

LA LEY DE ÉXITO

EN DIECISEIS LECCIONES

La enseñanza, por primera vez en el
Historia del Mundo, el Verdadero Philos-
ophy sobre la que todo el Éxito Personal
se construye.



POR
Napoleón Hill



1928

PUBLICADO POR
EI PRENSA RALSTON UNIVERSIDAD
Meriden, CONN.

Copyright , 1928, POR
Napoleón Hill

Reservados todos los
derechos

Impreso en U.S.A



Introducción general

al

LEY DE ÉXITO CURSO

Por Napoleón Hill



Dedicado a

Andrew Carnegie

Quién sugirió la redacción del curso,
y para

HENRY FORD

Forman los logros asombrosos de quién la
bases para la práctica totalidad de los Seis-
Lecciones de adolescencia del curso, y para

EDWIN C. BARNES

Un socio comercial de Thomas A. Edison,
cuya estrecha amistad personal durante un
período de más de quince años sirvió para
ayudar al "equipaje de mano" autor en el rostro de una
gran variedad de adversidades y mucho
derrota temporal se reunió con la organización de
el curso.

OMS dicho lo
no se podía hacer?
Y qué gran
victorias que tiene a
su crédito que
lo califican de juzgar
otros con precisión?

- Napoleón Hill.

UNA DECLARACIÓN PERSONAL POR EL AUTOR

Hace unos treinta años, un joven clérigo por el
Nombre de Gunsaulus anunció en los periódicos de
Chicago que iba a predicar un sermón el
siguiente domingo por la mañana titulado:

"Lo que yo haría si tuviera un millón de
DÓLARES! "

El anuncio llamó la atención de Philip D.
Armour, el embalaje interno rico rey, que
decidió escuchar el sermón.

En su sermón el Dr. Gunsaulus imaginó un gran
la escuela de la tecnología donde los jóvenes y los jóvenes
las mujeres se les podía enseñar cómo tener éxito en la vida,
desarrollar la capacidad de pensar en práctica más
que en términos teóricos, donde estarían
enseñado a "aprender haciendo". "Si yo tuviera un millón
dólares ", dijo el joven predicador, " me gustaría empezar
tal escuela ".

Después del sermón había terminado el señor Armour caminó
por el pasillo hasta el púlpito, se presentó, y
dijo: "Joven, yo creo que usted podría hacer todo lo que
dijo que podía, y si va a venir a mi
oficina mañana por la mañana le daré el millón
dólares que necesita ".

Siempre hay un montón de capital para los que
puede crear planes prácticos para usarlo.

Ese fue el comienzo del Instituto Armour de
Technology, una de las escuelas muy prácticos de la
país. La escuela nació en la "imaginación"
de un joven que nunca se habrían oído hablar de
fuera de la comunidad en la que predicó tenido
de no ser por la "imaginación", además de la capital, de
Philip D. Armour.

Cada gran ferrocarril, y cada sobresaliente
institución financiera y todos los negocios de mamut

empresa, y cada gran invento, se inició en el imaginación de algunos a una persona.

F. W. Woolworth creó el Cent Cinco y Diez Plan de tienda en su "imaginación" antes de que se convirtió en un la realidad y él un multimillonario hecho.

Thomas A. Edison creó la máquina parlante y la máquina de imágenes en movimiento y el incandescente bombilla eléctrica y decenas de otros inventos útiles, en su "imaginación", antes de se convirtieron en una realidad.

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

Afortunado es el hombre joven o mujer joven que aprende, temprano en la vida, a usar la imaginación, y por partida doble por lo que en esta época de mayor oportunidad.

La imaginación es una facultad de la mente que puede ser cultivado, desarrollado, ampliado y ampliado por utilizar. Si esto no fuera cierto, este curso en los Quince Jamás se han creado leyes del éxito, ya que fue concebido por primera vez en el autor de "Imaginación" de la mera semilla de una idea que fue sembrado por un comentario casual del fallecido Andrew Carnegie.

