con la que usted está muy familiarizado y que usted puede recordar fácilmente cuando se desee, como, por ejemplo, el nombre de su ciudad natal, su estrecho amigo, el día de su nacimiento, etc, para su mente entonces archivar la impresión sensible que desea ser capaz de recordar, con la que puede recuperar fácilmente, por lo que cuando dar a luz a uno en la mente consciente se trae, también, el otro con él.

*Tercero:* Repetir lo que desea recordar, un número de veces, al mismo tiempo, *concentrar* tu mente en ello, del mismo modo que fijar su mente en una cierta hora en la que usted deseaba que surjan de la mañana, que, como usted sabe, asegura su despertar a esa hora precisa. El defecto común de no ser capaz de recordar los nombres de otras personas, lo que la mayoría de nosotros tenemos, se debe por completo al hecho de que no registramos correctamente el nombre en el primer lugar. Cuando se le presentó a una persona cuyo nombre desea ser capaz de recordar a voluntad, repetir ese nombre cuatro o cinco veces, primero asegurarse de que usted entiende el nombre correctamente. Si el nombre es similar a la de una persona que usted conoce bien, asociar los dos nombres juntos, pensando tanto en lo que se repite el nombre de la persona cuyo nombre desea ser capaz de recordar.

Si alguien te da una carta para ser enviada, mira la letra y luego aumentar su tamaño, en su imaginación, y ver que se cierne sobre un buzón. Fije en su mente una carta aproximadamente del tamaño de una puerta, y asociarlo a un buzón, y se dará cuenta que el primer buzón que pase en la calle le hará recordar tan grande, carta de aspecto extraño, que le tener en su bolsillo.

Supongamos que se presentaron a una señora que se llamaba Elizabeth Shearer, y que deseaba ser capaz de recordar su nombre a voluntad. Mientras repites su nombre asociado con un gran par de tijeras, digamos diez nacimiento, etc, para tu mente entonces archivar la impresión sensible que desea ser capaz de recordar, con la que puede recuperar fácilmente, por lo que al dar a luz a uno en la mente consciente que trae, también, el otro con él.

*Tercero:* Repetir lo que desea recordar, en varias ocasiones, al mismo tiempo, *concentrar* tu mente en ello, del mismo modo que fijar su mente en una cierta hora en la que usted deseaba que

surjan de la mañana, que, como usted sabe, asegura su despertar a esa hora precisa. El defecto común de no ser capaz de recordar los nombres de otras personas, lo que la mayoría de nosotros tenemos, se debe por completo al hecho de que no registramos correctamente el nombre en el primer lugar. Cuando se le presentó a una persona cuyo nombre desea ser capaz de recordar a voluntad, repetir ese nombre cuatro o cinco veces, primero asegurarse de que usted entiende el nombre correctamente. Si el nombre es similar a la de una persona que usted conoce bien, asociar los dos nombres juntos, pensando tanto en lo que se repite el nombre de la persona cuyo nombre desea ser capaz de recordar.

Si alguien te da una carta para ser enviada, mira la letra y luego aumentar su tamaño, en su imaginación, y ver que se cierne sobre un buzón. Fije en su mente una carta aproximadamente del tamaño de una puerta, y asociarlo a un buzón, y se dará cuenta que el primer buzón que pase en la calle le hará recordar tan grande, carta de aspecto extraño, que le tener en su bolsillo.

Supongamos que se presentaron a una señora que se llamaba Elizabeth Shearer, y que deseaba ser capaz de recordar su nombre a voluntad. Mientras repites su nombre asociado con un gran par de tijeras, dicen tres metros de longitud, y la reina Isabel, y se dará cuenta que el recuerdo de cualquiera de la gran par de tijeras o el nombre de la reina Isabel le ayudará a recordar, también, el nombre de Elizabeth Shearer.

Si desea ser capaz de recordar el nombre de Lloyd Keith, sólo tiene que repetir el nombre varias veces y asociarse con el nombre de Lloyd George y Teatro de Keith, cualquiera de los cuales se pueden llamar fácilmente a voluntad.

El *derecho de asociación* es la característica más importante de una memoria bien entrenada, sin embargo, es una ley muy simple. Todo lo que tienes que hacer para hacer uso de ella es registrar el nombre de lo que desea recordar el nombre de lo que usted *puede fácilmente* recordar, y el recuerdo de uno trae consigo la otra.

Hace un amigo casi diez años me dio su número de teléfono de la residencia, en Milwaukee, Wisconsin, y aunque yo no lo anoté lo recuerdo hoy, así como lo hizo el día que me lo dio. Esta es la forma en que lo grabé:

El número y el intercambio fueron Lakeview 2651.

En el momento que me dio el número estábamos parados en la estación de ferrocarril, a la vista del lago Michigan, por lo tanto, he usado el lago como un objeto asociado con el que presentar el nombre de la central telefónica. Dio la casualidad de que el número telefónico se compone de la edad de mi hermano, que tenía 26 años, y mi padre, que era de 51, por lo tanto asociado su nombre con el número, asegurando así su retirada.

Para recuperar la central telefónica y el número, por lo tanto, yo sólo tenía que pensar en el lago Michigan, mi hermano y mi padre.

Un conocido mío se encontró a estar sufriendo de lo que se llama normalmente una "mente errante." Se estaba convirtiendo en "despistado" y no puede recordar.

¿Ves a ese hombre "suerte" allá que ocupe un puesto a través de "atracción"?

Déjame susurrar un secreto al oído - Fate está de pie a la espera para él a la vuelta de la esquina, con un club de relleno, y no se rellena con algodón.

Deja que te diga, en sus propias palabras que siguen, cómo superó esta dificultad:.. "Tengo cincuenta años hace una década he sido un gerente de departamento en una gran fábrica Al principio mis funciones eran fáciles, entonces la empresa había la rápida expansión de los negocios que me dio añadió responsabilidades.

Varios de los hombres jóvenes en mi departamento desarrollado la energía inusual y la capacidad - al menos uno de ellos tenía los ojos puestos en mi trabajo.

"Yo había llegado a la edad en la vida cuando un hombre le gusta estar cómodo y, después de haber estado en la compañía desde hace mucho tiempo, sentí que podía instalarse con seguridad

de nuevo en una plaza fácil. El efecto de esta actitud mental era poco menos que desastroso mi posición.

"Hace como dos años me di cuenta de que mi poder de *concentración* se estaba debilitando y mis deberes estaban volviendo fastidioso descuidé mi correspondencia hasta que miré con temor a la pila formidable de letras;. informes acumulados y subordinados estaban incomodados por el retraso me senté en. mi escritorio con mi mente vagando otra parte.

"Otras circunstancias mostraron claramente que mi mente no estaba en mi trabajo, me olvidé de asistir a una importante reunión de los responsables de la empresa Uno de los empleados menores de me tomó un mal error cometido en una estimación sobre" un cargamento de mercancías, y. , por supuesto, se encargó de que el gerente se enteró del incidente.

"Yo estaba alarmado por la situación! Y pedí una semana de vacaciones para pensar las cosas. Estaba decidido a renunciar, o encontrar el problema y remediarlo. Unos días de introspección sincera en una estación de montaña de fuera del-camino convencidos que yo estaba sufriendo de un caso normal de la mente errante que me faltaba en la. *concentración* , mis actividades físicas y mentales en el mostrador había convertido inconexa que estaba descuidado y perezoso y negligente - todo porque mi mente no estaba. *Alerta* en el trabajo. Cuando había diagnosticado mi caso con satisfacción a mí mismo que junto interponga el recurso. Necesitaba un nuevo conjunto completo de *los hábitos de trabajo*, y he hecho una determinación de adquirirlos.

"Con papel y lápiz esboqué un plan para cubrir la jornada de trabajo: Primero, el correo de la mañana, y luego, las órdenes de trabajo que deban proveerse dictado, conferencia con los subordinados y deberes misceláneos; finalizando con un escritorio limpio antes de irme" "*¿Cómo se forma hábito?*" , me pregunté mentalmente.

`Por la repetición," volvió la respuesta. -Pero he estado haciendo estas cosas una y otra vez miles de veces, "el otro compañero en mí protestó. `Es cierto, pero no en orden *concentrada* manera-respondió el eco.

"Regresé a la oficina con la mente en la correa, pero inquieto, y puse mi nuevo horario de trabajo en vigor a la vez. He realizado las mismas funciones con el mismo entusiasmo y lo más cerca posible a la misma hora todos los días. Cuando comenzó mi mente escabullirse rápidamente me trajo de vuelta.

"A partir de un estímulo mental, creado por la fuerza de voluntad, que avanzaba en la *construcción de hábitos* . Día tras día, he practicado la *concentración* del pensamiento. Cuando encontré *repetición* sentirse cómodo, entonces supe que había ganado. "

Su capacidad para entrenar a su memoria, o para desarrollar cualquier hábito que desee, es una cuestión, exclusivamente, de ser capaz de *fijar su atención en un tema determinado hasta que el contorno de ese tema se ha impresionado a fondo en la "placa sensible" de tu mente* .

*Concentración* , en sí, no es más que una cuestión de control de la *atención!*

Usted podrá observar que al leer una línea de impresión con la que no está familiarizado, y que nunca se ha visto antes, y luego cerrar los ojos, se puede ver que la línea tan clara como si estuviera mirando en la página impresa. En realidad, usted está "buscando en ella," no está en la página impresa, sino en la placa sensible de su propia mente. Si intenta este experimento y no funciona la primera vez, es debido a que no *se concentre su atención* en la línea lo suficientemente cerca!

Repita el ejercicio varias veces y, finalmente, usted tendrá éxito.

Si desea memorizar la poesía, por ejemplo, puede hacerlo muy rápidamente por entrenarse para fijar su *atención* en las líneas tan de cerca que se puede cerrar los ojos y ver en su mente con tanta claridad como los ves en la página impresa .

Tan importante es el tema del *control de la atención* que me siento impulsado a destacar de tal manera que no pase por la ligera. Tengo reservada referencia a este importante tema hasta

el último, como colofón a esta lección, por la razón que yo considero que es, con mucho, la parte más importante de la lección.

Resulta sorprendente que sufren las personas que hacen una práctica de la "bola de cristal" se deben, por completo, a su capacidad para *fixar la atención* sobre un tema determinado durante un período ininterrumpido mucho más allá de lo ordinario.

La bola de cristal no es más que *la atención concentrada!*

Yo ya he hecho alusión a lo que ahora voy a afirmar que mi creencia, a saber, que es posible, a través de la ayuda de *la atención concentrada*, para alguien tan a tono mente a la vibración del éter que todos los secretos del mundo de la fenómenos mentales insondables y desconocido puede llegar a ser como libros abiertos que pueden ser leídos a voluntad.

¡Qué pensamiento es para reflexionar sobre!

Soy de la opinión, y no sin pruebas sustanciales para apoyarme, que es posible que uno desarrolle la capacidad de *fixar la atención* tan bien que uno puede "sintonizar" y entender lo que es en la mente de cualquier persona. Pero esto no es todo, ni es la parte más importante de una hipótesis a la que he llegado después de muchos años de investigación cuidadosa, para

Estoy convencido de que uno puede ir tan fácilmente un paso más allá y "sintonizar" en la *mente universal* en la que todo el conocimiento se almacena en las que puede ser apropiado por todos los que dominan el arte de venir después de él.

Para una mente muy ortodoxa estas declaraciones pueden parecer muy irracional, pero, para el estudiante (y, hasta ahora, no son más que unas pocas personas en el mundo que son más que simples estudiantes de grado elemental, de este tema), que ha estudiado este tema con un grado apreciable de comprensión, estas hipótesis no parece sólo posible, sino *absolutamente probable*. Pero poner la hipótesis de que una prueba de su propio!

Puede seleccionar hay mejor tema sobre el cual hacer un experimento del que se ha seleccionado como su *principal objetivo definido* en la vida.

Memorice su *principal objetivo definido* para que pueda repetirlo sin mirar la página escrita, a continuación, hacer una práctica de *fixar su atención en él, al menos, dos veces al día*, siguiendo los siguientes pasos:

Ve a un lugar tranquilo donde no serán molestados; sentarse y relajarse por completo su mente y su cuerpo, y luego cierra los ojos y coloque los dedos en los oídos, lo que excluye las ondas sonoras normales y todas las ondas de luz. En esa posición repita su *principal objetivo definido* en la vida, y como usted lo ve, en su imaginación, en plena posesión del objeto de ese objetivo. Si una parte de su objetivo es la acumulación de dinero, ya que sin duda lo es, entonces ve a sí mismo en posesión de ese dinero. Si una parte del objeto de la *meta definida* es la propiedad de una casa, y luego ver una imagen de esa casa, en su imaginación, al igual que usted espera ver en la realidad. Si una parte de su *objetivo definitivo* es convertirse en un poderoso e influyente orador público, entonces ve a sí mismo antes de una enorme audiencia, y *se siente* a sí mismo jugando con las emociones de ese público como un gran violinista que jugar con las cuerdas del violín.

Al acercarse al final de esta lección, hay dos cosas que usted puede hacer, a saber.

*Primero:* Usted puede comenzar ahora, para cultivar la capacidad de *fixar la atención*, en la voluntad, sobre un tema dado, con la sensación de que esta capacidad, cuando esté plenamente desarrollado, ¿podrías traer el objeto de su *principal objetivo definido* en la vida, o bien,

*Segundo:* Es posible inclinar la nariz en el aire y con la sonrisa de un cínico decir a ti mismo - "Bosh" y por lo tanto etiquetarte un *tonto!*

Haga su elección!

Esta lección no fue escrita como un argumento, ni como objeto de un debate. Es su privilegio de aceptar, en su totalidad o en parte, o rechazarlo, lo que le apetezca.

Los peces no pican sólo por el deseo, guarda un pull-in'!

Cambie su cebo y seguir pescando;

Mantenga un pull-in '!

La suerte no está clavada, a cualquier lugar;

Los hombres que la envidia, como que no, te envidio su trabajo y mucho! Mantenga un pullin

Pero en este lugar me gustaría señalar, sin embargo, que esto no es una época de escepticismo o duda. Una época que ha conquistado el aire por encima de nosotros y el mar debajo de nosotros, que nos ha permitido aprovechar el aire y lo convertimos en un mensajero que llevará el sonido de nuestra voz al otro lado de la tierra en la parte fraccional de un segundo, sin duda No es una edad que le da aliento a los "*Thomasés dudosos*" o el "*Yo no-creer-que Joneses*".

La familia humana ha pasado a través de la "Edad de Piedra" y la "Edad de Hierro" y el "Steel Age", y menos que yo haya interpretado en gran medida la tendencia de los tiempos es que ahora entra en el "Power Age Mind", que eclipsará, en el logro estupendo, todas las otras "edades" combinados.

*Aprenda a reparar su atención en un tema determinado, a voluntad, cualquiera que sea la longitud de tiempo que usted elija, y habrás aprendido el pasaje de ida secreto del poder y un montón!*

Esta es *la concentración!*

Usted va a entender, de esta lección, que el objeto de formar una alianza entre dos o más personas, y creando así una "Inteligencia", es la aplicación de la Ley de Concentración más eficaz de lo que podría ser aplicado a través de los esfuerzos de la mas uno persona.

El principio denominado "Inteligencia" no es nada más ni menos que la concentración de grupos de poder de la mente sobre la consecución de un objeto determinado o al final. Mayor poder viene a través de la concentración de la mente del grupo debido a la "intensificación" proceso Producido por la reacción de una mente sobre otra u otras personas.

VS persuasión. FUERZA

El éxito, como se ha dicho en docenas de diferentes maneras a lo largo de este curso, es en gran medida una cuestión de negociación discreta y armoniosa con otras personas. En términos generales, el hombre que sabe cómo "hacer que la gente a hacer cosas" que él quiere que se haga puede tener éxito en cualquier profesión.

Como colofón apropiado para esta lección, en la Ley de Concentración, describiremos los principios por los que se influyeron en los hombres, a través del cual se obtiene la cooperación, a través del cual se elimina el antagonismo y la amistad desarrollada.

Fuerza a veces se pone lo que parecen ser unos resultados satisfactorios, pero la fuerza, solo, nunca se ha construido y no puede construir un éxito duradero.

La guerra mundial ha hecho más que cualquier cosa que ha ocurrido en la historia del mundo para mostrar la inutilidad de la fuerza como medio para influir en la mente humana. Sin entrar en detalles o el recuento de los casos que podrían citarse, todos sabemos que la fuerza era la base sobre la que la filosofía alemana se ha construido durante los últimos cuarenta años. La doctrina de que *podría* hacer que *la derecha* tuvo un juicio en todo el mundo y fracasó.

El cuerpo humano puede ser encarcelado o controlada por la fuerza física, pero no ocurre lo mismo con la mente humana. Nadie en la tierra puede controlar la mente de una persona normal y saludable si esa persona decide ejercer su derecho dado por Dios para controlar su propia mente.

La mayoría de la gente no ejercer este derecho.

Ellos van por el mundo, gracias a nuestro sistema educativo deficiente, sin haber descubierto la fuerza que está latente en sus propias mentes. De vez en cuando sucede algo, más bien el carácter de un accidente que cualquier otra cosa, lo que despierta una persona y le hace descubrir que su

verdadera fuerza está y cómo usarlo en el desarrollo de la industria o de una de las profesiones. Resultado: un genio ha nacido!

Hay un momento determinado en el que la mente humana se detiene el aumento o la exploración a menos que algo fuera de la rutina diaria pasa a "empujar" la vuelta este obstáculo.

En algunas mentes este punto es muy baja y en otros es muy alta. En otros más, varía entre bajo y alto.

La persona que descubre una manera de estimular su mente artificial, despertarla y hacer que vaya más allá de este punto de parada media frecuencia, es seguro que será recompensado con la fama y la fortuna si sus esfuerzos son de carácter constructivo.