Estés donde estés, seas quien seas, hagas lo que pueden estar siguiendo como una ocupación, hay espacio para que usted pueda hacer usted mismo más útil, y en ese de 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 usted sólo engañan usted mismo si usted cree que puede tener éxito sin

la cooperación de otras personas. El éxito es una cuestión del esfuerzo individual sólo en la medida en que cada uno persona debe decidir, en su propia mente, lo que es querido. Esto implica el uso de "imaginación."

A partir de ahora, para lograr el éxito es una cuestión de con 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, primero debe mostrar una disposición a cooperar con ellos. Por esta razón la octava lección de este curso, el hábito HACIENDO DE MÁS DE pagado, es el que debe tener su atención seria y reflexiva.

La ley sobre la cual se basa esta lección, lo haría, de por sí, prácticamente asegurar el éxito a todos los que practicarlo en todo lo que hacen.

En las últimas páginas de esta introducción observar un cuadro de análisis de Personal en la que diez, así hombres conocidos han sido analizados para su estudio y comparación. Observar esta tabla cuidadosamente y nota los "puntos de peligro", que significa el fracaso de los que no observar estas señales. De los diez hombres analizadas ocho son conocidos por tener éxito, mientras que dos pueden ser considerados fracasos. Estudie, con cuidado, la razón por la que estos dos hombres fallaron.

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 del curso califíquese de nuevo y observar las mejoras que haya realizado.

El propósito de la Ley, por supuesto, el éxito es le permitirá descubrir cómo usted puede llegar a ser más capaz en su campo de trabajo. Para este fin que serán analizados y todas sus cualidades clasificada por lo que puede organizar y hacer que la mejor uso posible de ellas.

Puede no gustarle el trabajo en el que estás ahora comprometidos.

Hay dos maneras de salir de ese trabajo.
Una forma es tomar, pero poco interés en lo que eres
haciendo, con el objetivo simplemente para hacer más con el que
"Salir adelante." Muy pronto se encontrará una salida,
porque la demanda de sus servicios cesará.

El otro y la mejor manera es haciendo a ti mismo por lo que
útil y eficaz en lo que están haciendo ahora que
que atraerá la atención favorable de los que
tienen el poder de promover en mayor
trabajo responsable que es más a su gusto.

Es su privilegio de tomar su decisión en cuanto a
de qué manera se procederá.

Una vez más se le recuerda de la importancia de
Lección Nueve de este curso, a través de la ayuda de los cuales
usted puede servirse de esta "mejor manera" de
promoción de ti mismo.

Miles de personas se acercaron al gran
Calumet mina de cobre sin descubrirla. Sólo
un hombre solo utiliza su "imaginación", cavó en
la tierra a unos pocos metros, investigó y descubrió
el depósito de cobre más rico del mundo.

Usted y todos los demás pasos persona, en un momento u
otra, sobre su "mina de Calumet." Discovery es un
materia de investigación y el uso de la "imaginación".
Este curso en los Quince Leyes de éxito puede
abrir el camino a su "Calumet", y es posible que
cuando sorprendió descubrir que estuviera de pie
derecho sobre esta rica mina, en la obra en la que se
ahora se dedican. En su conferencia sobre "Acres de
Diamantes, "Russell Conwell nos dice que necesitamos
no busca oportunidades en la distancia, para que podamos
encontrar justo donde estamos parados! Esta es una verdad
La pena recordar!

NAPOLEON HILL,
Autor de la ley del éxito.

Reconocimiento del Autor de Ayuda
Él Dictada en la Escritura
de este curso

Este curso es el resultado de un cuidadoso análisis de la vida laboral de más de un centenar de hombres y mujeres que han logrado un éxito inusual en sus respectivos llamamientos.

El autor del curso ha sido más que veinte años en la recolección, clasificación, pruebas y la organización de los Quince Leyes sobre la cual el curso es basado. En su trabajo ha recibido una ayuda valiosa ya sea en persona o mediante el estudio de la vida laboral y de la siguientes hombres:

Henry FordEdward Bok
Thomas A. EdisonCyrus H. K. Curtis
Harvey S. FirestoneGeorge W. Perkins
John D. RockefellerHenry L. Doherty
Charles M. SchwabGeorge S. Parker
Woodrow WilsonDr. C. O. Henry
Darwin P. KingsleyGeneral Rufus A. Ayers
Wm. Wrigley, Elbert H. Gary Jr.Judge
A. D. LaskerWilliam Howard Taft
E. A. FileneDr. Elmer Gates,
James J. HillJohn W. Davis

Capitán George M. Alex-Samuel Insul
ander (¿A quién the F.W. Woolworth
autor fue anteriormente el juez Daniel T. Wright
un asistente) (Uno de los autores de
Instructores Hugh Chalmerslaw)
Dr. E. W. Strickler Elbert Hubbard
Edwin C. Barnes Luther Burbank
Robert L. Taylor O. H. Harriman
(Fiddling Bob) John Burroughs
George Eastman E. H. Harriman
E. M. Statler Charles P. Steinmetz
Andrew Carnegie Frank Vanderlip
John Wanamaker Theodore Roosevelt
Marshall Field Wm. H. French
Dr. Alexander Graham Bell
(Para quien el autor
le debe de crédito para la mayoría de
Lección Uno).

De los hombres mencionados, tal vez Henry Ford y
Andrew Carnegie debe ser reconocido como teniendo
contribuido en mayor medida hacia el edificio de este curso,
por la razón de que se trataba de Andrew Carnegie, que primero
sugirió la redacción del curso y Henry Ford
cuya vida de trabajo suministra gran parte del material de
el cual se desarrolló el curso.

Algunos de estos hombres están ahora fallecido, sino a los
que todavía están viviendo el autor quiere hacer aquí
agradecido reconocimiento del servicio que tienen
rendido, sin la cual este curso nunca podría tener
ha escrito.

El autor ha estudiado la mayoría de estos hombres
a corta distancia, en persona. Con muchos de ellos se
goza, o hizo disfrutar antes de su muerte, el privilegio
de una estrecha amistad personal que le permitió

deducir de sus hechos de filosofía que no tendrían estado disponible en otras condiciones.

El autor agradece por haber disfrutado de la privilegio de contratar los servicios de los más los hombres poderosos de la tierra, en la construcción de la Ley de Por supuesto éxito. Ese privilegio ha sido la remuneración suficiente para que el trabajo realizado, si nada más fuera alguna vez recibido por ello.

Estos hombres han sido la columna vertebral y la fundamento y el esqueleto de las empresas estadounidenses, las finanzas, la industria y el arte de gobernar.

La Ley, por supuesto, el éxito personifica el la filosofía y las normas de procedimiento que hicieron cada uno de estos hombres un enorme poder en su campo elegido de esforzarse. Ha sido la intención del autor de presentar el curso en los términos más claros y más sencillos disponibles, por lo que podría ser dominada por los hombres muy jóvenes y las mujeres, de la edad de la escuela secundaria.

Con la excepción de la ley psicológica se hace referencia en la Lección Uno como el "Master Mind", el autor establece no afirman haber creado nada básicamente nuevo en este curso. Lo que ha hecho, sin embargo, ha sido organizar verdades antiguas y conocidas las leyes en la práctica, una forma utilizable, donde puede ser interpretado y aplicado correctamente por el hombre cotidiano cuyas necesidades llamar para una filosofía de la simplicidad.

Al pasar de los méritos de la ley del éxito Juez Elbert H. Gary, dijo: "Hay dos características sobresalientes conectado con la filosofía me impresiona 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 todo lo que se aceptó de inmediato".

El estudiante de este curso es advertido en contra

de emitir un juicio sobre ella antes de haber leído la totalidad dieciséis lecciones. Esto se aplica especialmente a este Introducción, en la que ha sido necesario incluir breve referencia a temas de carácter más o menos técnico y la naturaleza científica. La razón de esto será obvio después de que el estudiante haya leído todo el dieciséis lecciones.

El estudiante que toma este curso con un mente abierta, y se encarga de que su mente se mantiene "Abierto" hasta que se haya leído la última lección, se ricamente recompensado con un más amplio y más preciso visión de la vida como un todo.