El educador que descubre una manera de estimular cualquier min y hacer que se eleve por encima de este punto de parada promedio sin efectos reaccionarios malos, le conferirá una bendición para la raza humana sin parangón en la historia del mundo. Nosotros, por supuesto, no tenemos referencia a los estimulantes físicos o narcóticos.

Estos siempre serán despertar la mente por un tiempo, pero eventualmente arruinar por completo. Contamos con referencia a un estimulante puramente mental, como el que viene a través de un intenso interés, el deseo, el entusiasmo, el amor, etc, de los cuales una "Inteligencia" puede ser desarrollado los factores.

La persona que hace este descubrimiento contribuirá en gran medida a la solución del problema de la delincuencia. Usted puede hacer casi cualquier cosa con una persona cuando se aprende cómo influir en su mente. La mente se puede comparar a un gran campo. Es un campo muy fértil que produce siempre un cultivo después de la clase de semilla que se siembra en ella. El problema, entonces, es saber cómo seleccionar el tipo adecuado de semillas y cómo sembrar esa semilla para que se arraiga y crece rápidamente. Estamos sembrando semillas en nuestra mente todos los días, cada hora, es más, cada segundo, pero lo estamos haciendo promiscuamente y más o menos inconscientemente. Tenemos que aprender a hacerlo después de un cuidadosamente preparado *el plan*, de acuerdo con un diseño bien diseñado!

Semillas sembradas al azar en la mente humana trae una cosecha al azar! No hay escape de este resultado.

La historia está llena de casos notables de los hombres que han pasado de ser respetuosos de la ley, los ciudadanos constructivos, pacíficos para itinerantes, criminales violentos. También tenemos miles de casos en que los hombres del tipo bajo, vicioso, llamado criminal se han convertido en ciudadanos constructivos, respetuosos de la ley. En cada uno de estos casos se llevó a cabo la transformación del ser humano en la mente del hombre. Creó en su propia mente, por una razón u otra, una imagen de lo que, él deseaba y luego procedió a transformar esa imagen en realidad. Como cuestión de hecho, si una foto de, cualquier ambiente, condición o cosa que se representa en la mente humana y si la mente se centra o se concentra en esa foto lo suficiente y lo suficientemente persistente, y respaldado por un *fuerte deseo* de la cosa representado, no es más que un pequeño paso en la foto, a la realización de la misma en forma física o mental.

La segunda guerra mundial trajo muchas tendencias sorprendentes de la mente humana que corroboran el trabajo que el psicólogo ha llevado a cabo en su investigación sobre el funcionamiento de la mente. El siguiente relato de una áspera, tosca, inculta, alpinista joven indisciplinado es un excelente ejemplo de ello:

Luchó por su religión, héroe de la Guerra GRAN EMPRESA

-----

Rotarios planean presentar Granja de Arvin York,

Iletrado Tennessee Squirrel Hunter

POR GEORGE W. DIXON



Cómo Arvin Cullom York, un iletrado Tennessee cazador de ardilla, se convirtió en el principal héroe de las fuerzas expedicionarias americanas en Francia, forma una romántica capítulo en la historia de la guerra mundial.

York es un nativo del condado de Fentress. Nació y se crió entre los montañeros resistentes de los bosques de Tennessee. No hay ni siquiera un ferrocarril en el condado de Fentress. Durante sus primeros años que tenía fama de ser un personaje desesperado. Era lo que se conoce como un hombre armado. Fue muerto a tiros con un revólver, y su habilidad con el rifle era conocido por todas partes en el pueblo llano de las colinas de Tennessee.

Un día, una organización religiosa, puso su tienda en la comunidad en la que vivían York y sus padres.

Era una extraña secta que llegó a las montañas en busca de conversos, pero los métodos de los evangelios del nuevo culto estaban llenos de fuego y emotividad.

Denunciaron el pecador, el carácter vil y el hombre que se aprovechó de su vecino. Señalaron la religión del Maestro como un ejemplo que todos debemos seguir.

#### ALVIN CONSIGUE LA RELIGIÓN

Alvin Cullom York sorprendió a sus vecinos una noche por arrojándose hacia abajo en el banco de los dolientes. Los viejos se agitaron en sus asientos y las mujeres estiraban el cuello, como York luchó con sus pecados en las sombras de las montañas de Tennessee.

York se convirtió en un ardiente apóstol de la nueva religión. Se convirtió en un exhortador, líder en la vida religiosa de la comunidad y, aunque su puntería era tan mortal como siempre, nadie al que anduvo en el camino de la rectitud teme.

Aquí hay doce buenas razones para el fracaso. El primero de ellos es la declarada intención de hacerlo no más de uno se le paga por hacer, y la persona que hace esta confesión puede ver a los otros once dando un paso antes de un espejo.

Cuando las noticias de la guerra llegó a esta sección remota de Tennessee y los montañeros se les dijo que iban a ser "reclutados", York creció hosco y desagradable. No creía en matar seres humanos, incluso en la guerra. Su Biblia lo enseña,

"No matarás". Para él esto era literal y final. Fue catalogado como un "objeto de conciencia".

Los proyectos de los agentes anticipan problemas. Sabían que su decisión estaba tomada, y que tendrían que llegar a él de alguna manera que no sea por amenazas de castigo.

#### GUERRA EN UNA CAUSA SANTO

Fueron a York con una Biblia y le demostraron que la guerra estaba en una causa santa - la causa de la libertad y de la libertad humana. Señalaron que hombres como él fueron llamados por las autoridades superiores para que el mundo libre, para proteger a las mujeres y niños inocentes de violación, para hacer que la vida valga la pena vivir para los pobres y oprimidos, para superar la "bestia" representado en las Escrituras, y para que el mundo sea libre para el desarrollo de los ideales cristianos y masculinidad y la feminidad cristiana. Fue una lucha entre los ejércitos de la justicia y las hordas de Satanás. El diablo estaba tratando de conquistar el mundo a través de sus representantes elegidos, el Kaiser y sus generales.

Los ojos de York brillaban con una luz intensa. Sus grandes manos se cerraron como un torno. Sus fuertes mandíbulas quebraron.

"El Kaiser", susurró entre dientes, "la bestia! El destructor de las mujeres y los niños! Le mostraré donde debe estar si alguna vez tengo a tiro de él!"

Él acarició su rifle, besó a su madre adiós y le dijo que la volvería a ver cuando el Kaiser había sido puesto fuera del negocio.

Se fue al campo de entrenamiento y se perfora con la atención escrupulosa y estricta obediencia a las órdenes.

Su habilidad en el tiro al blanco llamó la atención. Sus compañeros se quedaron perplejos a sus altas puntuaciones. No habían contado que un cazador de ardilla selva virgen tendría material fino por un francotirador en las trincheras de primera línea.

Parte de York en la guerra ya es historia. General Pershing le ha designado como el héroe individual más importante de la guerra. Ganó cada decoración, incluyendo la Medalla del Congreso, la Croix de

Guerre, la Legión de Honor. Se enfrentó a los alemanes sin miedo a la muerte. Estaba luchando para reivindicar su religión, por la santidad del hogar, el amor de las mujeres y los niños, y la preservación de los ideales del cristianismo y las libertades de los pobres y oprimidos. El miedo no estaba en su código o su vocabulario.

Su bacalao atreverse electrificado más de un millón de hombres y establezca el mundo para hablar de este extraño, héroe iletrados de las colinas de Tennessee.

Aquí tenemos un caso de un joven montañero que, de haber sido abordado desde un ángulo ligeramente diferente, sin duda se habría resistido a la conscripción, y es probable que no, que se han vuelto tan amargado hacia su país que se habría convertido en un proscrito, mirando una oportunidad para contraatacar a la primera oportunidad.

Los que se acercó a él sabía algo de los principios a través del cual la mente humana trabaja. Ellos sabían cómo administrar joven York por primera venciendo la resistencia que había trabajado en su propia mente. Este es el punto en el que miles de hombres, a través de la comprensión inadecuada de estos principios, son arbitrariamente clasificados como criminales y tratados como peligrosos, gente viciosa. A través de la sugerencia que estas personas podrían haber sido tratados tan eficazmente como se manejó joven York, y se convirtió en útiles, los seres humanos productivos.

En su búsqueda de los medios para entender y manipular su propia mente para que pueda convencer a él para crear lo que desee en la vida, vamos a recordar que, sin una sola excepción, algo que le irrita y provoca a la ira, el odio, aversión, o el cinismo, es destructiva y muy malo para usted.

*Nunca se puede obtener el máximo o incluso un medio razonable de la acción constructiva de su mente hasta que haya aprendido a controlarla y evitar que se vuelva estimulado por la ira o el miedo!*

Estos dos aspectos negativos, la ira y el miedo, son positivamente destructivo para la mente, y siempre y cuando se les permite permanecer, usted puede estar seguro de los resultados poco satisfactorios y lejos debajo de lo que usted es capaz de producir.

En nuestra discusión sobre el medio ambiente y el hábito nos enteramos de que la mente individual es susceptible a las sugerencias de medio ambiente, que las mentes de los individuos de una mezcla de gente entre sí conforme a la sugerencia de la influencia predominante del líder o figura dominante. Sr. JA Fisk nos ofrece un interesante relato de la influencia de la sugestión mental en la reunión de avivamiento, que lleva a cabo la declaración de que la mente multitud combina en una sola, de la siguiente manera:

#### SUGERENCIA MENTAL EN EL RENACIMIENTO

La psicología moderna se ha establecido firmemente el hecho de que la mayor parte de los fenómenos de la "renovación" religiosa es *psíquico* y no espiritual en su naturaleza, y de *forma anormal psíquica* en eso. Las principales autoridades reconocen el hecho de que la emoción encargado mental sobre las apelaciones emocionales del "revival" deberá ser clasificado con los fenómenos de sugestión hipnótica en lugar de con la de verdad, la experiencia religiosa. Y aquellos que han hecho un estudio minucioso de la materia creen que en lugar de tanta expectación que tiende a elevar la mente y exaltar el espíritu del individuo, sirve para debilitar y degradar la mente y el espíritu prostituta arrastrándolo en el fango de anormal frenesí psíquico y

exceso emocional. De hecho, algunos observadores cuidadosos, familiarizados con los fenómenos respectivos, la reunión "renacimiento" religioso se clasifica con el público "entretenimiento" hipnótico como un ejemplo típico de intoxicación psíquica y el exceso de histérica.

David Starr Jordan, rector emérito de Leland La Universidad de Stanford, dice: "Whisky, la cocaína y el alcohol trae locura temporal, y lo mismo ocurre con un renacimiento de la religión." El difunto profesor William James, de la Universidad de Harvard, el eminente psicólogo, dice: "revivalismo religioso es más peligroso para la vida de la sociedad de la embriaguez."

Debería ser innecesario decir que en esta lección, el término "renacimiento" se utiliza en el significado más estrecho que indica la típica excitación emocional religioso conocido por el término en cuestión, y no está destinada a aplicarse a la experiencia religiosa más viejo y respetado designado por el mismo término, que fue tan altamente reverenciado entre los puritanos, luteranos y otros en el pasado. Una obra de referencia habla del tema general de la "renovación" de la siguiente manera: "Los avivamientos ocurren en todas las religiones Cuando uno tiene lugar un gran número de personas que han sido relativamente muerto o indiferentes a las consideraciones espirituales simultáneamente o en sucesión rápida cobrar vida. a su importancia, alterar espiritual y moralmente, y actuar con gran celo en la conversión de los demás a sus puntos de vista. Un renacimiento musulmán adopta la forma de un retorno a la doctrina estricta del Corán, y un deseo de propagarlos por la espada. Un cristiano minoría que vive en el lugar está en peligro de ser masacrados por los evangelistas. Efusión pentecostal del Espíritu Santo produce un renacimiento dentro de la naciente iglesia, seguido de numerosas conversiones de fuera. Avivamientos, aunque no se llamen por ese nombre, se produjeron en intervalos de apostolado veces hasta la Reforma, los evangelistas están a veces tan sin compasión tratados que dejaron la iglesia y formaron sectas, mientras que, en otros casos, y especialmente en los de los fundadores de las órdenes monásticas, que fueron retenidos y actuaron en la iglesia como un todo . El impulso espiritual que condujo a la Reforma, y el antagonismo que se produce o se asistió a la aparición de la Compañía de Jesús, eran ambos revivalista. Es, sin embargo, al repentino aumento de la actividad espiritual en las iglesias protestantes que el avivamiento del término " 'está principalmente confinado.

Nada es tan contagioso como el entusiasmo. Es la alegoría real de la historia de Orfeo. Mueve las piedras, lo encantos brutos. El entusiasmo es el genio de la sinceridad y de la verdad logra ninguna victoria sin ella.

-Bulwer.

La empresa de los hermanos Wesley y Whitefield en este país y en Inglaterra a partir de 1738 en adelante fue totalmente renovador.... Desde entonces, varios avivamientos tienen de vez en cuando se produjo, y casi todas las denominaciones tienen por objeto la producción. Los medios adoptados son la oración para que el Espíritu Santo, las reuniones continuaron noche tras noche, a menudo a una hora de retraso, revolviendo direcciones, principalmente de los laicos renovadores, y después de las reuniones para hacer frente a los impresionados. En última instancia, se ha encontrado que algunos de los que aparentemente convertido han sido firmes, otros han caído de nuevo, mientras que falta de vida proporcional a la excitación anterior prevalece temporalmente. A veces las personas excitables en las reuniones de avivamiento proferir gritos agudos, o incluso caen postrados.

"Estas manifestaciones mórbidas están desanimados, y tienen, en consecuencia, ser más raro." Para entender el principio de la operación de la sugestión mental en la reunión de avivamiento, debemos primero entender algo de lo que se conoce como *la psicología de la multitud* . Los psicólogos son conscientes de que la psicología de la multitud, considerada en su conjunto, difiere sustancialmente de la de los individuos separados que componen esa multitud. Hay una

multitud de individuos separados, y una multitud compuesta en la que la naturaleza emocional de las unidades parece fundirse y fusionarse. El cambio entre la multitud mencionado en primer lugar a la segunda surge de la influencia de la atención seria, o apelaciones emocionales profundos o interés común. Cuando este cambio se produce la multitud se convierte en un individuo compuesto, el grado de cuya inteligencia y control emocional, pero es poco por encima de la de su miembro más débil. Este hecho, sorprendente como puede parecer al lector medio, es bien conocido y es admitido por los principales psicólogos de la época, y muchos ensayos y libros importantes que se han escrito sobre el mismo. Las características predominantes de este "compuesto de espíritu" de una multitud son las evidencias de la sugestionabilidad extrema, la respuesta a los llamamientos de la emoción, imaginación y acción resultante de la imitación - todos los cuales son rasgos mentales universalmente manifestados por el hombre primitivo. En pocas palabras, la multitud se manifiesta *atavismo* o reversión a rasgos raciales temprana. Diales, en su Psicología de la Mente Global de la Audiencia, sostiene que la mente de un conjunto escuchar a un orador poderoso somete a un proceso curioso llamado "fusión", por el cual los individuos de la audiencia, la pérdida de sus características personales, por el momento, en mayor o menor grado, *se reducen, por así decirlo, a un solo individuo, cuyas características son las de un joven impulsivo de veinte años, imbuido en general, con altos ideales, pero saqueo en el razonamiento. Energía y voluntad.* Tarde, el psicólogo francés, avanza puntos de vista similares.

Profesor Joseph Jastrow, en su Realidad y fábula en Psicología, dice:

"En la producción de este estado de ánimo en un factor hasta ahora no mencionado juega un papel de liderazgo, el poder de contagio mental. Error, como la verdad, florece en las multitudes. En el corazón de simpatía cada uno encuentra un hogar ...

Ninguna forma de contagio es tan insidiosa en su inicio, por lo difícil de comprobar en su avance, por lo que deja seguramente gérmenes que pueden en cualquier momento revelar su poder pernicioso, como un contagio mental - el contagio del miedo, del pánico, del fanatismo, de la anarquía, de la superstición, del error.... En resumen, hay que añadir a los muchos factores que contribuyen al engaño, al bajar el reconocimiento de la capacidad crítica, de la capacidad de observación precisa, en efecto, de la racionalidad, que se limita a ser una de una multitud induce. El mago le resulta fácil de realizar a una gran audiencia, porque, entre otras razones, es más fácil despertar su admiración y simpatía, más fácil de hacer olvidar a sí mismos y entrar en el espíritu acrítico de las maravillas. Parece que en algunos aspectos el tono crítico de una asamblea, como la fuerza de una cadena, es la de su miembro más débil".

Profesor Le Bon, en su lo normal, dice:

"Los sentimientos y las ideas de todas las personas en la reunión tienen una misma dirección, y su personalidad consciente se desvanece. Se forma una mente colectiva, sin duda transitoria, presentando unas características muy marcadas claramente. El encuentro se ha convertido en lo que, en ausencia de una expresión mejor, voy a llamar a una masa organizada, o, si se considera preferible, una masa psicológica del término. Forma un solo ser, y se somete a la ley de la unidad mental de las masas.... El más llamativo peculiaridad presentada por una masa psicológica es la siguiente:

Cualquiera que sean los individuos que la componen, sin embargo, similares o distintas, que su modo de vida, su ocupación, su carácter o su inteligencia, el hecho de que se han transformado en una multitud los pone en posesión de una especie de mente colectiva que hace sentir, pensar y actuar de una manera muy diferente de aquel en el que cada individuo de ellos sería sentir, pensar y actuar que eran en un estado de aislamiento. Hay ciertas ideas y sentimientos que no vienen a la existencia, o no se transforman en actos, salvo en el caso de los individuos que forman una multitud.... En multitudes es la estupidez y no saber la madre que se acumula. En la mente

colectiva de las aptitudes intelectuales de los individuos, y en consecuencia, su individualidad, se debilita.... Las observaciones más cuidadosas parecen demostrar que un individuo sumergido desde hace algún tiempo en una multitud en acción pronto se encuentra en un estado especial, que más se parece al estado de fascinación en la que el individuo hipnotizado se encuentra.... La personalidad consciente se ha desvanecido del todo, la voluntad y el discernimiento se pierden. Todos los sentimientos y pensamientos se doblan en la dirección determinada por el hipnotizador.... Bajo la influencia de una sugerencia que se encargará de la realización de ciertos actos con ímpetu irresistible. Este ímpetu es la más irresistible en el caso de las masas, del hecho de que, la sugerencia es la misma para todos los individuos de la multitud, gana en fuerza por la reciprocidad.