El contenido de esta lección introductoria

1. PODER qué es y cómo crear y utilizar.
2. COOPERACIÓN-la psicología de la cooperativa esfuerzo y cómo usarlo de manera constructiva.
3. El Maestro-la forma en que se crea a través armonía de propósito y esfuerzo, entre dos o más personas.
4. HENRY FORD, THOMAS A. EDISON y Harvey S. Firestone-el secreto de su el poder y la riqueza.
5. El "Big Six" cómo se hizo la ley del "Inteligencia" les dió una ganancia de más de \$ 25,000,000.00 al año.
6. IMAGINACIÓN-cómo estimularlo para que va a crear planes prácticos y nuevas ideas.
7. Pensamiento TELEPATHY-how pasa de una mente a otro a través del éter. Cada cerebro tanto un radiodifusión y una estación receptora para el pensamiento.
8. CÓMO vendedores y oradores públicos "Sentido" o "en sintonía" en los pensamientos de su audiencias.
9. VIBRACIONES described by Dr. Alexander Graham Bell, inventor de la Larga Distancia Teléfono.
10. Aire y éter cómo llevan a vibraciones.
11. Cómo y por qué las ideas "flash" en la mente de fuentes desconocidas.

12. Historia de la ley del éxito Filosofía,
que abarca un período de más de veinticinco años de
la investigación y la experimentación científica.
13. JUEZ Elbert H. GARY lee, aprueba y
adopta la Ley, por supuesto el éxito.
14. Andrew Carnegie responsable de inicio
de la Ley, por supuesto, el éxito.
15. LEY DE ÉXITO grupo de FORMACIÓN-ayuda
vendedores ganan \$ 1,000,000.00.
16. LLAMADO "espiritualismo", explicó.
17. ORGANIZADA ESFUERZO la fuente de todo poder.
18. Cómo analizar usted mismo.
19. COMO una pequeña fortuna fue hecha a partir de una
antiguo, trabajado a cabo, sin valor (?) granja.
20. HAY UNA MINA DE ORO en el presente
ocupación si se quiere seguir direcciones y cavar
para ello.
21. Hay un montón de READY CAPITAL para
desarrollo de cualquier idea práctica o planificar
puede crear.
22. Algunas de las razones por qué la gente no.
23. ¿POR HENRY FORD es el hombre más poderoso
en la tierra, y cómo otros pueden usar los principios
que le dará su poder.
24. ¿POR QUÉ ALGUNAS PERSONAS antagonizan los demás sin
saberlo.
25. El efecto del contacto sexual como una mente
estimulante 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
destruirte.

29. ¿Qué se entiende por el "momento psicológico" en el arte de vender.
30. -Howto THEMINDbecomesdevitalized
"Recargar" la misma.
31. El valor y el sentido de la armonía en todo esfuerzo cooperativo.
32. DE QUÉ En qué consisten los activos de Henry Ford? La contestar.
33. Esta es la era de las fusiones y altamente organizó esfuerzo cooperativo.
34. Woodrow Wilson tuvo en cuenta la ley del "Inteligencia" en su plan para una Sociedad de Naciones.
35. El éxito es una cuestión de negociación diplomática con otras personas.
36. Todo ser humano posee por lo menos dos personalidades distintas, uno destructivo y uno constructivo.
37. EDUCACIÓN generalmente mal entendida en el sentido de instrucción o la memorización de reglas. Realmente significa desarrollo desde adentro, de lo humano mente, 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 por otros.
39. PERSONALANALYSISofHenryFord,
BenjaminFranklin, GeorgeWashington,
Abraham Lincoln, Theodore Roosevelt, Wm.
Howard Taft, Woodro w Wilson, Napoleón
Bonaparte, Calvin Coolidge y Jesse James.
40. "Después de lo Lección Visita." DEL AUTOR

TIEMPO es un Maestro
Trabajador que cura la
heridas de temporal
derrotar y ecualiza la
desigualdades y derechos
los males del mundo.
Hay es nada
"Imposible" con el tiempo!

LA LEY DEL ÉXITO

Lección Uno

LA MENTE MAESTRA

"Usted puede hacerlo si usted cree que puede!"

Este es un curso sobre los fundamentos del éxito.