Por otra parte, por el mero hecho de que él forma parte de un grupo organizado, un hombre desciende varios peldaños en la escalera de la civilización. Aislado, que puede ser una persona culta, en una multitud, que es un bárbaro - esto es, una criatura que actúa por instinto. Posee la espontaneidad, la violencia, la ferocidad, y también el entusiasmo y el heroísmo de los seres primitivos, a los que tiende a parecerse más por la facilidad con la que se permite que sea inducida a cometer actos contrarios a sus intereses más evidentes y sus mejor hábitos conocidos. Una persona en una multitud es un grano de arena en medio de otros granos de arena que el viento agita a voluntad”.

Profesor Davenport, en sus rasgos primitivos en avivamientos religiosos, dice:

"La mente de la gente es extraña como la del hombre primitivo La mayoría de la gente en ella puede haber mucho de primitivo en la emoción, en el pensamiento, en el carácter. Sin embargo, el resultado tiende a ser siempre la misma.

Estimulación engendra inmediatamente la acción. La razón está en suspenso. El altavoz fresco, racional tiene pocas posibilidades al lado del orador emocional hábil. La gente piensa en imágenes, y el discurso debe tomar este formulario para tener acceso a la misma. Las imágenes no están unidas por ningún vínculo natural, y toman el lugar de la otra como las diapositivas de una linterna mágica. De ello se deduce, por supuesto, que apela a la imaginación tienen influencia primordial.... La multitud se une y se rige por la emoción más que por la razón. La emoción es el vínculo natural, los hombres difieren mucho menos a este respecto que en el intelecto. También es cierto que en una multitud de mil hombres la cantidad de emociones efectivamente generadas y existentes es mucho mayor que la suma que podría concebiblemente ser obtenido mediante la suma de las emociones de los individuos tomados por sí mismos.

La explicación de esto es que la atención de la gente está siempre dirigido o bien por el Circunstancias de la ocasión o por el altavoz a ciertas ideas comunes - como la "salvación" en las reuniones religiosas.... y cada persona en la reunión se agita por la emoción, no sólo por la idea o el santo y seña le mueve, sino también porque es consciente que cualquier otra persona en la reunión cree en la idea o el santo y seña, y se agita por él, también.

**Algunos hombres tienen éxito siempre y cuando otra persona está de vuelta de ellos y los alienta y algunos hombres tienen éxito a pesar del infierno!**

Haga su elección.

Y esto aumenta enormemente el volumen de su propia emoción y por lo tanto el volumen total de la emoción en la multitud. Al igual que en el caso de la mente primitiva, la imaginación ha abierto las compuertas de la emoción, que en ocasiones puede llegar a ser el entusiasmo salvaje o frenesí demoníaco”.

El estudiante de la sugestión verá que no sólo son los miembros emocionales de un público revival sujeto al efecto de los "compuesta de espíritu" que surge de la "psicología de la multitud",

y con ello se debilita el poder de resistencia, sino que también son traídos bajo la influencia de otros dos muy formas potentes de la sugestión mental. Añadido a la sugerencia de gran alcance de la autoridad ejercida por el avivamiento, que se ejerce a su máximo a lo largo de líneas muy similares a la del hipnotizador profesional, es la sugerencia de la imitación ejercida sobre cada individuo por la fuerza combinada de la balanza de la multitud. Como Durkheim observó en sus investigaciones psicológicas, la persona promedio está "intimidado por la masa" de la gente a su alrededor, o antes de él, y las experiencias que la influencia psicológica particular ejercida por el mero número de personas frente a su yo individual. No sólo la persona sugestionable resulta fácil responder a las sugerencias de autoridad del predicador y las exhortaciones de sus ayudantes, pero también se mantiene bajo el fuego directo de las sugerencias de imitación de los de todos los lados que están experimentando las actividades emocionales y que son manifestando ellos hacia el exterior. No sólo la voz del pastor instar adelante, pero también se escuchó el tintineo de la campana del barómetro y la tendencia imitativa de la manada, lo que provoca una oveja a saltar porque uno antes que él lo hace (y así sucesivamente hasta el último ovejas ha aumentado), necesidades, pero la fuerza del ejemplo de un líder para iniciar en marcha todo el rebaño. Esto no es una exageración - los seres humanos, en los momentos de pánico, miedo o emoción de cualquier tipo, que se manifiesta la tendencia imitativa de las ovejas, y la tendencia de ganado y los caballos de "estampida" en la imitación. Para el estudiante con experiencia en el trabajo experimental del laboratorio psicológico no es la analogía muy cercana observada en los respectivos fenómenos de la reactivación y sugestión hipnótica. En ambos casos, la atención y el interés es atraído por el procedimiento inusual, el elemento de misterio y asombro es inducida por las palabras y las acciones que hayan de inspirar, los sentidos se cansan de hablar monótono en un tono impresionante y con autoridad, y por último las sugerencias son proyectado en un mando *sugerente* manera familiar para todos los estudiantes de la sugestión hipnótica. Los sujetos en ambos casos se preparan para las sugerencias finales y órdenes, por pequeñas sugerencias dadas anteriormente, tales como: "Ponte de pie", o "Mira esta manera", etc, en el caso de que el hipnotizador, y por: "Todos los que piensan así y así, ponerse de pie "y" Todos los que están dispuestos a ser mejores, stand up ", etc, en el caso del evangelista. Los sujetos impresionables *están así acostumbrados a la obediencia a la sugerencia por etapas fáciles*. Y, por último, la sugerencia de mando: "Venid hasta - hasta - de esta manera - hasta - venga , le digo, venga, venga , ¡ven! ", etc , que tiene los impresionó la derecha de los pies y les precipita hacia el frente, son, casi exactamente la misma en el experimento hipnótico o sesión de espiritismo, por una parte, y la reactivación sensorial, por el otro. Todo buen evangelista sería un buen operador hipnótico, y todo buen operador hipnótico sería un buen evangelista si su mente se volvió en esa dirección.

En el renacimiento, la persona que da las sugerencias tiene la ventaja de romper la resistencia de su público, despertando sus sentimientos y emociones. Cuentos que muestran la influencia de la madre, el hogar y el cielo, canciones como "Dile a la madre, voy a estar allí", y hace un llamamiento personal a las asociaciones venerados de la vida pasada y principios tienden a reducir uno al estado de la respuesta emocional, y hacen lo más susceptible a las sugerencias, fuertes y repetidos a lo largo de la misma línea. Los jóvenes y las mujeres histéricas son especialmente susceptibles a esta forma de sugestión emocional. Sus sentimientos se agitan, y la voluntad es influenciada por la predicación, las canciones y los recursos personales de los compañeros de trabajo del evangelista.

Los recuerdos sentimentales más sagrados se reavivaron por el momento y las condiciones de edad de la mente se reinduced. "¿Dónde está mi Wandering Boy Tonight?" da a luz lágrimas a más de uno a quien el recuerdo de la madre es sagrada, y el mensaje que la madre está viviendo

en un estado de felicidad más allá de los cielos, de la cual el niño no convertidos se corta si no profesa la fe, sirve para mover muchos a la acción por el momento. El elemento de miedo también se invoca en el revival - no tanto como antes, es cierto, pero aún en gran medida y de manera más sutil. El miedo a una muerte súbita en un estado no convertido se celebra durante la audiencia, y, "¿Por qué no *ahora* - ¿por qué no *esta noche*?" se le preguntó, acompañado por el himno: "Oh, ¿qué esperas, querido hermano?" Como Davenport dice:

"Es bien sabido que el empleo de imágenes simbólicas enormemente aumenta la emoción de un público. El vocabulario de los avivamientos abunda en ellos -. La cruz, la corona, la banda ángel, infierno, cielo. Ahora imaginación y fuerte sentimiento y creencia viva son estados de ánimo favorable a la propuesta, así como a la acción impulsiva. También es cierto que la influencia de una gran multitud en simpatía con las ideas propuestas es totalmente coercitivo o intimidativo sobre el pecador individual. Hay una considerable transformación rofessed que resul ts en el comenzando desde poco más de esta forma de presión social, y que nunca podrán desarrollarse más allá de ella. Finalmente, se recomienda que la inhibición de todas las ideas extrañas en las asambleas de avivamiento tanto por la oración y la palabra. No Es, por tanto, la extrema sensibilidad a la sugestión.

Cuando a estas condiciones de conciencia negativa por parte de la audiencia se ha añadido un conductor de las reuniones que tiene un alto potencial hipnótico, como Wesley o Finney, o que es sólo una personalidad totalmente persuasiva y magnéticos, como Whitefield, puede ser fácilmente una influencia ejercida sobre ciertos individuos de una multitud que estrechamente se acerca al anormal o totalmente hipnótico. Cuando no se llega a este punto todavía hay una gran cantidad de muy grave aunque sugestionabilidad normales a tener en cuenta".

Las personas que muestran signos de ser influenciado son entonces "trabajaron con" ya sea por el evangelista o sus compañeros de trabajo. Se les insta a renunciar a su voluntad, y "dejar todo al Señor." Se les dice que "Entrégate a Dios, ahora, ahora mismo, en este mismo instante", o "Sólo creer ahora, y serás salvo", o "no te ofreces a Jesús?" etc son exhortados y oraron con, brazos se colocan alrededor de sus hombros, y cada arte de la sugestión persuasiva emocional se utiliza para hacer el pecador "darse por vencido."

Starbuck en su libro *La Psicología de la religión* se relaciona una serie de ejemplos de las experiencias de las personas convertidas en avivamientos. A una persona le escribió lo siguiente: "Mi voluntad parecía completamente a merced de los demás, sobre todo de la M\_ revivalista. No había absolutamente ningún elemento intelectual. Era puro sentimiento. Siguió un período de éxtasis. Me incliné haciendo bien y era elocuente en apelar a los demás. El estado de exaltación moral no continuó. Fue seguida por una recaída completa de la religión ortodoxa".

Davenport tiene lo siguiente que decir en respuesta a la afirmación de que los viejos métodos de influir convertidos en un renacimiento pasaron con la teología crudo del pasado:

"Yo pongo particular énfasis en esta cuestión aquí, porque, si bien el empleo de miedo irracional en los avivamientos ha pasado en gran medida de distancia, el empleo del método hipnótico no ha muerto. No ha sido más bien un recrudescimiento y el fortalecimiento consciente de ello porque el edad prop de terror se ha ido. Y no se puede enfatizar demasiado vigoroso que esa fuerza no es una fuerza "espiritual" en un sentido alto y claro en absoluto, sino más bien extraña y psíquica y oscuro. Y el método en sí tiene que ser enormemente refinado antes de que alguna vez puede ser de cualquier cualquier beneficio espiritual. Es totalmente primitivo y pertenece con el animal y medios instintivos de fascinación. De esta forma calva, el crudo, el felino se emplea en el pájaro indefenso y el curandero indio en el devoto fantasma-dance.

USTED no debe temer a la competencia de la persona que dice: "No me pagan por hacer esto y no lo haré."

Nunca será un competidor peligroso para su trabajo. Pero ten cuidado con el tipo que se mantiene en su trabajo hasta que esté terminado y lleva a cabo un poco más de lo que se esperaba de él, porque él puede desafiar al puesto y pasar a la grand-stand.

Cuando se utiliza, como lo ha sido a menudo, hasta en los niños pequeños que son naturalmente muy sugestionables, no tiene justificación y es lo mental y moralmente perjudicial en grado sumo. Yo no veo cómo angustias emocionales violentos y el uso de la sugestión en sus formas crudas pueden hacerse útil, incluso en los casos de los pecadores empedernidos, y desde luego con grandes clases de la población el empleo de este medio no es más que la negligencia psicológica.

Nosotros guardamos con cuidado inteligente contra la charlatanería en obstetricia fisiológica. Sería bueno si un entrenamiento más dura y la prohibición cubiertos por el obstetra espiritual, cuya función es guiar el más delicado proceso del nuevo nacimiento”.

Algunos partidarios de los métodos de la recuperación, sino que también reconoce el hecho de que la sugestión mental juega un papel más importante en los fenómenos mismos, sostienen que las objeciones similares a las aquí avanzada no son válidos en contra de los métodos de la recuperación, en la medida mentales sugerencia, como es bien sabido, *se puede utilizar para buenos propósitos, así como mala* - para el beneficio y la elevación de personas, así como en la dirección opuesta. Este ser admitido, estas buenas personas argumentan que la sugestión mental en el renacimiento es un método legítimo o "arma de ataque contra la fortaleza del diablo." Pero este argumento se encuentra defectuoso, evaluados en sus efectos y consecuencias. En primer lugar, al parecer para identificar los estados emocionales, mentales neuróticos e histéricos inducidas por métodos renacimiento con la elevación espiritual y la regeneración moral que es el acompañamiento de la verdadera experiencia religiosa. Se trata de colocar el falso a la par con la genuina - la mirada torva de los rayos de la luna psíquica con los rayos vigorizantes y animación del sol espiritual. Se trata de elevar la fase hipnótica a la de lo "espiritual-mente" del hombre. Para aquellos que están familiarizados con las dos clases de fenómenos, hay una diferencia tan amplia como la que existe entre los polos existentes entre ellos.

Como una paja que muestra cómo el viento del pensamiento religioso moderno mejor sopla, sometemos el siguiente, a partir del volumen titulado Religión y Milagro, de la pluma del Rev. Dr. George A. Gordon, pastor emérito de la Nueva Iglesia Vieja Sur de Boston:

"Para este fin revivalismo profesional, con sus organizaciones, su taff de los periodistas que hacen las figuras satisfacer las esperanzas de los hombres de bien, el sistema de anuncios, así como la exclusión o supresión de todos los comentarios críticos de sonido, las apelaciones a la emoción y el uso de medios que no tienen ninguna relación visible con la gracia y no pueden de ninguna posibilidad de llevar a la gloria, es totalmente inadecuada. El mundo espera a que la visión, la pasión, la sencillez y la veracidad del tallo del profeta hebreo, sino que espera a la extensión imperial y la energía moral cristiana del apóstol a las naciones, sino que espera el profesor que, como Cristo, llevarán su doctrina en una gran inteligencia y un gran carácter ". Aunque, sin duda, ha habido muchos casos de personas atraídas por la excitación emocional del renacimiento, y después llevar una vida religiosa digna de acuerdo con la la naturaleza espiritual superior, siendo en muchos casos la recuperación ha ejercido un efecto temporal, pero para bien sobre las personas que producen a la emoción, y una vez transcurrido el esfuerzo se ha traducido en la creación de una indiferencia e incluso aversión por cierto sentimiento religioso. La reacción es a menudo igual a la acción original. Las consecuencias de la "apostasía" se conocen bien en todas las iglesias, después de una renovación de espíritu. En otros, no es más que despierta una susceptibilidad a la excitación emocional, lo que hace que la persona de someterse a las etapas repetidas de "conversión" en cada renovación, y un "retroceso" posterior después de que se haya retirado la influencia de la reunión.



Por otra parte, es un hecho conocido por los psicólogos que las personas que han dado paso a la excitación emocional y los excesos de la reactivación típica se prestan después mucho más sugestionables y abiertos a "ismos", las modas y las falsas religiones que antes. *Las personas que acuden a la apoyo de los diferentes aventureros pseudo religiosos e impostores de la época se encuentran generalmente a ser las mismas personas que antes eran los conversos más ardientes y excitable del renacimiento.* Las filas del "Mesías", "Elías" y Profetas del Alba ", que han aparecido en gran número en este país y en Inglaterra durante los últimos cincuenta años, han sido reclutados casi exclusivamente de aquellos que ya han "sufrido" el fervor avivamiento en las iglesias ortodoxas. Es la vieja historia de la formación del sujeto hipnótico.

Especialmente dañina es esta forma de intoxicación emocional entre los jóvenes y las mujeres. Se debe recordar que el período de la adolescencia es uno en el que la naturaleza mental del individuo está experimentando grandes cambios. Es un período señalado para el desarrollo peculiar de la naturaleza emocional, la naturaleza del sexo y la naturaleza religiosa. Las condiciones existentes en este período hacen que la depravación psíquica del renacimiento, sesión de espiritismo o hipnóticos exposición especialmente perjudicial. Entusiasmo excesivo emocional, junto con el misterio, el miedo y el temor, en este período de la vida, a menudo resulta en mórbida y las condiciones anormales que surgen después de la vida.

Como bien dice Davenport:

No es tiempo para el choque de miedo o de la agonía de remordimiento. El único resultado de ese celo religioso equivocada es probable que haya un fortalecimiento en muchos casos de las tendencias, especialmente en las mujeres, a la morbilidad y la histeria, hacia la oscuridad y la duda ".

Hay otros hechos relacionados con la estrecha relación que existe entre la excitación religiosa anormal y el despertar indebido de la naturaleza sexual, que son bien conocidos por todos los estudiosos del tema, pero que no se puede hablar de aquí. Como sugerencia, sin embargo, el siguiente, de Davenport, servirá su propósito: "... A la edad de la pubertad no es un proceso orgánico en el trabajo que empuja a la actividad en casi el mismo tiempo de lo sexual y lo espiritual.

No hay pruebas, sin embargo, de la causa de la segunda por la primera. Pero parece ser cierto que los dos están estrechamente relacionados en el punto en el proceso físico donde se ramifican en diferentes direcciones, *"que en ese período crítico cualquier excitación radical del uno tiene su influencia sobre el otro.*

Una consideración cuidadosa de esta importante declaración servirá para explicar muchas cosas que tienen perplejos mucha gente buena en el pasado, en relación con el entusiasmo avivamiento en una ciudad, reuniones de campo, etc.

Esta aparente influencia del diablo, que tanto preocupa a nuestros antepasados, se ve que es, pero la operación de las leyes psicológicas y fisiológicas naturales. Para entender que es contar con el recurso a la mano ".

Pero, ¿qué dicen las autoridades de la reactivación del futuro - el nuevo renacimiento - la reactivación real? Que el profesor Davenport hable por los críticos - que está bien adaptado para la tarea. Él dice:

"No habrá, creo, mucho menos uso de la reunión de avivamiento como instrumento coercitivo burdo para anular la voluntad y abrumar la razón del hombre individual. La influencia de reuniones religiosas públicas será más indirecta, más discreta. Será reconocieron que hipnotización y obligado opciones debilitan el alma, y no habrá ningún intento de presionar a la decisión en un asunto tan grande bajo el hechizo de la emoción y el contagio y la sugerencia....

Los conversos pueden ser pocas. Pueden ser muchas. Se pueden medir, y no por la capacidad del predicador de hipnotismo administrativa, sino por la capacidad de amistad desinteresada de todo hombre y de la mujer cristiana. Pero de esto creo que podemos estar

Confianza - los días de efervescencia religiosa y desenfreno pasional están muriendo. Los días de piedad inteligente, poco demostrativa y abnegada se amaneciendo. Para hacer justicia, y amar misericordia, andar humildemente con Dios - éstos siguen siendo las pruebas cardinales de lo divino en el hombre.

La experiencia religiosa es una evolución. Partimos desde el rudimentario y lo primitivo a lo racional y lo espiritual. Y, creo que Pablo, el fruto maduro del Espíritu no es la prisa subliminal arriba, el lapso de la inhibición, pero el amor racional, alegría, paz, paciencia, amabilidad, bondad, fidelidad, mansedumbre - auto-control ".

. . . . .

La ley de la concentración es uno de los principios más importantes que deben ser comprendidas y aplicadas inteligentemente todos los que quieran experimentar con éxito con el principio descrito en este curso como la "Inteligencia".

Hasta que haya aprendido a ser tolerante con los que no siempre estoy de acuerdo con usted - hasta que se haya cultivado el hábito de decir alguna palabra de los que no admiras - hasta que se haya formado el hábito de buscar el bien en lugar del mal que hay en los demás, no será ni el éxito ni feliz.

Los comentarios anteriores, por las principales autoridades del mundo, le dará una mejor comprensión de la Ley de Concentración, ya que se utiliza a menudo por aquellos que desean "mezclar" o se "fusionan" las mentes de la multitud para que funcionen como un mente individual.

Ahora está listo para la lección de Cooperación, que le llevará más lejos en los métodos de aplicación de las leyes psicológicas en que se basa la filosofía de éxito.

## Lección Trece – COOPERACIÓN

*Ustedes han fracasado muchas veces?*

*¡Qué suerte!*

*Usted debería saber, a estas alturas, algunas de las cosas que NO debes hacer.*

La cooperación es el principio de todo esfuerzo organizado. Como se señaló en la segunda lección de este curso, Andrew Carnegie acumuló una fortuna gigantesca gracias a los esfuerzos de cooperación de un pequeño grupo de hombres de numeración no más de una veintena. Usted, también, puede aprender a utilizar este principio.

Hay dos formas de cooperación a las que la atención se dirige en esta lección, a saber:

En primer lugar, la cooperación entre personas que se agrupan y forman alianzas con el propósito de alcanzar un fin dado, bajo los principios conocidos como la Ley de la Mente Maestra.

En segundo lugar, la cooperación entre el consciente y el subconsciente, que constituye una hipótesis razonable de la capacidad del hombre para contactar, comunicarse y aprovechar la inteligencia infinita.

Para el que no ha pensado seriamente en este tema, la hipótesis anterior puede parecer razonable, pero seguir las pruebas de su solidez, y el estudio de los hechos en que se basa la hipótesis, y luego sacar sus propias conclusiones.

Comencemos con una breve reseña de la construcción física del cuerpo: Sabemos que todo el cuerpo está atravesado por una red de nervios que sirven como canales de comunicación entre el yo espiritual que mora en nosotros, lo que llamamos la mente, y las funciones de el organismo externo.

Este sistema nervioso es doble. Un sistema, conocido como el simpático, es el canal para todas aquellas actividades que no están conscientemente dirigidos por nuestra voluntad, tales como el funcionamiento de los órganos digestivos, la reparación del desgaste diario de los tejidos, y similares.

El otro sistema, conocido como el Sistema voluntario o cerebro-espinal, es el canal a través del cual recibimos la percepción consciente de los sentidos físicos y ejercer control sobre los movimientos del cuerpo.

2 de 38

Este sistema tiene su centro en el cerebro, mientras que el otro tiene su centro en la masa ganglionar en la parte posterior del estómago conocida como el plexo solar, y en ocasiones se habla de como el cerebro abdominal.

El sistema cerebro-espinal es el canal de nuestra acción mental volitivo o consciente, y el sistema simpático es el canal de que la acción mental que inconscientemente soporta las funciones vitales del cuerpo. Así, el sistema cerebro-espinal es el órgano de la mente consciente y el simpático es la de la mente subconsciente. Sin embargo, la interacción de la mente consciente y subconsciente requiere de una interacción similar entre los sistemas correspondientes de los nervios, y una conexión visible por el cual esto se proporciona es el nervio "vago".

Este nervio pasa fuera de la región cerebral como una parte del sistema voluntario, y a través de él que controla los órganos vocales; entonces se pasa hacia adelante en el tórax, el envío de las ramas para el corazón y los pulmones y, por último, que pasa a través del diafragma, pierde el revestimiento exterior que distingue a los nervios del sistema voluntario y se identifica con los del sistema simpático, por lo que la formación de un enlace de conexión entre los dos y haciendo que el hombre físicamente una sola entidad.

Del mismo modo las diferentes áreas del cerebro indican su relación con las actividades objetivas y subjetivas de la mente, respectivamente, y, hablando en términos generales, podemos asignar la parte frontal del cerebro a la primera, y la parte posterior de este último, mientras que la porción intermedia participa del carácter de ambos.

La facultad intuitiva tiene su correspondencia en la zona superior del cerebro, entre el frontal y las partes posteriores y, fisiológicamente hablando, es aquí donde las ideas intuitivas entrar.

Estos, al principio, son más o menos desordenados y generalizados en el carácter, pero son, sin embargo, percibe por la mente consciente, de lo contrario, no debemos ser conscientes de ellos en absoluto. Entonces, el esfuerzo de la Naturaleza es acercar estas ideas en forma más definida y usable, por lo que la mente consciente se apodera de ellos e induce una corriente vibratoria correspondiente en el sistema voluntario de los nervios, lo que a su vez induce una corriente similar en el sistema de involuntario, entregando así la idea a la mente subjetiva.

3 de 38

La corriente vibratoria que había descendido primero desde el vértice del cerebro a la frontal del cerebro y por lo tanto a través del sistema voluntario al plexo solar se invierte ahora y asciende desde el plexo solar a través del sistema simpático en el cerebro posterior, esta corriente de retorno que indica el acción de la mente subjetiva " .

Si tuviéramos que quitar la parte de la superficie de la punta del cerebro deberíamos encontrar inmediatamente debajo del cinturón brillante de sustancia cerebral llamada el "cuerpo calloso". Este es el punto de unión entre lo subjetivo y lo objetivo, y, en las actuales declaraciones del plexo solar a este punto, se restaura a la parte objetiva del cerebro de una forma fresca que ha adquirido por la alquimia silenciosa del mente subjetiva.

Así, la concepción que era al principio sólo reconoció vagamente se restaura en la mente objetiva en una forma clara y viable, y luego la mente objetiva, que actúa a través del cerebro frontal - el área de comparación y análisis - se procede a trabajar en una idea claramente percibida y para poner de manifiesto las posibilidades que están latentes en él. (Juez T. Hacia, en las Conferencias de Edimburgo sobre Ciencia Mental).

El término "mente subjetiva" es lo mismo que el término "mente subconsciente", y el término "espíritu objetivo" es el mismo que el término "mente consciente".

Entienda por favor estos términos diferentes. Mediante el estudio de este doble sistema a través del cual el cuerpo transmite energía, descubrimos los puntos exactos en los que se conectan los dos sistemas, y la manera en que podemos transmitir una idea de la conciencia de la mente subconsciente.

Este sistema nervioso dual Cooperativa es la forma más importante de cooperación conocida por el hombre, porque es a través de la ayuda de este sistema, que el principio de la evolución lleva a cabo su labor de desarrollar el pensamiento exacto, como se describe en la Lección Once.

Cuando impresionar a cualquier idea en su mente subconsciente, a través del principio de la autosugestión, lo hace con la ayuda de este sistema nervioso dual, y cuando tu mente subconsciente funciona un plan definido de cualquier deseo con el que impresionar a ella, el plan se entrega de nuevo a su mente consciente a través de este mismo sistema nervioso dual.

Este sistema cooperativo de nervios constituye literalmente una línea directa de comunicación com entre su mente consciente ordinaria y la inteligencia infinita.

4 de 38

Conocer, desde mi propia experiencia como un principiante en el estudio de este tema, lo difícil que es aceptar la hipótesis aquí descrito, voy a ilustrar la solidez de la hipótesis de una manera simple que se puede comprender y demostrar por sí mismo.

Antes de ir a dormir por la noche inculcar en su mente el deseo de presentarse a la mañana siguiente a una hora determinada, por ejemplo, a las cuatro AM, y si su impresión es acompañada por una determinación positiva que surjan en esa hora, su mente subconsciente se registrará la impresión y despertar en ese preciso momento. Ahora la pregunta bien podría preguntar:

"Si me encontré impresionar a mi mente subconsciente con el deseo de surgir en un momento determinado y que me va a despertar en ese momento, ¿por qué no formar el hábito de impresionar con otras y más importantes deseos?"

Si usted hace esta pregunta, e insisten en una respuesta, se encontrará muy cerca, si no en la vía que conduce a la puerta secreta al conocimiento, como se describe en la Lección Once.

Usted no puede asustar a un hombre que está en paz con Dios, a sus semejantes ya sí mismo. No hay lugar para el miedo de tal corazón de un hombre. Cuando el miedo se encuentra una bienvenida no es algo que necesita despertar.

Ahora vamos a tomar el tema de la cooperación entre los hombres que se unen o agrupan juntos con el propósito de alcanzar un fin dado. En la segunda lección de este curso nos hemos referido a este tipo de cooperación como el esfuerzo organizado. Este curso toca alguna fase de la cooperación en prácticamente cada lección.

Este resultado era inevitable por la razón de que el objeto del curso es ayudar al estudiante a desarrollar el poder, y el poder se desarrolla sólo a través del esfuerzo organizado. Estamos viviendo en una época de esfuerzo cooperativo.

Casi todos los negocios exitosos se llevan a cabo bajo alguna forma de cooperación. Lo mismo es cierto en el campo de la industria y las finanzas, así como en el ámbito profesional. Los médicos y los abogados tienen sus alianzas de ayuda mutua y protección en forma de Colegios de Abogados y asociaciones médicas.

Los banqueros tienen asociaciones locales y nacionales para la ayuda mutua y el progreso. Los comerciantes minoristas tienen sus Asociaciones para la misma o sea purp.

5 de 38

Los propietarios de automóviles han agrupado en clubes y asociaciones. Las impresoras tienen sus asociaciones, los fontaneros tienen la suya y los distribuidores de carbón tienen la suya. La cooperación es el objeto de todas estas asociaciones.

Los hombres que trabajaban tienen sus sindicatos y los que abastecen el capital de trabajo y supervisar los esfuerzos de los hombres que trabajaban tienen sus alianzas, bajo diversos nombres. Las naciones tienen sus alianzas de cooperación, a pesar de que no parece que aún no han descubierto el significado de la cooperación.

El intento del fallecido presidente Wilson para perfeccionar la Sociedad de Naciones, seguido por los esfuerzos del difunto Presidente Harding para perfeccionar la misma idea con el nombre de la Corte Mundial, indica la tendencia de los tiempos en la dirección de la cooperación. Se está convirtiendo poco a poco evidente para el hombre que quienes más eficiente aplicar el principio del esfuerzo cooperativo sobreviven más tiempo, y que este principio se aplica de la forma más baja de vida animal de la forma más elevada de la actividad humana.

Sr. Carnegie, y el Sr. Rockefeller, y el Sr. Ford ha enseñado al hombre de negocios el valor del esfuerzo cooperativo, es decir, que han enseñado a todos que quisiera observar, el principio por el cual se acumularon grandes fortunas. La cooperación es la base misma de todo liderazgo exitoso.

Henry Ford activo más tangible es la fuerza de la agencia bien organizado que se ha establecido. Esta organización no sólo le proporciona una salida para todos los automóviles se puede fabricar, pero, de mayor importancia aún, que le proporciona el poder económico suficiente para atender cualquier emergencia que pueda surgir, un hecho que ya ha demostrado en al menos un ocasión.

Como resultado de su comprensión del valor del principio cooperativo Ford ha eliminado a sí mismo desde la posición habitual de la dependencia a las instituciones financieras y, al mismo tiempo proporcionado a sí mismo con el poder más comercial que se puede utilizar posiblemente.

El Sistema de Reserva Federal es otro ejemplo de esfuerzo cooperativo, que asegura prácticamente los Estados Unidos contra el pánico dinero. Los sistemas de cadenas de almacenes constituyen otra forma de cooperación comercial que proporciona una ventaja tanto a través de la compra y el final de la distribución de la empresa.

El centro comercial moderno, que es el equivalente de un grupo de pequeñas tiendas que operan bajo un mismo techo, una gestión y un gasto por encima, es otro ejemplo de la ventaja de los esfuerzos de cooperación en el ámbito comercial.

En la Lección Quince podrá observar las posibilidades de esfuerzo cooperativo en su forma más elevada y al mismo tiempo podrás ver el importante papel que desempeña en el desarrollo de la energía. Como ya se ha visto, el poder se organiza esfuerzo.

Los tres factores más importantes que intervienen en el proceso de organización de esfuerzo son:

- Concentración,
- Cooperación y
- Coordinación.

### **CÓMO PODER SE DESARROLLA MEDIANTE LA COOPERACIÓN**

Como ya hemos visto, el poder es el esfuerzo o energía organizada. El poder personal se desarrolla mediante el desarrollo, organización y coordinación de las facultades de la mente. Esto se puede lograr mediante el dominio y la aplicación de los quince principales principios en que este curso se fundamenta.

El procedimiento necesario a través del cual estos principios pueden ser dominadas se describe ampliamente en la decimosexta lección. El desarrollo de la energía personal es más que el primer paso a seguir en el desarrollo de la energía potencial que está disponible a través del medio de esfuerzo aliado, o cooperación, que puede ser llamado el grupo eléctrico. Es un hecho bien conocido que todos los hombres que han acumulado grandes fortunas han sido conocidos como organizadores capaces.

Por esto se entiende que poseían la capacidad de recurrir a los esfuerzos de cooperación de otros hombres que suministraron el talento y la habilidad que ellos mismos no poseían. El objeto principal de este curso es para desplegar los principios del esfuerzo organizado y cooperativo o aliados que el estudiante comprender su significado y hacer que la base de su filosofía.

Tomemos, como ejemplo, una profesión o negocio que usted elija y que usted podrá observar, mediante el análisis, que sólo está limitado por la falta de aplicación del esfuerzo organizado y cooperativo. Como ejemplo, considere la profesión legal. Si una firma de abogados, pero consiste en un tipo de cuenta que se verá muy perjudicado, a pesar de que puede estar compuesto por una docena de hombres capaces de este tipo.

El sistema legal complicado requiere una mayor variedad de talento que cualquier hombre podría proporcionar.

Es evidente, por tanto, que el mero esfuerzo organizado no es suficiente para asegurar el éxito excepcional, la organización debe estar formado por individuos, cada uno de los cuales suministra algo de talento especializado que los demás miembros de la organización no poseen.

Un bufete de abogados bien organizado incluiría talento que se especializa en la preparación de los casos, los hombres de la visión y la imaginación que entendía cómo armonizar la ley y la evidencia de un caso bajo un plan sólido.

Los hombres que tienen tal capacidad no siempre están poseídos de la posibilidad de probar un caso en la corte, por lo tanto, los hombres que son competentes en los procedimientos judiciales deben estar disponibles. Llevar el análisis un paso más adelante, se verá que hay muchas clases diferentes de casos, que exigen para los hombres de diversos tipos de capacidad especializada en la preparación y el ensayo de estos casos.

Un abogado que se había preparado a sí mismo como un especialista en derecho de sociedades podría ser en absoluto preparado para manejar un caso en el procedimiento penal. En la formación de una asociación ley, el hombre que entiende los principios del esfuerzo organizado, cooperativa, sería rodearse de talento que se ha especializado en todas las ramas del derecho y el procedimiento jurídico en el que se proponía ejercer.

El hombre que no tenía concepción del poder potencial de estos principios probablemente seleccionar sus colaboradores por el éxito o el método habitual señorita, basando sus selecciones más en la personalidad o de convivencia de la consideración del tipo de talento legal que cada uno posea.

El tema del esfuerzo organizado se ha cubierto en las lecciones anteriores de este curso, pero es traído de nuevo en relación con esta lección con el fin de indicar la necesidad de formar alianzas u organizaciones que consisten en individuos que suministran todo el talento necesario que pueden ser necesarios para la consecución del objeto en la mente.