El éxito es en gran medida una cuestión de ajuste de uno a las siempre cambiantes y los cambios en los entornos de vida, en un espíritu de armonía y equilibrio. La armonía es sobre la base de la comprensión de las fuerzas que constituyen su entorno, por lo tanto, este curso es, en realidad, un modelo que puede ser seguido directamente al éxito, ya que ayuda al estudiante a interpretar, comprender y hacer que la mayor parte de las fuerzas del entorno de vida.

Antes de comenzar la lectura de la ley del éxito lecciones que usted debe saber algo de la historia de el curso. Usted debe saber exactamente lo que el curso promesas a aquellos que la siguen hasta que tengan asimilado las leyes y los principios sobre los cuales es basado. Usted debe saber sus limitaciones, así como su posibilidades como ayuda en su lucha por un lugar en el mundo.

Desde el punto de vista de entretenimiento de la Ley de Por supuesto el éxito sería un pobre segundo para casi cualquier

de las publicaciones mensuales de la "Snappy Story" variedad que se puede encontrar en los quioscos de hoy.

El curso ha sido creado para la grave-persona de mente que dedica al menos una parte de él o su tiempo al negocio de éxito en la vida. La autor de la Ley, por supuesto, el éxito no ha previsto para competir con los que escriben exclusivamente para la propósito de entretener.

El objetivo del autor, en la preparación de este curso, tiene sido de naturaleza doble, a saber, en primer lugar, para ayudar a la estudiante serio averiguar cuáles son su debilidades, y, en segundo lugar, para ayudar a crear un DEFINITIVA PLAN para colmar esas debilidades.

Los hombres y las mujeres más exitosas en la tierra han tenido que corregir ciertos puntos débiles en su personalidades antes de que empezaran a tener éxito. El más sobresaliente de estas debilidades que se interponen entre hombres y mujeres y el éxito son INTOLERANCIA, Avaricia, codicia, los celos, la desconfianza, VENGANZA, el egoísmo, la vanidad, LA TENDENCIA A cosechar donde no sembraste, y 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 el Ley, por supuesto, el éxito de una manera tal que cualquier persona de inteligencia razonable puede dominarlas con muy poco esfuerzo o molestia.

Usted debe saber, desde el principio, que la Ley por supuesto, el éxito ha pasado mucho tiempo desde que a través de la estado experimental, que ya tiene en su haber una historial de logros que es digno de seria

pensamiento y análisis. Usted debe saber, también, que el Ley por supuesto el éxito ha sido examinado y respaldado por algunas de las mentes más prácticas de esta generación.

La Ley, por supuesto, el éxito fue utilizado por primera vez como dar una conferencia, y fue entregado por su autor en la práctica 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 muchos cientos de miles de personas que escucharon esta dar una conferencia.

Durante estas conferencias que el autor tenía ayudantes situado en las audiencias con el propósito de interpretar la reacción de los que oyeron la dar una conferencia, y de esta manera se enteró exactamente lo efecto que tuvo sobre la gente. Como resultado de este estudio y Se realizaron análisis de muchos cambios.

La primera gran victoria fue ganada por la Ley de La filosofía del éxito, cuando fue utilizado por el autor como la base de un curso con el que 3.000 hombres y mujeres fueron capacitadas como un ejército de ventas. La mayoría de los estas personas no tenían experiencia previa, de cualquier especie, en el campo de la venta. A través de esta formación que fueron permitido ganar más de un millón de dólares (\$ 1,000,000.00) por sí mismos y pagado el autor \$ 30,000.00 por sus servicios, que abarca un período de aproximadamente seis meses.

Los individuos y los pequeños grupos de vendedores que han alcanzado el 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 desde el curso eran definida.

La Ley de la filosofía del éxito fue llevado a

la atención de la tarde Don R. Mellet, ex editor de la Canton (Ohio) Daily News, que formado una sociedad con el autor del curso y se preparaba para renunciar como editor del Cantón Daily News y asumir la gestión de los negocios de asuntos del autor cuando fue asesinado en julio 16, 1926.

Antes de su muerte el señor Mellet había hecho arreglos con juez Elbert H. Gary, que era entonces Presidente del Consejo de la United States Steel Corporation, para presentar la Ley, por supuesto el éxito de todos los empleados de la Corporación de Acero, en un total coste de algo así como \$ 150,000.00. Este plan fue se detuvo a causa de la muerte juez de Gary, pero resulta que el autor de la ley del éxito ha producido un plan educativo de carácter duradero. Juez Gary era eminentemente preparado para juzgar el valor de tal por supuesto, y el hecho de que él analizó la Ley de La filosofía de éxito y se preparaba para invertir la enorme suma de \$ 150,000.00 en el mismo es una prueba de la solidez de todo lo que se dice en el nombre del curso.

Usted podrá observar, en esta Introducción General al El curso, algunos términos técnicos que pueden no ser claro para usted. No permita que esto te molesta. No nos intentar en primera lectura para entender estos términos. Serán claro para usted después de leer el resto del curso. Toda esta introducción tiene por objeto sólo como un fondo para los otros quince lecciones de el curso, y usted debe leer como tal. Lo harás no se examinaría en esta introducción, pero que debiera leído muchas veces, como se puede obtener de ella en cada la lectura de un pensamiento o una idea que no recibió el lecturas anteriores.

En esta introducción se encuentra una descripción de una ley recién descubierta de la psicología, que es el poder muy del todo personal destacado logros. Esta ley ha sido mencionada por el autor como el "Master Mind", que significa una mente que es desarrollada a través de la cooperación armoniosa de dos o más personas que se alían con el propósito de ejecutar cualquier tarea dada.

Si usted está involucrado en el negocio de venta que pueden experimentar de forma rentable con esta ley de la "Inteligencia" en su trabajo diario. Se ha encontrado que un grupo de seis o siete vendedores pueden utilizar la ley con tanta eficacia que sus ventas pueden incrementarse a proporciones increíbles.

Seguro de vida se supone que es la cosa más difícil en la tierra para vender. Esto no debe ser verdad, con un establecido la necesidad, como el seguro de vida, pero lo es. A pesar de este hecho, un pequeño grupo de hombres que trabajan para la Compañía de Seguros de Vida de Prudential, cuyas ventas son en su mayoría políticas pequeñas, formadas un poco amigable grupo con el fin de experimentar con la ley del "Master Mind", con el resultado de que cada hombre en el grupo escribió más seguro durante la primera de tres meses de la experiencia de lo que había alguna vez escrito en todo un año antes.

¿Qué se puede lograr a través de la ayuda de este principio, por cualquier pequeño grupo de vida inteligente vendedores de seguros que han aprendido cómo aplicar la ley de la "Inteligencia" se escalar la imaginación de la persona más altamente optimista e imaginativa.

Lo mismo puede decirse de otros grupos de vendedores que se dedican a la venta de la mercancía

NO MAN TIENE La
CHANCE A DISFRUTA
R
ÉXITO PERMANENTE

Hasta que empiece a

Mira en un espejo

PARA LA CAUSA REAL

DE TODO SU

ERRORES.

- Napoleon Hill.

y otras formas más tangibles de servicio de la vida seguros. Tenga esto en cuenta al leer este 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 de atrás de un negocio que determinar el grado de éxito de la voluntad empresarial disfrutar. Modificar aquellas personalidades para que sean más agradable y más atractivo para los clientes de la negocio y el negocio prosperará. En cualquiera de los grandes ciudades de los Estados Unidos se pueden comprar mercancía de la naturaleza y de precio similar en las puntuaciones de tiendas, sin embargo, usted encontrará siempre hay uno tienda excepcional que hace más negocios que cualquier de los otros, y la razón de esto es que parte de atrás de esa tienda es un hombre, o los hombres, que ha asistido a la personalidades de aquellos que entran en contacto con la pública. La gente compra personalidades tanto como mercancía, y es una pregunta si no están más influenciado 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 variar en gran medida, independientemente de la compañía de los que uno lo compra, sin embargo, de los cientos de las compañías de seguros de vida que hacen negocios a menos de un docena de empresas lo hacen la mayor parte de los negocios de la Estados Unidos.