En casi todas las empresas comerciales, hay una necesidad de por lo menos tres clases de talentos, a saber, los compradores, los vendedores y los que están familiarizados con las finanzas. Fácilmente se ve que cuando estas tres clases de hombres organizan y coordinan sus esfuerzos que se acojan, a través de esta modalidad de cooperación, del poder que posee ningún individuo del grupo.

8 de 38

Una acción bien de la confianza en sí mismo y un nuevo traje le ayudarán a conseguir una posición sin "jalar", pero recuerda que nada va a ir tan lejos a ayudar a uno la sostiene como empujará, el entusiasmo y la determinación de hacer algo más que eso para que se le paga. Más de un negocio fracasa, porque todos los hombres atrás de ella son vendedores, o los hombres o compradores financieros.

Por naturaleza, los vendedores más capaces son optimistas, entusiastas y emocional, mientras que los hombres financieras capaces, por lo general, son emociones, deliberada y conservador.

Ambas clases son esenciales para el éxito de una empresa comercial, pero de cualquier clase resultarán demasiado de una carga para cualquier negocio, sin la influencia modificadora de la otra clase.

En general, se admite que James J. Hill fue el constructor del ferrocarril más eficiente que Estados Unidos jamás producido, pero es igualmente bien sabido que él no era un ingeniero civil,



ni un constructor de puentes, ni un maquinista, ni un ingeniero mecánico, ni un químico, aunque estas clases altamente especializadas de talento son esenciales en la construcción de ferrocarriles.

Sr. Hill entiende los principios del esfuerzo organizado y la cooperación, por lo que se rodeó de hombres que poseían toda esta capacidad necesaria, lo que le faltaba. El centro comercial moderno es un espléndido ejemplo de esfuerzo organizado y cooperativo.

Cada departamento de comercialización está bajo la dirección de alguien que entiende la compra y comercialización de las mercancías transportadas en ese departamento. Detrás de todos estos jefes de departamento es un estado mayor compuesto por especialistas en la compra, venta, financiación y la gestión de las unidades o grupos de personas.

Este tipo de lugares esfuerzo organizado dorso de cada departamento tanto en la compra y venta de energía como el departamento no podía permitirse si se separa del grupo y tuvo que ser operado por su propio techo, en un lugar separado. Los Estados Unidos de América es uno de los países más ricos y poderosos del mundo. Tras el análisis, se verá que este enorme poder ha crecido a partir de los esfuerzos de cooperación de los Estados de la Unión.

Fue con el propósito de salvar a la fuerza que el inmortal Lincoln tomó una decisión para borrar la línea de Mason y Dixon. El ahorro de la Unión era de mucho mayor interés para él de lo que era la libertad de los esclavos del sur.

9 de 38

De no haber sido así, la situación actual de los Estados Unidos como una potencia entre las naciones del mundo sería muy diferente de lo que es. Fue este mismo principio del esfuerzo cooperativo que Woodrow Wilson tenía en mente cuando creó su plan para una Sociedad de Naciones.

Previó la necesidad de un plan como un medio para prevenir la guerra entre las naciones, al igual que Lincoln previó como un medio para armonizar los esfuerzos del pueblo de los Estados Unidos, preservando así la Unión.

Por lo tanto se ve que el principio de esfuerzo organizada, cooperativa a través de la ayuda de la cual el individuo puede desarrollar poder personal, es el mismo principio que ha de emplearse en el desarrollo de la energía grupo.

Andrew Carnegie fácilmente dominado el negocio del acero durante su conexión activa con la industria, por la razón que aprovechó el principio de esfuerzo organizado y cooperativo rodeándose de hombres altamente especializados financieros, farmacéuticos, gerentes de ventas, compradores de materias primas, expertos en transporte y otros cuyos servicios son esenciales para que la industria. Organizó este grupo de cooperativistas en lo que él llama una "Inteligencia".

Cualquier gran universidad ofrece un excelente ejemplo de la necesidad del esfuerzo organizado y cooperativo. El profesorado está formado por hombres y mujeres de alta especialización, aunque muy diferente, la capacidad.

- Un departamento está presidida por expertos en la literatura;

- otro departamento por los matemáticos expertos;
- otro departamento de expertos en química;
- otro departamento de expertos en filosofía económica;
- otro departamento por expertos en medicina;
- otra, por expertos en derecho, etc

La universidad, en su conjunto, es el equivalente de un grupo de colegios de cada una de ellas dirigidas por expertos en su propia línea, cuya eficiencia se incrementa en gran medida a través de aliados o esfuerzo cooperativo que está dirigido por un solo jefe. Analizar el poder, no importa dónde o en qué forma, se puede encontrar, y se encuentra la organización y la cooperación como los principales factores de vuelta de la misma.

Va a encontrar estos dos principios en evidencia en la forma más baja de la vegetación no menos que en la más alta forma de animal, que es el hombre. Frente a la costa de Noruega es la más famosa e irresistible torbellino del mundo.

10 de 38

Este gran remolino de incesante movimiento nunca ha sido conocido por renunciar a cualquier víctima que fue sorprendida en su abrazo circular de agua espumosa. No menos seguro de la destrucción son los infelices que se encuentran atrapados en la gran vorágine de la vida hacia la cual todos los que no entienden el principio del esfuerzo organizado y cooperativo están viajando.

Estamos viviendo en un mundo en el que la ley de la supervivencia del más fuerte está en todas partes a la vista. Los que están en forma son los que tienen el poder, y el poder es el esfuerzo organizado. Lamentable es la persona que ya sea por ignorancia o por egoísmo, imagina que puede navegar este mar de la vida en la corteza frágil de la independencia.

Tal persona se descubre que hay remolinos más peligrosos que cualquier simple remolino de aguas hostiles.

Todas las leyes de la naturaleza y de todos los planes de la naturaleza se basan en armonía esfuerzo cooperativo, como todos los que han alcanzado altos lugares en el mundo han descubierto. Dondequiera que la gente se dedica a combatir el antipático, no importa cuál sea su naturaleza o por su causa, se puede observar la cercanía de uno de estos torbellinos que le espera a los combatientes.

El éxito en la vida no puede alcanzarse sino a través pacífica armoniosa esfuerzo, y cooperativo. Tampoco se puede alcanzar el éxito sin ayuda o de forma independiente. A pesar de que el hombre vive como un ermitaño en el desierto, lejos de todos los signos de la civilización, que es, sin embargo, depende de fuerzas externas a sí mismo de una existencia.

Cuanto más se convierte en una parte de la civilización depende más esfuerzo de cooperación se vuelve. Si un hombre se gana la vida mediante un trabajo días o de los intereses de la fortuna que ha amasado, abeja ganará con menos oposición a través de la cooperación amistosa con los demás.

Por otra parte, el hombre cuya filosofía se basa en la cooperación en lugar de competencia, no sólo adquirirá las necesidades y los lujos de la vida con menos esfuerzo, pero disfrutará de una recompensa extra en la felicidad como otros nunca se sentirán.

Las fortunas que se adquieren a través del esfuerzo cooperativo infligen sin cicatrices en los corazones de sus propietarios, lo cual es más que se puede decir de las fortunas que se adquieren a través de métodos conflictivos y competitivos que rayan en la extorsión. La acumulación de riqueza material, si el objeto es el de la existencia o de lujo desnudo, Consumo es la mayor parte del tiempo que ponemos en esta lucha terrenal.

11 de 38

Si no podemos cambiar esta tendencia materialista de la naturaleza humana, podemos, al menos, cambiar el método de conseguirlo mediante la adopción de cooperación como la base de la búsqueda.

Cooperación ofrece la recompensa doble de proporcionar un tanto con las necesidades y los lujos de la vida y la paz de la mente que el avaro nunca se sabe. El avaro y codicioso puede amasar una gran fortuna en la riqueza material, no se puede negar este hecho, pero que se han vendido su alma por un plato de lentejas en el negocio.

Tengamos en cuenta el hecho de que todo el éxito se basa en el poder, y el poder nace del conocimiento, que se ha organizado y se expresa en términos de acción. El mundo paga, sino un tipo de conocimiento, y que es el tipo que se expresa en términos de servicio constructivo.

Al dirigirse a los graduados de una universidad empresarial uno de los banqueros más conocidos de América dijo: Usted debe sentirse orgulloso de sus diplomas, porque son pruebas de que se han estado preparando a sí mismos de la acción en el gran campo de los negocios.

Sutilezas "sobre el salario" para empezar "ha perdido a muchos hombres la gran oportunidad de su vida. Si la posición que usted busca es que usted sabe que puede tirar todo tu corazón en, tomarlo, incluso si usted tiene que trabajar a cambio de nada hasta que usted entrega una buena muestra de sus "bienes".

Después, recibirá paga en proporción a la cantidad y calidad del trabajo que se realiza. Una de las ventajas de una formación universitaria de negocios es que te prepara para la acción!

Sin menospreciar otros métodos de la educación, sino para exaltar el método de la universidad de negocios moderno, recuerdo que decir que hay algunas universidades en las que la mayoría de los estudiantes se están preparando para casi todo lo demás, excepto la acción. Usted vino a esta escuela de negocios con más de un objeto en la vista, y ese objeto es aprender a prestar servicio y ganarse la vida.

El último estilo de la ropa ha sido de poco interés para usted, porque usted ha estado preparando para el trabajo en el que la ropa de la última moda desempeñará ningún papel importante. No has venido aquí para aprender cómo servir el té en una fiesta por la tarde, ni a convertirse en maestros en que afecta a la amabilidad, mientras que interiormente sentía envidia por los que llevan vestidos finos y conducir automóviles costosos - usted vino aquí para aprender cómo funciona!

En la clase de graduación antes de que este hombre hablara trece hijos, todos los cuales eran tan pobres que apenas tenían suficiente dinero para pagar su camino. Algunos de ellos estaban pagando su manera de trabajar antes y después del horario escolar. Eso fue hace veinticinco años.

El verano pasado, me reuní con el presidente de la escuela de negocios que asistieron a estos chicos y me dio la historia de cada uno de ellos, desde el momento en que se graduaron hasta el momento en que hablé con él.

Uno de ellos es el presidente de una de las grandes compañías farmacéuticas al por mayor, y un hombre rico, uno es un abogado de éxito, dos poseen grandes escuelas de negocios de los suyos, uno es profesor en el departamento de economía en una de las universidades más grandes en Estados Unidos, uno es el presidente de una de las grandes empresas de fabricación de automóviles, dos son los presidentes de los bancos, y los hombres ricos, uno es el dueño de una gran tienda por departamentos: uno es el vice-presidente de uno de los grandes sistemas ferroviarios de del país, es un Contador Público Certificado bien establecido, uno está muerto, y el decimotercero está compilando este curso de lectura en la ley del éxito.

Once éxitos fuera de una clase de trece niños no es un mal disco, gracias al espíritu de la acción desarrollada por la universidad que la formación empresarial. No es la educación que ha tenido lo que cuenta, es la medida en que usted expresa lo que ha aprendido de su educación a través de acciones bien organizadas e inteligentemente dirigidas.

De ninguna manera iba a restar importancia a la educación superior, pero me gustaría ofrecer esperanza y aliento a aquellos que no han tenido este tipo de educación, siempre que manifiesten lo que saben, aunque sea muy poco, en una acción intensiva, a lo largo de las líneas constructivas.

Uno de los presidentes más grandes que alguna vez ocuparon la Casa Blanca, pero tenía poca educación, pero él hizo un buen trabajo de expresar lo que el conocimiento se adquiere por esa pequeña escuela, a través de acciones dirigidas adecuadamente tal, que su nombre ha sido inseparablemente entretrejida en la historia de la los Estados Unidos.

Cada ciudad, pueblo y aldea tiene una población de esos personajes bien conocidos llamados bueno para nada pozos, y si va a analizar estos desgraciados, se dará cuenta que una de sus principales características es la dilación.

La falta de acción ha provocado que se deslicen hacia atrás hasta que se metió en un bache, donde permanecerán a menos que, por accidente, se ven obligados a cabo en la carretera de la lucha, donde será necesario la acción inusual.

No se deje entrar en tal condición. Cada oficina, y todas las tiendas y todos los bancos, y todas las tiendas, y cualquier otro lugar de empleo tiene sus pendientes víctimas de la dilación que están haciendo el paso de ganso por el polvoriento camino de fracaso porque no han desarrollado el hábito de expresarse en acción. Usted puede seleccionar estos desafortunados todo acerca de usted si va a empezar a analizar aquellos con quienes entran en contacto cada día.

Si va a hablar con ellos se dará cuenta de que han creado una falsa filosofía algo de esta naturaleza: que estoy haciendo todo lo que me pagan por hacer, y yo estoy haciendo por. Sí, se están haciendo por - pero eso es todo lo que están recibiendo.

Hace algunos años, en un momento en que el trabajo era escaso y los salarios inusualmente alto, observé decenas de hombres sanos que mienten acerca de los parques de Chicago, sin hacer nada. Me picó la curiosidad de saber qué tipo de coartada que ofrecerían por su conducta, por lo que salí una tarde y entrevisté a siete de ellos.

Con la ayuda de una generosa cantidad de cigarros y cigarrillos y un poco de dinero suelto que me compré en la confianza de aquellos a quien entrevisté y por lo tanto ha subido de vista más íntimo de su filosofía. Todos dieron exactamente la misma razón para estar allí, y sin empleo. Ellos dijeron: El mundo no me va a dar una oportunidad!

Los signos de exclamación son mías. Piense en ello - que el mundo no les daría una oportunidad.

Por supuesto, el mundo no les daría una oportunidad. Nunca se le da a cualquiera la oportunidad. Un hombre que quiere una oportunidad puede crear a través de la acción, pero si espera a alguien para dárselo a él en una bandeja de plata que se reunirá con la decepción.

Me temo que esta excusa de que el mundo no le da a un hombre la oportunidad es bastante frecuente, y tengo la firme sospecha de que es una de las causas más comunes de la pobreza y el fracaso. El séptimo hombre que entrevisté en esa tarde bien empleada era un espécimen buscando inusualmente bien, físicamente. Estaba tendido en el suelo dormido, con un periódico en su rostro.

14 de 38

Cuando levanté el papel de su cara, él extendió la mano, la tomó de las manos, lo puso de nuevo en su rostro y se fue a la derecha en dormir. Luego usé un poco de estrategia por retirar el papel de la cara y colocándolo detrás de mí, donde no podía conseguirlo. Luego se sentó en el suelo y lo entrevisté. Ese tipo era un graduado de dos de las grandes universidades del este, con un grado de maestría de uno, y un doctorado de la otra.

Su historia era patética. Él había tenido un empleo a otro, pero siempre a su empleador o su compañero de trabajo tenía en para él. No había sido capaz de hacerles ver el valor de su formación universitaria. No le daría una oportunidad. Aquí estaba un hombre que podría haber estado al frente de un gran negocio, o el clásico en una de las profesiones que no había construido su casa sobre la arena de la dilación y se mantiene a la falsa creencia de que el mundo le debe pagar por lo que sabía!

Por suerte, la mayoría de los graduados universitarios no se basan en esas bases endebles, porque ningún colegio en la tierra puede coronar con éxito el hombre que trata de cobrar por lo que sabe en vez de lo que él puede hacer con lo que sabe.

El hombre al que he hecho referencia era de una de las familias más conocidas de Virginia. Él trazó su linaje hasta el aterrizaje del Mayflower. Echó hacia atrás los hombros, él golpeó en el pecho con el puño y dijo:

Sólo pensar en ello, señor! Soy un hijo de una de las primeras familias de la antigua Virginia! Mis observaciones me llevan a creer que el ser hijo de una primera familia no siempre es una suerte, ya sea para el hijo o la familia.

Con demasiada frecuencia, estos hijos de las primeras familias tratan de deslizarse a casa desde la tercera base en sus apellidos. Esto puede ser sólo una noción peculiar de la mía, pero he observado que los hombres y mujeres que están haciendo un trabajo en el mundo tienen muy poco tiempo, y menos inclinación, para presumir de su ascendencia.

No hace mucho tiempo hice un viaje de vuelta a suroeste de Virginia, en donde nací. Era la primera vez que había estado allí en más de veinte años. Era un espectáculo triste de comparar a los hijos de algunos de los que se conocen como "primeras familias" hace veinte años, con los hijos de aquellos que no eran más que los hombres de civil que se dedicaban a expresarse en la acción de la naturaleza más intensa .

15 de 38

La comparación refleja ningún crédito a los primeros niños de la familia! Es sin ningún sentimiento de exaltación que expreso mi gratitud por no haber sido traído al mundo por padres que pertenecieron a la primera clase de la familia. Eso, por supuesto, no era una cuestión de elección conmigo, y si hubiera sido tal vez yo también hubiera elegido a los padres de la primera de tipo familiar.

He aquí una buena broma para jugar en su patrón: Llegue a su trabajo un poco más temprano y dejar un poco más tarde de lo que se supone que. Maneje sus herramientas como si pertenecieran a usted. Salir de tu manera de decir una palabra amable a su alrededor a sus compañeros de trabajo. Cuando hay trabajo extra que hay que hacer, se ofrecen para hacerlo.

No mostrar sorpresa cuando entra en contacto con usted y le ofrece el jefe del departamento o una asociación en el negocio, porque esta es la mejor parte de la broma. No hace mucho tiempo fui invitado a pronunciar un discurso en Boston, Massachusetts

Después de terminar mi trabajo, un comité de recepción se ofreció a mostrarme los lugares de interés de la ciudad, incluyendo un viaje a Cambridge, donde visitamos la Universidad de Harvard.

Una vez allí, observé muchos hijos de las primeras familias - algunos de los cuales estaban equipados con Packards. Hace veinte años me habría sentido orgulloso de ser un estudiante de Harvard, con un coche Packard, pero el efecto de iluminación de mis años más maduros me ha llevado a la conclusión de que si yo hubiera tenido el privilegio de ir a Harvard podría haber hecho sólo así como sin la ayuda de un Packard.