¿Por qué? Personalidades! Noventa y nueve personas de cada cada cien que compran pólizas de seguros de vida lo hacen No sé lo que está en sus políticas y, lo que parece más sorprendente, no parece que se preocupan. Lo que realmente

compra es la personalidad agradable de algún hombre o mujer que conoce el valor de cultivar tal personalidad.

Su negocio en la vida, o al menos los más parte importante de ella, es para lograr el éxito. Éxito, en el sentido de que el plazo contemplado por la presente curso sobre los Quince Leyes del Éxito, es "la consecución de su principal objetivo definido y sin violar los derechos de otras personas. "Independientemente de lo que su principal objetivo en la vida puede ser, usted lo alcanzará con mucha menos dificultad después de aprender cómo cultivar una personalidad agradable y después de tener aprendió el delicado arte de aliarte con otros en una empresa determinada sin fricción o la envidia.

Uno de los mayores problemas de la vida, si no, en De hecho, el más grande, es la de aprender el arte de la negociación armoniosa con los demás. Este curso fue creada con el propósito de enseñar a la gente cómo negociar su camino a través de la vida con armonía y aplomo, freefromthedestructiveeffectsof desacuerdo y fricción que a millones de personas a la miseria, quieren y el fracaso de cada año.

Con esta declaración del propósito del curso usted debería ser capaz de acercarse a las clases con la la sensación de que una transformación completa está a punto de colocar 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 para cooperar con usted en un espíritu de armonía. Este curso te muestra paso a paso cómo desarrollar tal personalidad.

Lección por lección, la siguiente es una declaración de

lo que usted puede esperar recibir de los Quince
Leyes del Éxito:

- I. A DEFINITIVA JEFE AIM le enseñará cómo para salvar el esfuerzo inútil que la mayoría de las personas gastan en tratar de encontrar su obra de la vida. Esta lección le mostrará cómo acabar para siempre con falta de rumbo y fijar tu corazón y tu mano sobre alguna determinada, así concebido propósito como obra de su vida.
- II. CONFIANZA EN SÍ MISMO le ayudará a dominar los seis temores básicos con los que cada persona es maldecido-el miedo a la pobreza, el temor de malos Salud, el miedo a la vejez, el miedo a la La crítica, el miedo a la pérdida del amor de Alguien, y el miedo a la muerte. Enseñará que la diferencia entre el egoísmo y real confianza en sí mismo que se basa en definitiva, conocimiento utilizable.
- III. HÁBITO DE AHORRO le enseñará cómo distribuir su ingreso de forma sistemática para que un porcentaje determinado de lo hará de manera constante acumularse, 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 ninguna excepción a esta regla, y nadie puede escapar de ella.
- IV. INICIATIVA Y LIDERAZGO mostrarán cómo convertirse en un líder en lugar de una seguidor en su campo de actividad. Lo desarrollará en ti el instinto de liderazgo que hará que poco a poco gravitan en torno a la parte superior de todas las empresas que usted participa.

- V. IMAGINACIÓN estimulará tu mente para que vas a concebir nuevas ideas y desarrollar nuevos planes que le ayudarán en la consecución de el objeto de su definitiva objetivo principal. Este lección le enseñará cómo "construir nuevas casas fuera de las viejas piedras ", por así decirlo. Será le mostrará cómo crear nuevas ideas de edad, conceptos bien conocidos, y la forma de poner de edad ideas a 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. ENTUSIASM le permitirá "saturar" todos aquellos con quienes entra en contacto con interés en ti y en tus ideas. Entusiasmo es el fundamento de una personalidad agradable, y debe tener una personalidad en para influir en otros para cooperar con usted.
- VII. AUTOCONTROL es el "volante" con que permite controlar su entusiasmo y directa donde usted desearía que te lleve. Esta lección le enseñará, de una manera más práctica, a convertirse en "el amo de su destino, el capitán de su alma ".
- VIII. EL HABITO DE HACER MAS DE ABONADO FOR es una de las lecciones más importantes de la la Ley, por supuesto, el éxito. Se le enseñará cómo sacar provecho de la Ley de Rendimientos crecientes, que con el tiempo se que asegurar un retorno de dinero lejos de proporción con el servicio que presten. 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 paga.