Me di cuenta de algunos chicos de Harvard que no tenía Packards. Estaban trabajando como camareros en un restaurante donde comí, y por lo que pude ver que les faltaba nada de valor, ya que no poseían Packards, ni tampoco parecen estar sufriendo en comparación con aquellos que podían jactarse de la propiedad de los padres del primer tipo de familia. Todo lo cual no es una reflexión sobre la Universidad de Harvard - una de las grandes universidades del mundo - ni a las primeras familias que envían a los niños a Harvard.

Por el contrario, se pretende como un poco de aliento a esos desgraciados que, como yo, tienen muy poco y saben muy poco, pero expresa lo poco que saben en cuanto constructiva, acción útil. La psicología de la inacción es una de las principales razones por las que algunos pueblos y ciudades se mueren con la putrefacción seca! Tomar la ciudad de X, por ejemplo.

16 de 38

Usted reconocerá la ciudad por su descripción, si usted está familiarizado con esta parte del país. Estatutos Domingo han cerrado todos los restaurantes en domingo. Los trenes del ferrocarril deben retrasar hasta doce millas por hora al pasar por la ciudad. Mantenga fuera de los signos de césped de manera destacada en los parques.

Ordenanzas municipales desfavorables de un tipo u otro han impulsado las mejores industrias a otras ciudades. Por todas partes se puede ver la evidencia de la restricción. Los habitantes de las calles muestran signos de moderación en sus rostros y en su forma y en su caminar. La psicología de las masas de la ciudad es negativa.

El momento en que uno se baja del tren en la estación, este ambiente negativo se convierte tristemente obvio y dan ganas de tomar el siguiente tren de nuevo. El lugar recuerda a un cementerio y la gente se parece caminar fantasmas. Se registran signos de la acción! Las cuentas bancarias de las entidades bancarias reflejan este estado inactivo de ánimo negativo.

Las tiendas reflejan en sus vidrieras y en los rostros de sus vendedores. Entré en una de las tiendas para comprar un par de medias. Una mujer joven con cabello corto, que podría haber sido una trampa si no hubiera sido demasiado perezoso, tiró una caja de la manguera en el mostrador.

Cuando cogí la caja, miró el tubo una y registró una mirada de desaprobación en la cara, ella lánguidamente bostezó: Son los mejores que puedes conseguir en este basurero!

Dump! arrojar volcar!

Ella debe haber sido un lector de la mente, por dump era la palabra que estaba en mi mente antes de hablar. La tienda me recordó a un vertedero de basura, la ciudad me recordó a la misma. Sentí la materia entrar en mi propia sangre.

La psicología negativa de la gente en realidad estaba tratando de llegar y me recopilar in Maine no es el único estado que está afectado por una ciudad como la que he descrito. Podría nombrar a otros, pero puede ser que desee dedicarse a la política algún día, por lo tanto, voy a dejar a usted para hacer su propio análisis y comparación de las ciudades que están vivos con la acción y los que se están muriendo lentamente con la putrefacción seca de inacción. Sé de algunos intereses empresariales que están en este mismo estado de inacción, pero voy a omitir sus nombres. Usted probablemente conoce a algunos, también.

Hace muchos años Frank A. Vanderlip, que es uno de los banqueros más conocidos y más capaz en Estados Unidos, fue a trabajar para el National City Bank, de Nueva York.

17 de 38

Su sueldo era superior a la media desde el principio, por la sencilla razón de que era capaz y tenía un historial de logros exitosos que lo hizo un hombre valioso. Fue asignado a una oficina privada que estaba equipado con un escritorio de caoba fina y un sillón. En la parte superior de la mesa era un pulsador eléctrico que llevó a la secretaria mesa exterior. El primer día transcurrió sin ningún trabajo de llegar a su escritorio.

El segundo y el tercer y cuarto días pasaron sin ningún trabajo. Nadie vino en o dijo nada. A finales de la semana comenzó a sentirse incómodo. (Los hombres de acción siempre se siente incómodo cuando no hay trabajo a la vista.)

A la semana siguiente el Sr. Vanderlip entró en la oficina del presidente y le dijo: Mira, me está pagando un sueldo grande y darme nada que hacer y que es rejilla de los nervios! El presidente miró con un brillo alegre en sus ojos penetrantes. Ahora he estado pensando, señor Vanderlip continuó, mientras se está sentado allí sin nada que hacer, de un plan para aumentar la actividad de este banco.

El presidente le aseguró que tanto el pensamiento y los planes eran valiosos, y le pidió que continuara con su entrevista. He pensado en un plan, el Sr. Vanderlip continuó, que le dará al banco el beneficio de mi experiencia en el negocio de bonos. Propongo crear un departamento de bonos de este banco y la anunciará como una característica de nuestro negocio.

¡Cómo! anunciar este banco? -preguntó el presidente.

¿Por qué nunca hemos anunciado desde que comenzamos negocio. Hemos logrado salir adelante sin él. Bueno, aquí es donde usted va a empezar a publicidad, dijo Vanderlip, y lo primero que se va a anunciar es este nuevo departamento vínculo que he planeado.

Sr. Vanderlip ganó! Los hombres de acción suelen ganar - que es uno de sus rasgos distintivos. El Banco Nacional de la Ciudad también ganó, porque esa entrevista fue el inicio de una de las campañas publicitarias más progresistas y rentable jamás llevadas a cabo por cualquier entidad bancaria, con el resultado de que el Banco Nacional de la Ciudad se convirtió en una de las más poderosas instituciones financieras de Estados Unidos.

Hubo otros resultados, también, que vale la pena nombrar. Entre ellos el resultado de que el Sr. Vanderlip creció con el banco, como hombres de acción suelen crecer en todo lo que ayudan a construir, hasta que finalmente se convirtió en el presidente de la gran casa bancaria.

18 de 38

En la lección sobre la imaginación ha aprendido a recombinar las viejas ideas en nuevos planes, pero no importa qué tan práctico pueden ser sus planes que será inútil si no se expresan en la acción.

Para soñar sueños y visiones de la persona que le gustaría ser o la posición en la vida que le gustaría obtener son admirables siempre a transformar sus sueños y visiones en realidad a través de la acción intensiva.



Hay hombres que sueñan, pero no hacen nada más. Hay otros que tienen la visión de los soñadores y las traducen en piedra y mármol, y la música, y buenos libros, y los ferrocarriles y los barcos de vapor.

Todavía hay otros que tanto sueño y transformar esos sueños en realidad. Son los tipos soñador-hacedor.

Hay una psicológica, así como una razón económica por las que debe formar el hábito de la acción intensiva. Su cuerpo está formado por miles de millones de pequeñas células que son muy sensibles y susceptibles a la influencia de su mente. Si tu mente está del, tipo inactivo letárgico, las células del cuerpo se vuelven perezosas e inactivas también.

Así como el agua estancada de un estanque inactivo vuelve impuro y malsano, por lo que serán las células de un cuerpo inactivo enfermarse. La pereza no es más que la influencia de una mente inactiva en las células del cuerpo.

Si usted duda de esto, la próxima vez que te sientes perezoso tomar un baño turco y usted tiene también frota hacia abajo, lo que estimula las células de su cuerpo por medios artificiales, y ver lo rápido que desaparece su pereza. O bien, una manera mejor que esto, a su vez su mente hacia un juego del cual usted es aficionado y cuenta la rapidez con que las células de su cuerpo responderá a su entusiasmo y su sentimiento vago desaparecerán.

Cada fracaso le enseñará una lección que usted necesita para saber si usted va a mantener los ojos y los oídos abiertos y estar dispuesto a ser enseñado. Cada adversidad suele ser una bendición disfrazada.

Sin reveses y derrotas temporales, que nunca se sabe el tipo de metal del que está hecho. Las células del cuerpo responden al estado de ánimo de la misma manera que la gente de la ciudad responde a la psicología de las masas, que domina la ciudad. Si un grupo de líderes se dedican a la acción suficiente para una ciudad de la reputación de ser una ciudad viva hilos esta acción influye sobre todos los que vive allí.

19 de 38

El mismo principio se aplica a la relación entre la mente y el cuerpo. Una mente activa y dinámica mantiene las células de las cuales las partes físicas del cuerpo se componen, en un estado constante de actividad. Las condiciones artificiales en las que la mayoría de los habitantes de nuestras ciudades en directo han llevado a un estado físico conocido como auto-intoxicación, lo que significa auto-intoxicación por el estado inactivo de los intestinos.

La mayoría de los dolores de cabeza pueden ser curados en un tiempo de hora con sólo la limpieza de los intestinos inferiores con un enema. Ocho vasos de agua al día y una cantidad razonable de la acción física conocida popularmente como el ejercicio tomará el lugar del enema.

Inténtelo por una semana y entonces usted no tendrá que ser instados a seguir así, porque se sentirá como una nueva persona, a menos que la naturaleza de su trabajo es tal que tienes un montón de ejercicio y beber mucha agua en el curso normal de sus funciones.

En dos páginas de este libro lo suficientemente buenos consejos podría ser grabada para mantener a la persona promedio saludable y listo para la acción en dieciséis de los veinticuatro horas del día, pero el consejo es tan simple que la mayoría de las personas no lo siguen. La cantidad de trabajo que realizo todos los días y todavía mantengo en buena condición física es una fuente de asombro y misterio para los que me conocen íntimamente, pero no hay ningún misterio para él, y el sistema que sigo no cuesta nada.

Aquí está, para su uso si lo desea:

Primero: beber una taza de agua caliente cuando me levanto por la mañana, antes de tener el desayuno.

Segundo: Mi desayuno consiste en rollos de trigo integral y salvado, cereales de desayuno, fruta, huevos pasados por agua de vez en cuando, y café.

Para el almuerzo que como verduras (la mayoría de cualquier tipo), pan integral y un vaso de suero de leche. Cena, una carne bien cocida, una o dos veces a la semana, las verduras, especialmente lechuga y café.

Tercero: ando un promedio de diez millas por día: Cinco kilómetros en el país y cinco millas atrás, usando este periodo para la meditación y el pensamiento. Tal vez el pensamiento es tan valioso, como un constructor de la salud, ya que el paseo.

Cuarto: Me acuesto sobre una silla inferior recta, de espaldas, con la mayor parte de mi peso que descansa sobre la parte baja de la espalda, con la cabeza y los brazos relajados completamente, hasta que casi toque el suelo.

20 de 38

Esto le da a la energía nerviosa de mi cuerpo una oportunidad para equilibrar y distribuir adecuadamente en sí, y de diez minutos en esta posición se alivia por completo todos los signos de fatiga, no importa lo cansado que pueda ser.

Quinto: Tomo un enema al menos una vez cada diez días, y más a menudo si siento la necesidad de ello, el uso de agua que es un poco por debajo de temperatura de la sangre, con una cucharada de sal en ella, el pecho y la posición de la rodilla.

Sexto: Tomo un baño de agua caliente, seguida inmediatamente por una ducha de agua fría, todos los días, por lo general en la mañana cuando me levanto.

Estas cosas simples que hago por mí mismo. La madre naturaleza se ocupa de todo lo necesario para mi salud. No puedo poner demasiado énfasis en la importancia de mantener los intestinos limpios, porque es un hecho bien conocido que los habitantes de las ciudades de hoy en día son, literalmente, envenenando a la muerte al negarse a limpiar sus intestinos con agua. Usted no debe esperar hasta que esté estreñido tomar un enema.

Al llegar a la etapa del estreñimiento son prácticamente enfermos e inmediato alivio es absolutamente esencial, pero si se va a dar la atención adecuada con regularidad, al igual que

usted asista a mantener el exterior de su cuerpo limpio, nunca será molestado con el muchos problemas que trae el estreñimiento.

Por más de quince años no semanas sola vez pasó sin que tenga un dolor de cabeza. Por lo general, le administré una dosis de aspirina y obtuve un alivio temporal. Sufría con auto-intoxicación y no lo sabía, por la sencilla razón de que no estaba constipado.

Cuando me enteré de lo que mi problema era que hice dos cosas, las cuales yo recomiendo a usted, es decir, dejé de usar la aspirina y corté mi consumo diario de alimentos cerca de la mitad.

Una palabra acerca de la aspirina - una palabra que los beneficios que por su venta no le va a gustar - se ofrece ninguna cura permanente del dolor de cabeza. Todo lo que no se puede comparar a un liniero que corta el cable de telégrafo, mientras que el operador está usando ese cable en una convocatoria de ayudas del departamento de bomberos para salvar el edificio en llamas en el que se encuentra.

Cortes aspirina o amortigua la línea de comunicación del nervio que va desde el estómago o en la región intestinal, donde auto-intoxicación está vertiendo veneno en la sangre al cerebro, donde el efecto de que el veneno es el registro de la llamada en forma de dolor intenso.

21 de 38

Cortar la línea telegráfica sobre el cual se envía una llamada a los bomberos no apagaron el fuego, ni elimina la causa de amortiguar, con la ayuda de una dosis de aspirina, la línea nerviosa sobre lo que un dolor de cabeza es el registro de un pedir ayuda.

No se puede ser una persona de acción, si te permites ir sin atención física adecuada hasta autointoxicación toma su cerebro y amasa en una masa inoperante que se asemeja a una bola de masilla.

Tampoco se puede ser una persona de acción, si usted come el brebaje desvitalizado habitual llamado "pan blanco" (que ha contado con todo el valor verdadero alimento retirado de la misma) y el doble de carne que su sistema puede digerir y como deshacerse de.

No se puede ser una persona de acción, si se ejecuta el frasco de pastillas cada vez que usted tiene, o imagina que tienes, un dolor o un dolor, o tragar una aspirina cada vez que sus intestinos llamada en su cerebro por un idiota de agua y una cucharada de sal para la limpieza.

No se puede ser una persona de acción, si usted come en exceso y poco ejercicio. No se puede ser una persona de acción, si usted lee los folletos de patentes de medicina y comienza a imaginarse a sí mismo enfermo con los síntomas descritos por el anuncio ingenioso escritor que ha llegado a su libro de bolsillo a través del poder de la sugestión.No he tocado una droga por más de cinco años, y no he estado enfermo o enferma durante ese tiempo, a pesar del hecho de que puedo realizar más trabajo cada día que la mayoría de los hombres de mi profesión.

Tengo el entusiasmo, la resistencia y la acción porque como el tipo de comida sencilla que contiene los elementos de culturismo que requiero, y cuidar de los procesos de eliminadores tan cuidadosamente como me baño mi cuerpo. Si estos ingresos simples y francas llamamiento a usted por estar basada en el sentido común, tomarlas y ponerlas a prueba, y si te sirven tan bien

como ellos me sirven, ambos habrán beneficiado por el coraje que tenía que convocar a la lista como parte de esta lección.

Por lo general, cuando nadie, excepto un médico ofrece sugerencias sobre el cuidado del cuerpo, que es catalogado de inmediato como una manivela de pelo largo, y tengo que admitir que el análisis suele ser la correcta.

22 de 38

En este caso, hago ninguna recomendación más fuerte que esto: que intenta un enema la próxima vez que tenga un dolor de cabeza, y si cualquiera de las otras sugerencias apelar a usted les da un juicio hasta que esté satisfecho de que son ya sea sonora o poco sólida. Antes de dejar el tema, tal vez debería explicar que el agua que es apenas tibia se debe utilizar para el enema por la razón de que esto hace que los músculos de los intestinos a contrato, que, a su vez, obliga a la materia venenosa fuera de los poros de las membranas mucosas.

Esto ejercita los músculos y, finalmente, se lo desarrollarlas que van a hacer su trabajo de la manera natural, sin la ayuda del enema. Un enema de agua tibia es muy perjudicial para la razón de que relaja los músculos de los intestinos, que a su vez, provoca que dejen de funcionar por completo, produciendo lo que se conoce comúnmente como el hábito enema. Con las debidas disculpas a mis amigos, a los médicos y osteópatas y quiroprácticos y otros constructores de salud, voy a invitar de nuevo a la parte del tema de esta lección sobre los cuales no puede haber conflicto de opiniones en cuanto a la solidez de mi consejo.

AN desgracia ocasional es una buena cosa. Nos recuerda que nadie tiene absoluta independencia. Hay otro enemigo que hay que vencer antes de que pueda convertirse en una persona de acción, y que es el hábito de la preocupación.

La preocupación y la envidia, los celos y el odio, y la duda y el miedo son los estados de la mente que son fatales para la acción. Cualquiera de estos estados de ánimo interferirá con, y en algunos casos destruir por completo, el proceso digestivo a través de la cual se asimila y se preparó para su distribución a través del cuerpo de la comida.

Esta interferencia es puramente física, pero el daño no se detiene aquí, ya que estos estados de ánimo negativos destruyen el factor más esencial en la consecución del éxito, es decir, el deseo de alcanzar. En la segunda lección de este curso usted aprendió que su principal objetivo definido en la vida debe ser apoyado por un ardiente deseo de su realización.

Usted puede tener ningún deseo ardiente de alcanzar cuando se encuentra en un estado de ánimo negativo, no importa cuál sea la causa de ese estado de ánimo puede ser. Para mantenerme en un estado de ánimo positivo que he descubierto un cazador de sombras muy eficaz.

23 de 38

Eso no puede ser una manera muy digna de expresar lo que quiero decir, pero ya que el tema de esta lección es la acción y la dignidad no voy a hacerlo servir. La penumbra-cazador al que me refiero es una carcajada.

Cuando me siento de mal humor o inclinado a discutir con alguien por algo que no es digno de la discusión, sé que necesito mi tristeza-cazador, y procedo a alejarse cuando voy a molestar a nadie y tener una buena carcajada. Si puedo encontrar nada realmente gracioso de lo que reírse simplemente tengo una risa forzada.

El efecto es el mismo en ambos casos. Cinco minutos de este tipo de ejercicio mental y físico - para que sea a la vez - estimulará la acción que está libre de tendencias negativas. No tome mi palabra para esto - ¡pruébalo!

No hace mucho escuché un disco fonográfico titulado, si mal no recuerdo que, La risa tonta, que debe estar a disposición de todos aquellos cuya dignidad les prohíbe a disfrutar de una carcajada por el bien de su salud. Este disco fue todo lo que su nombre implica. Fue hecha por un hombre y una mujer, el hombre estaba tratando de jugar con una corneta y la mujer se reía de él.

Ella se echó a reír con tanta eficacia que finalmente hizo que el hombre ríe, y la sugerencia era tan pronunciado que todos los que lo oyeron lo general se unieron y tuvieron una buena risa, si les daba la gana o no.

### **"Como un hombre piensa en su corazón, tal es él."**

No se puede pensar en el miedo y actuar con valentía. No se puede pensar en el odio y actuar de una manera amable hacia aquellos con quienes te asocias. Las ideas dominantes de su mente - es decir por ello, el más fuerte y más profundo y más frecuente de lo que piensas - influyen en la acción física de su cuerpo.

Cada pensamiento puesto en acción por el cerebro alcanza e influye en cada célula de su cuerpo. Cuando se piensa en el miedo sus telégrafos mente este pensamiento a las células que forman los músculos de las piernas y le dice a los músculos para entrar en acción y llevará lejos tan rápido como pueden.

Un hombre que tiene miedo huye porque sus piernas lo llevan, y lo llevan porque el temor pensó en su mente instruida a hacerlo, a pesar de las instrucciones que se les dio inconscientemente.

En la primera lección de este curso usted aprendió cómo el pensamiento viaja de una mente a otra, a través del principio de la telepatía.

24 de 38

En esta lección usted debería ir un paso más allá y saber que sus pensamientos no sólo se registran en la mente de otras personas, a través del principio de la telepatía, pero, ¿qué es un millón de veces más importante que usted entienda, que se registran en el células de su propio cuerpo y afectan las células de manera que armonice con la naturaleza de los pensamientos.

Para entender este principio es entender la validez de la declaración: "Como un hombre piensa en su corazón, tal es él."

Acción, en el sentido de que el término se utiliza en esta lección, es de dos formas. Uno de ellos es físico y el otro es mental. Puede ser muy activa con su mente mientras su cuerpo es totalmente

inactiva, excepto en cuanto a la acción involuntaria de los órganos vitales. O bien, puede ser muy activa con el cuerpo y la mente.

Al hablar de los hombres de acción, uno o ambos de los dos tipos pueden ser denominados. Uno de ellos es el tipo cuidador y el otro es el tipo de promotor o vendedor. Ambos tipos son esenciales en la empresa moderna, la industria y las finanzas.

Uno es conocido como un "dínamo", mientras que el otro se refiere a menudo como un "volante". Una vez en cuando se encuentra un hombre que es a la vez una dinamo y un volante, pero este tipo de personalidades equilibradas son raros. Las organizaciones empresariales más exitosas que asumen gran tamaño se componen de ambos tipos.

El volante, que no hace más que hechos y cifras de compilación y las estadísticas es tanto un hombre de acción como el hombre que va a la plataforma y vende una idea para un millar de personas por la pura fuerza de su personalidad activa. Para determinar si un hombre es un hombre de acción es o no es necesario analizar tanto su mental y sus hábitos físicos.

En la primera parte de esta lección he dicho que el mundo se le paga por lo que hace y no por lo que usted sabe. Esta afirmación podría ser malinterpretado fácilmente. Lo que el mundo realmente le paga es lo que haces o lo que usted puede hacer que otros lo hacen.

Un hombre que puede inducir a otros a cooperar y trabajar en equipo eficaz, o inspirar a otros para que sean más activos, es nada menos que un hombre de acción que el hombre que presta el servicio efectivo de una manera más directa. En el campo de la industria y los negocios, hay hombres que tienen la habilidad para inspirar y dirigir los esfuerzos de otros que todos bajo su dirección lograr más de lo que podían sin esta influencia directriz.

25 de 38

Es un hecho bien conocido que Carnegie tan hábilmente dirigido los esfuerzos de aquellos que constituían su séquito personal que hizo que muchos hombres ricos de los que nunca habría hecho rico sin el genio de la dirección de su cerebro.

Lo mismo puede decirse de casi todos los grandes líderes en el campo de la industria y los negocios - la ganancia no es todo en el lado de los líderes. Aquellos bajo su dirección menudo sacar el mayor provecho de su liderazgo. Es una práctica común para un cierto tipo de hombre a berate sus empleadores debido a sus estaciones opuestas en un sentido financiero. Por lo general, es cierto que estos hombres serían infinitamente peor sin estos empresarios que están con ellos.

En la primera lección de este curso, el valor del esfuerzo aliado fue especialmente destacado por la razón de que algunos hombres tienen la visión para planificar, mientras que otros tienen la capacidad de llevar los planes a la acción a pesar de que no poseen la imaginación o de la visión de crear los planes se ejecutan. Era su comprensión de este principio de esfuerzo aliado que permitió Andrew Carnegie rodearse de un grupo de hombres que se componen de los que podían planear y aquellos que podían ejecutar.

Carnegie tenía en su grupo de asistentes algunos de los vendedores más eficientes del mundo, pero si todo su personal había sido hecho por hombres que podían hacer otra cosa que vender que nunca podría haber acumulado la fortuna que él lo hizo. Si todo su personal había sido formado

por vendedores sólo habría tenido acción en abundancia, pero la acción, en el sentido que se utiliza en esta lección, debe ser guiado inteligente.

Una de las más conocidas firmas de abogados en los Estados Unidos se compone de dos abogados, uno de los cuales nunca aparecen en los tribunales. Él prepara los casos de la empresa para el juicio y el otro miembro de la empresa va a la corte y los prueba. Ambos son hombres de acción intensa, pero que expresan de diferentes maneras. No puede haber tanta acción en la preparación, en la mayoría de las empresas, como en la ejecución.

En la búsqueda de su propio lugar en el mundo, debe analizar usted mismo y averiguar si usted es un "dínamo" o un "volante", y seleccionar un objetivo principal definido por sí mismo que armoniza con su habilidad natural. Si estás en el negocio con los demás, debe analizarlos, así como a ti mismo, y se esfuerza para ver que cada persona toma la parte por la que su temperamento y capacidad nativa mejor le encajan.

26 de 38

Miles de personas se acercaron al gran mina de cobre de Calumet sin descubrirlo. Sólo un hombre solo se puso a trabajar con un pico y lo encontró. Usted puede estar de pie en su "Calumet Mine" en este momento, sin saberlo, en cualquier posición que se está llenando. Cavar hacia abajo y ver lo que está bajo la superficie de su posición. Afirmar otra manera, la gente puede ser clasificada en dos categorías: una es el promotor y el otro es el cuidador.

El tipo de promotor hace un vendedor capaz y organizador. El tipo de cuidador es un excelente conservador de los activos después de que se han acumulado. Coloque el tipo de cuidador a cargo de un conjunto de libros y él es feliz, pero lo colocan en la venta fuera y que es infeliz y será un fracaso en su trabajo. Coloque el promotor a cargo de un conjunto de libros y él será miserable.

Su naturaleza exige una acción más intensa. Acción del tipo pasivo no va a satisfacer sus ambiciones, y si se mantiene en el trabajo que no le dé la acción de su naturaleza exige ser, será un fracaso. Es muy a menudo resulta que los hombres que malversan los fondos a su cargo son del tipo de promotor y no hubieran cedido a la tentación se habrían limitado sus esfuerzos al trabajo para el que están mejor equipados.

Dale a un hombre de la clase de trabajo que armoniza con la naturaleza y lo mejor que hay en él ejercerá sí. Una de las tragedias destacadas del mundo es el hecho de que la mayoría de la gente nunca se involucran en el trabajo para el que están mejor dotadas por la naturaleza. Con demasiada frecuencia, el error se hace, en la selección de una vida de trabajo, de participar en la obra, que parece ser el más rentable desde un punto de vista monetario, sin tener en cuenta la capacidad innata.

Si el dinero solo trajo el éxito este procedimiento iba a estar bien, pero el éxito en su forma más alta y más noble de las llamadas para la paz de la mente y el disfrute y la felicidad que vienen sólo para el hombre que ha encontrado el trabajo que más le gusta. El objetivo principal de este curso es ayudar a analizar a ti mismo y determinar lo que mejor se adapte a su capacidad innata que hagas.

Usted debe hacer este análisis, estudiando cuidadosamente la carta que acompaña a la lección introductoria antes de seleccionar el objetivo principal definido. Llegamos, ahora, a la discusión del principio mediante el cual se puede desarrollar la acción.

27 de 38

Para entender cómo llegar a ser activa requiere comprensión de cómo no se debe postergar. Estas sugerencias le dará las instrucciones necesarias: Primero: formar el hábito de hacer cada día las tareas más desagradables primero.

Este procedimiento será difícil al principio, pero después de haber formado el hábito que se sentirá orgulloso de pitcheo en la parte más difícil y la más indeseable de su trabajo por primera vez.

En segundo lugar: Coloque este cartel en frente de usted, donde se puede ver que en su trabajo diario, y poner una copia en su dormitorio, donde le dará la bienvenida como se jubile y cuando te levantes: No les diga lo que puedes hacer, mostrar ellos!

Tercero: Repita las siguientes palabras, en voz alta, doce veces cada noche antes de irse a dormir: "Mañana voy a hacer todo lo que se debe hacer, cuando se debe hacer, y como se debe hacer en el desempeño de los más difíciles tareas primero porque esto destruirá el hábito de la dilación y desarrollar el hábito de la acción en su lugar".

Cuarto: Llevar a cabo estas instrucciones con fe en la solidez y con la creencia de que se va a desarrollar la acción, en cuerpo y mente, suficiente para que te des cuenta de que su principal objetivo definido.

La característica sobresaliente de este curso es la sencillez del estilo en que está escrito. Todas las grandes verdades fundamentales son simples, en el análisis final, y si se está haciendo una presentación o escribir un curso de instrucción, el objetivo debe ser transmitir impresiones y declaraciones de hechos de la manera más clara y concisa posible.

Antes de terminar esta lección, me permito volver a lo que se dijo sobre el valor de una carcajada como un estimulante saludable a la acción, y añadir la cuenta de que el canto produce el mismo efecto, y en algunos casos es preferible a reír.

Billy Sunday es uno de los predicadores más dinámico y activo en el mundo, sin embargo, se ha dicho que sus sermones se pierden gran parte de su eficacia si no fuera por el efecto psicológico de sus servicios canciones. Es un hecho bien conocido que el ejército alemán era un ejército vencedor al principio, y poco después el comienzo de la guerra mundial, y se ha dicho que gran parte de esto se debe al hecho de que el ejército alemán era un canto ejército.

28 de 38

Luego vinieron los soldados de infantería vestido de caqui de Estados Unidos, y ellos, también, eran cantantes. Detrás de su canto era una fe perdurable en la causa por la que luchaban. Pronto los alemanes comenzaron a dejar de cantar, y cuando lo hicieron el curso de la guerra comenzaron a volverse contra ellos.



Si la asistencia a la iglesia no tenía nada más que recomendar, salvo el efecto psicológico del servicio de canto, eso sería suficiente, ya que nadie puede unirse en el canto de un himno hermoso sin sentir mejor.

Durante muchos años he observado que podría escribir más efectiva después de haber participado en un servicio de canto. Demostrar mi declaración a su propia satisfacción por ir a la iglesia el próximo domingo por la mañana y participar en el servicio de canto con todo el entusiasmo a sus órdenes.

Durante la guerra ayudé a diseñar la manera de acelerar la producción en las plantas industriales que se dedican a la fabricación de material de guerra. Mediante una prueba real, en una planta de 3.000 empleados hombres y mujeres, la producción se incrementó de cuarenta y cinco por ciento en menos de treinta días después de haber organizado los trabajadores en grupos de canto e instalado orquestas y bandas que tocaban en intervalos de diez minutos de agitación tales canciones como Over There, y Dixie, y habrá un tiempo caliente en el Old Town Tonight. Los trabajadores atrapados al ritmo de la música y aceleraron su trabajo en consecuencia. Música correctamente seleccionado estimularía cualquier clase de los trabajadores a una mayor acción, un hecho que no parece ser entendido por todos los que se dirigen los esfuerzos de un gran número de personas. En todos mis viajes he encontrado pero una empresa de negocios cuyos responsables hecho uso de la música como un estimulante para sus trabajadores.

Este fue el Filene almacenes, en Boston, Massachusetts Durante los meses de verano, esta tienda ofrece una orquesta que toca la música de baile durante media hora antes de la hora de apertura, en la mañana. Los vendedores utilizan los pasillos de la tienda para el baile y para cuando las puertas se abrieron de par se encuentran en un estado activo de la mente y el cuerpo que los lleva a través de todo el día.

Por cierto, nunca he visto a los vendedores más amables o eficientes que los que trabajan por la tienda Filene. Uno de los jefes de departamento me dijo que cada persona en su departamento lleva a cabo un servicio más y con menos esfuerzo real, como resultado del programa de música por la mañana.

29 de 38

Un ejército canto es un ejército vencedor, ya sea en el campo de batalla, en la guerra, o detrás de los contadores en una tienda por departamentos. Hay un libro titulado Canto por la vida con Dios por George Wharton James, que recomiendo a todos los que estén interesados en la psicología de la canción.

Si yo fuera el director de una planta industrial en la que el trabajo era pesado y monótono, me instalo algún tipo de programa musical que abastecería a todos los trabajadores con la música.

En parte baja de Broadway, en Nueva York, un griego ingeniosa ha descubierto arco para entretener a sus clientes y al mismo acelerar el trabajo de sus ayudantes por el uso de un fonógrafo tiempo. Todos los niños en el lugar mantiene la hora con la música como él señala a la tela a través de los zapatos, y parece que lo considerable diversión de su trabajo para hacerlo. Para acelerar el trabajo del titular sólo tiene que acelerar el fonógrafo.

Cualquier forma de trabajo de equipo, en el que dos o más personas forman una alianza de cooperación con el propósito de lograr un propósito definido, es más poderoso que el mero esfuerzo individual.

No lo sé con seguridad, pero tengo la firme sospecha de que la persona que realiza el servicio, que es mayor en cantidad y de mejor calidad que la de los que se le paga, es finalmente pagado más de lo que realiza.

Un equipo de fútbol puede ganar consistentemente y de forma continua, bien coordinado trabajo en equipo, a pesar de que los miembros del equipo pueden ser antipático y fuera de armonía en muchos aspectos fuera de su trabajo real sobre el terreno pelota.

Un grupo de hombres que componen el consejo de administración podrá en desacuerdo unos con otros, que pueden ser hostiles, y de ningún modo en solidaridad unos con otros, y aún así continuar un negocio que parece ser un gran éxito.

Un hombre y su esposa pueden vivir juntos, acumular un buen tamaño, o incluso una gran fortuna, trasera y formar una familia, sin el vínculo de armonía que es esencial para el desarrollo de una mente maestra. Pero todas estas alianzas podrían hacerse más potente y eficaz si se basa en una base de perfecta armonía, permitiendo así el desarrollo de un poder suplementario conocido como el Maestro.

El simple y puro esfuerzo cooperativo produce energía, no puede haber ninguna duda sobre esto, pero el esfuerzo cooperativo que se basa en completa armonía de propósito desarrolla superpotencia.

30 de 38

Que cada miembro de cualquier grupo cooperativo puso su corazón en la consecución del mismo objetivo definido, en un espíritu de armonía, y la forma ha sido pavimentado para el desarrollo de una mente maestra, proporcionando a todos los miembros del grupo voluntariamente subordinar sus propios intereses personales para la consecución del objetivo para el que el grupo pretende.

Los Estados Unidos de América se ha convertido en una de las naciones más poderosas de la tierra, en gran parte debido al esfuerzo de cooperación altamente organizada entre los estados. Será útil recordar que estos Estados Unidos nacieron como resultado de una de las más poderosas mentes maestras que se han creado.

Los miembros de esta mente maestra fueron los firmantes de la Declaración de la Independencia. Los hombres que firmaron ese documento, ya sea consciente o inconscientemente, poner en funcionamiento el poder conocido como el Maestro, y que el poder era suficiente para que puedan derrotar a todos los soldados que fueron enviados al campo contra ellos. Los hombres que lucharon para hacer la Declaración de la Independencia aguantan no luchaban por dinero, solo, lucharon por un principio - el principio de la libertad, que es la fuerza motivadora más alto conocido.

Un gran líder, ya sea en los negocios, las finanzas, la industria o el estadista, es una persona que sabe cómo crear un objetivo motivador que será aceptada con entusiasmo por todos los miembros de su grupo de seguidores. En política, un tema en vivo es todo!

Por tema candente pretende un objetivo popular hacia el logro de los cuales la mayoría de los votantes se reunieron. Estos problemas generalmente se emiten en forma de consignas ágiles, como Mantenga fresco con Coolidge, lo que sugiere a las mentes de los votantes que para mantener Coolidge era el equivalente de mantener la prosperidad.

¡Funcionó!

Durante la campaña electoral de Lincoln el grito fue: Quita allá de Lincoln y preservar la Unión. Funcionó.

Jefes de campaña de Woodrow Wilson, durante su segunda campaña, acuñó el lema, Él nos mantuvo fuera de la guerra, y funcionó. Se mide el grado de poder creado por el esfuerzo cooperativo de cualquier grupo de personas, siempre, por la naturaleza del motivo, que el grupo está trabajando para alcanzar. Esto puede ser rentable para la mente de todos los que organizan el esfuerzo del grupo para cualquier propósito.

31 de 38

Encuentra un motivo en torno al cual los hombres pueden ser inducidos a reunirse en un gran entusiasmo, espíritu entusiasta de la perfecta armonía y que han encontrado el punto de partida para la creación de una mente maestra.

Es un hecho bien conocido que los hombres van a trabajar más duro para alcanzar un ideal de lo que será de mero dinero. En la búsqueda de un motivo como la base para el desarrollo de trabajo de grupo cooperativo será provechoso tener en cuenta este hecho.

En el momento de la redacción de esta lección hay mucha agitación adversa y crítica general dirigida contra los ferrocarriles del país. ¿Quién está detrás de esta agitación, este autor no lo sabe, pero sabe que el hecho de que existe tal agitación puede y debe hacerse en la fuerza motivadora en torno al cual los funcionarios del ferrocarril podrían reunir a los cientos de miles de empleados del ferrocarril que se ganan la vida por ferrocarriles, creando de ese modo una potencia que eliminaría efectivamente esta crítica adversa.

Los ferrocarriles son la columna vertebral del país. Atar todo el servicio ferroviario y la gente de las ciudades más grandes morirían de hambre antes de la comida puede llegar a ellos. En este hecho se puede encontrar un motivo en torno al cual la gran mayoría de la población puede deberse a reunirse en apoyo de un plan de autoprotección que los funcionarios del ferrocarril deseen llevar a cabo.

El poder representado por todos los empleados del ferrocarril y la mayoría de los ciudadanos que frecuentan los ferrocarriles es suficiente para proteger a los ferrocarriles contra todo tipo de legislación adversa y otros intentos de depreciar sus propiedades, pero el poder sólo es posible hasta que se organiza y colocado definitivamente parte de atrás de un motivo específico. El hombre es un animal raro.

Dale un motivo suficientemente vitalizado y el hombre de más capacidad promedio, en circunstancias normales, de repente desarrolla superpotencia. Lo que el hombre puede y debe llevar a cabo para complacer a la mujer de su elección (siempre que la mujer sepa cómo le estimulan a la acción) ha siempre sido una fuente de asombro para los estudiosos de la mente

humana. Hay tres principales fuerzas motivadoras para que el hombre responde en la práctica totalidad de sus esfuerzos. Estos son:

1. El motivo de la propia conservación
2. El motivo del contacto sexual
3. El motivo de poder financiero y social. Dicho más brevemente, los principales motivos que impulsan a los hombres a la acción, son el dinero, el sexo y el instinto de conservación.

32 de 38

Los líderes que buscan una fuerza motivadora de los cuales para asegurar la acción de un siguiente puede resultar en una o más de estas tres clasificaciones. Como usted ha observado, esta lección está estrechamente relacionada con la lección introductoria y dos lecciones que cubren la Ley de la Mente Maestra.

Es posible que los grupos funcionen de forma cooperativa, sin crear con ello una mente maestra, como, por ejemplo, que las personas cooperan más que por necesidad, sin el espíritu de la armonía como la base de sus esfuerzos.

Este tipo de cooperación puede producir un considerable poder, pero nada comparable con lo que es posible cuando cada persona en una alianza subordina sus propios intereses individuales y coordina sus esfuerzos con los de los demás miembros de la alianza, en perfecta armonía.

La medida en que las personas pueden ser inducidas a cooperar, en armonía, depende de la fuerza de la motivación que les impulsa a la acción. Armonía perfecta, como es esencial para la creación de una mente maestra sólo puede obtenerse cuando la fuerza de la motivación de un grupo es suficiente para hacer que cada miembro del grupo completo de olvidar sus propios intereses personales y trabajar por el bien del grupo, o en aras de la consecución de un objetivo idealista, caritativa o filantrópica.

Las tres principales fuerzas motivadoras de la humanidad han sido aquí declarada de la guía del líder que desea crear planes para asegurar la cooperación de los seguidores que se lanzan a la realización de sus planes en un espíritu de desprendimiento y perfecta armonía.

Los hombres no se unirán al apoyo de un líder en un espíritu de armonía tal a menos que el motivo que los impulsa a hacerlo es uno que inducirlos a dejar a un lado todos los pensamientos de ellos mismos. Hacemos bien lo que nos gusta hacer, y la suerte es el líder que tiene el buen juicio para tener en cuenta este hecho y así sentar sus planes de que todos sus seguidores son piezas que armonizan con esta ley asigna.

El líder que consigue todo lo que hay es que se tenía de sus seguidores lo hace porque ha creado en la mente de cada una motivación suficientemente fuerte para cada uno de subordinar sus propios intereses y trabajar en un espíritu de armonía perfecta con el resto de miembros de el grupo.

33 de 38

Tu posición no es más que su oportunidad de demostrar qué tipo de capacidad que usted tiene. Va a salir de ella exactamente lo que usted pone en él - ni más ni menos.

Una posición de "grande" no es más que la suma de numerosas posiciones "poco" bien lleno. Independientemente de lo que eres, o lo que puede ser su principal objetivo definido, si va a alcanzar el objeto de su principal objetivo a través de los esfuerzos de cooperación de otros, es necesario establecer en las mentes de aquellos cuya cooperación que busca un motivo lo suficientemente fuerte como para asegurar su., plena cooperación indivisa desinteresado, para, a continuación, volver a colocar sus planes el poder de la Ley de la Mente Maestra.

Ahora está listo para asumir Lección Catorce, que le enseñará cómo hacer que el capital de trabajo de todos los errores, los errores y los fracasos que ha experimentado, y cómo sacar provecho de los errores y los fracasos de los demás.

El presidente de uno de los grandes sistemas ferroviarios de los Estados Unidos, dijo, después de leer la siguiente lección, que esta lección lleva una sugerencia que, atendido y comprendido, permitirá a cualquier persona a convertirse en un maestro en su vida de trabajo elegido. Por motivos, que será normal después de haber leído la siguiente lección, es lección favorito del autor de este curso.

### **SU EJÉRCITO PERMANENTE** **Después de una visita-la-lección con el autor**

Estos soldados quince están etiquetados:

- Principal objetivo definido,
- Confianza en sí mismo,
- Hábito del ahorro,
- Imaginación,
- Iniciativa y liderazgo,
- Entusiasmo,
- Autocontrol,
- Hacer algo más que pagado,
- Personalidad agradable,
- El pensamiento exacto,
- Concentración,
- Cooperación,
- Fracaso,
- Tolerancia,
- Regla de oro.

La potencia proviene de esfuerzo organizado. Se puede ver en la imagen de arriba, las fuerzas que entran en todo esfuerzo organizado. Dominar estos quince fuerzas y usted puede tener lo que quiere en la vida. Otros serán incapaces de derrotar a sus planes.

Hacer estas fuerzas quince su cuenta y usted será un pensador preciso. En la imagen en la parte superior de esta página puede verse el ejército más poderoso de la tierra!

Observe el énfasis en la palabra poderosa. Este ejército está de pie en posición de firmes, dispuestos a cumplir las órdenes de cualquier persona que estará al mando de ella. Es su ejército si va a hacerse cargo de ella. Este ejército le dará el poder suficiente para acribillar a toda la oposición con la que te encuentras.

34 de 38

Estudio de la imagen cuidadosamente, y luego hacer un inventario de ti mismo y ver cómo muchos de estos soldados que necesita. Si usted es una persona normal que anhelan el éxito material. El éxito y el poder siempre se encuentran juntos. No se puede estar seguro del éxito a menos que tenga el poder. No se puede tener el poder a menos que desarrolle a través de quince cualidades esenciales.

Cada uno de estas quince cualidades, pueda relacionarse con el oficial al mando de un regimiento de soldados. Desarrollar estas cualidades en su propia mente y tendrás POWER. El más importante de los quince oficiales al mando de este ejército es propósito definido. Sin la ayuda de un propósito definido el resto del ejército sería inútil para usted.

Infórmate, tan pronto como sea posible en la vida, cuál es su propósito principal en la vida será. Hasta que lo haga no eres más que un vagabundo, sujeto al control de todo viento de dispersión de las circunstancias que sopla en su dirección.

Millones de personas pasan por la vida sin saber qué es lo que quieren. Todo tiene un propósito, pero sólo dos de cada cien tienen un propósito definido. Antes de decidir si su propósito es definitivo o no, buscar el significado de la palabra en el diccionario.

Nada es imposible para la persona que sabe qué es lo que quiere y se decide adquirirlo! Colón tenía un propósito definido y se convirtió en una realidad.

Principal propósito definido de Lincoln fue para liberar a los esclavos negros del sur y se volvió tal fin en realidad. El propósito principal de Roosevelt, durante su primer mandato, era construir el Canal de Panamá. Él vivió para ver a ese fin se dio cuenta.

Propósito definido de Henry Ford era construir el mejor automóvil a un precio popular del mundo. Ese propósito, apoyado constantemente, convirtiéndose en el hombre más poderoso de la tierra ha hecho.

Propósito definido de Burbank era mejorar la vida de la planta. Ya tal efecto ha hecho posible la resurrección de suficientes alimentos con diez kilómetros cuadrados de tierra para alimentar a todo el mundo.

Hace veinte años, Edwin C. Barnes formó un propósito definido en su mente. Ese propósito se convertiría en el socio de negocios de Thomas A. Edison. En el momento en que su propósito fue elegido el Sr. Barnes tenía ninguna calificación que le faculta para una sociedad con mayor inventor del mundo. A pesar de esta desventaja se convirtió en el socio del gran Edison.

35 de 38

Hace cinco años que se retiró de los negocios activos, con más dinero del que necesita o puede utilizar la riqueza que acumuló en asociación con Edison.

*Nada es imposible para el hombre con un propósito definido!*

Oportunidad el capital, la cooperación de los demás hombres y todos los demás elementos esenciales para el éxito gravitan hacia el hombre que sabe lo que quiere! Vitalize su mente con un propósito definido y de inmediato su mente se convierte en un imán, que atrae a todo lo que armoniza con ese propósito.

James J. Hill, el gran constructor del ferrocarril, era un telegrafista mal pagados. Por otra parte, había llegado a la edad de cuarenta años y todavía estaba latiendo en el manipulador sin apariencias de éxito. A continuación, algo de importancia sucedió!

De importancia para Hill y al pueblo de los Estados Unidos. Formó el propósito definido de construir un ferrocarril a través del gran desierto de residuos de Occidente. Sin reputación, sin capital, sin ánimo de otros James J. Hill consiguió la capital y construyó el más grande de todos los sistemas ferroviarios de los Estados Unidos. Woolworth era un empleado mal pagado en un almacén general.

En el ojo de su mente vio una cadena de tiendas especializadas en la novedad de cinco y diez centavos de ventas. Esa cadena de tiendas se convirtió en su propósito definido. Hizo ese propósito se haga realidad, y con ella millones más de lo que podía utilizar.

Ciro HK Curtis seleccionado, ya que su propósito definido, la publicación de la revista más grande del mundo. Comenzando con nada más que el nombre del Saturday Evening Post, y la oposición de amigos y asesores que dijo que no se podía hacer, transformó ese fin en realidad.

Martin W. Littleton es el abogado mejor pagado del mundo. Se dice que él no aceptará ninguna retención por debajo de \$ 50,000.00. Cuando tenía doce años de edad que nunca había estado en el interior de un cuarto de la escuela. Se fue a escuchar a un abogado defender a un asesino.

Ese discurso lo impresionó tanto que él se aferró a la mano de su padre y le dijo: Algún día voy a ser el mejor abogado de los Estados Unidos y hacer discursos como ese hombre. Oportunidad bien para una juventud ignorante de montaña para convertirse en un gran abogado, alguien podría decir, pero recuerda que nada es imposible para el hombre que sabe lo que quiere y se decide para conseguirlo.

36 de 38

Estudiar cada uno de los quince soldados que se muestran en el mando del ejército en la imagen en el inicio de este ensayo. Recuerde, como se mira a la imagen, que no sólo uno de estos soldados es lo suficientemente potente como para asegurar el éxito. Retire uno solo de ellos y todo el ejército se debilitaría. El hombre fuerte es el hombre que ha desarrollado, en su propia mente, la totalidad de quince cualidades representadas por los quince comandantes que aparecen en la imagen.

Antes de que pueda tener un poder que debe tener un propósito definido; debe tener auto-confianza con la que realizar copias de seguridad tal fin; debe tener iniciativa y liderazgo con el que ejercer su auto-confianza; hay que tener imaginación para crear su propósito definido y en la construcción de los planes con los que transforman ese fin en realidad y poner sus planes en acción.

Debe mezclar entusiasmo con su acción o que se le insípido y sin retroceso.

Usted debe ejercer el autocontrol.

Debe formar el hábito de hacer más de lo pagado.

Debe cultivar una personalidad agradable.

Usted debe adquirir el hábito de ahorrar.

Usted debe convertirse en un pensador EXACTOS, recordando, al desarrollar esta cualidad, que el pensamiento exacto se basa en hechos y no en testimonios de oídas o de mera información.

Debe formar el hábito de la concentración, dando toda su atención a pero una tarea a la vez.

Usted debe adquirir el hábito de la cooperación y la práctica en todos sus planes.

Usted debe beneficiarse por el fracaso, la propia y la de los demás.

Debe cultivar el hábito de la tolerancia.

Por último, pero no por ello el menos importante, usted debe hacer la regla de oro de la fundación de todo lo que hacen que afecta a otras personas.

Guardé esta imagen donde se puede ver cada día y, uno por uno, llamar a estos quince soldados fuera de la línea y estudiarlos. Asegúrese de que la contraparte de cada uno se desarrolla en su propia mente.

Todos los ejércitos eficientes son bien disciplinados!

El ejército, que se está construyendo en su mente debe, asimismo, ser disciplinado. Debe obedecer sus órdenes a cada paso, cuando se llama fuera de la línea del soldado XIII, FALLO, recuerda que nada va a ir tan lejos hacia el desarrollo de la disciplina al igual que el fracaso y la derrota temporal.

Mientras compara a sí mismo con este soldado determinar si usted ha estado beneficiando de sus propios fracasos y derrotas temporales.

37 de 38

NO nos llega a todos en un momento u otro. Asegúrese de que, cuando se trata de su camino, que va a aprender algo de valor a partir de su visita. Asegúrese, también, de que no le sería visitar si no había espacio para él en su maquillaje. Para avanzar en este mundo debe depender únicamente



de las fuerzas dentro de tu propia mente para su comienzo. Una vez realizado este principio puede recurrir a otros para la ayuda, pero el primer paso debe ser realizada sin la ayuda exterior.

Después de haber hecho este principio, le sorprenderá observar cómo muchas personas dispuestas se encontrará con que se voluntario para ayudarle. El éxito se compone de muchos hechos y factores, principalmente de los quince cualidades representadas por estos quince soldados. Para disfrutar de un bien equilibrado y redondeó el éxito uno debe apropiarse tanto o tan poco de cada uno de estos quince cualidades que pueden faltar en la propia capacidad heredada.

Cuando viniste a este mundo que estaban dotados de ciertas características innatas, el resultado de millones de años de cambios evolutivos, a través de miles de generaciones de antepasados. A estos rasgos innatos que adquirió muchas otras cualidades, de acuerdo con la naturaleza de su entorno y de la enseñanza que recibió durante su primera infancia.

Usted es la suma total de lo que ha nacido en ti y en lo que han aprendido de sus experiencias, lo que has pensado y lo que le han enseñado, desde su nacimiento. A través de la ley de la posibilidad de que uno en un millón de personas recibirán, a través de la herencia innata y de los conocimientos adquiridos después del nacimiento, todas las quince cualidades nombradas en la imagen de arriba.

Los que no tienen la suerte de haber adquirido por lo tanto los elementos esenciales para el éxito debe desarrollar dentro de sí mismos. El primer paso en este proceso de desarrollo es darse cuenta de cuáles son las cualidades no están presentes en el material adquirido de forma natural. El segundo paso es el deseo firmemente plantado para desarrollarte donde estás ahora deficiente. Oración a veces funciona, mientras que otras veces no funciona. Siempre funciona cuando está respaldada con una fe sin reservas.

38 de 38

Esta es una verdad que nadie puede negar, sin embargo, es una verdad que nadie puede explicar. Todo lo que sabemos es que la oración funciona cuando creemos que va a funcionar. La oración sin fe no es más que una colección vacía de palabras.

A propósito definido se puede transformar en realidad cuando uno cree que se puede hacer. Tal vez la misma ley que convierte la oración basada en la fe en la realidad se transforma, también, un propósito definido que se basa en la creencia en la realidad.

Se puede hacer ningún daño si usted hace su propósito definido en la vida del objeto de su oración diaria. Y, al orar recordar que la oración basada en la fe siempre funciona. Desarrollar en su propia mente todas las quince cualidades, de un propósito definido que la regla de oro, y se dará cuenta de la aplicación de la fe no es difícil. Haga un inventario de ti mismo.

Descubra cómo muchas de las quince cualidades que ahora posee. Añadir a este inventario de las cualidades que faltan hasta que tenga en su mente, todo el cuarto. A continuación, estará listo para medir su éxito en términos de lo que deseas.

Las cualidades representadas por los quince soldados que aparecen en este cuadro son el ladrillo y el mortero y el material de construcción con el que debe construir su Templo de éxito. Dominar estos quince cualidades y puede tocar una sinfonía perfecta de éxito en cualquier empresa, así

como el que ha dominado los fundamentos de la música puede reproducir cualquier pieza a la vista.

Haga estos quince cualidades su cuenta y usted será una persona culta, ya que tendrá el poder para hacer lo que quieras en la vida sin violar los derechos de los demás. Todos los mundos son del hombre, para conquistar y gobernar Esta es la gloria de su vida. Pero su ley de hierro: primero es necesario que la escuela sí mismo. Aquí empieza y termina toda lucha.