- IX. Personalidad agradable es el "punto de apoyo" en la que se debe colocar el "cuervo-bar" de sus esfuerzos, y cuando así se colocan, con inteligencia, que le permitirá eliminar montañas de obstáculos. Esta lección, solo, ha hecho que decenas de vendedores Maestro. Se ha desarrollado a los líderes durante la noche. Lo hará le enseñará cómo transformar tu personalidad de modo que es posible que adaptarte a cualquier medio ambiente, o para cualquier otra persona, de de tal manera que usted puede dominar fácilmente. PENSAMIENTO EXACTA es uno de los
- X. importantes piedras angulares de todo perdurable éxito. Esta lección le enseña cómo "hechos" separados de la simple "información". Lo te enseña cómo organizar los hechos conocidos en dos clases: los "importantes" y el "Sin importancia." Le enseña cómo determinar lo que es un hecho "importante". Lo te enseña cómo construir de trabajo definitivo planes, en la búsqueda de cualquier vocación, de HECHOS.
- XI. CONCENTRACIÓN te enseña a concentrarse su atención en un tema a la vez hasta que haya elaborado planes prácticos para el dominio de la materia. Se le enseñará cómo aliarse con los demás, de tal manera que puede tener el uso de la totalidad de su el conocimiento que te apoye en sus propios planes y propósitos. Le dará una práctica conocimiento de las fuerzas de trabajo a tu alrededor, y le mostrará cómo aprovechar y utilizar estos

Si usted necesari calumnia
o
alguien que no lo hablan-
pero escribirlo - escribir en
la arena, cerca del agua de
borde!

- Napoleón Hill.

fuerzas en la promoción de sus propios intereses.

XII. COOPERACIÓN le enseñará el valor de

El trabajo en equipo en todo lo que hacen. En esta lección se enseñará cómo aplicar la ley del "Inteligencia" se describe en esta Introducción y en la Lección Dos de este curso. Esta lección le mostrará cómo coordinar su propio esfuerzos con los de los demás, de tal manera que la fricción, los celos, contiendas, envidias y avidez será eliminado. Usted aprenderá cómo hacer uso de todas las que otras personas han aprendido sobre el trabajo en el que usted está comprometidos.

XIII. BENEFICIO POR FALTA le enseñará

cómo hacer escalones de todos su pasado y los errores y fracasos futuros. Lo le enseñará la diferencia entre "Fracaso" y "derrota temporal," una diferencia que es muy grande y muy importante. Lo le enseñará cómo sacar provecho de su propio fracasos y por los fracasos de otras personas.

XIV. TOLERANCIA le enseñará cómo evitar

los efectos desastrosos de racial y religiosa prejuicios que significan derrota para millones de personas que permiten a sí mismos para convertirse enredarse en una discusión tonta sobre estos temas, envenenando así sus propias mentes y cerrar la puerta a la razón y investigación. Esta lección es la hermana gemela de el de PENSAMIENTO EXACTOS, para la razón de que nadie puede llegar a ser un exacto Thinkerwithoutpracticintolerance. Intolerancia cierra el libro de Conocimiento y escribe en la portada, "Finis! tengo

aprendido todo! "Intolerancia hace enemigos de la aquellos que deberían ser amigos. Destruye oportunidad y llena la mente con la duda, la desconfianza y el prejuicio.

XV.

PRACTICANDO LA REGLA DE ORO se le enseñará cómo hacer uso de esta gran la ley universal de la conducta humana, de tal de manera que usted puede conseguir fácilmente armoniosa cooperación por parte de cualquier persona o grupo de individuos. La falta de comprensión de la ley sobre la cual la filosofía regla de oro es basado es una de las principales causas de la insuficiencia de millones de personas que permanecen en la miseria, pobreza y la necesidad toda su vida. Esta lección no tiene nada que ver con la religión en ninguna forma, ni con el sectarismo, ni tener cualquiera de las otras lecciones de este curso en el Ley del éxito.

Cuando domines estas leyes y Quince los hizo su cuenta, ya que puede hacerlo en un plazo de quince-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 ayudan a organizar todo el conocimiento que tiene, y todo que adquiriera en el futuro, por lo que puede convertir este conocimiento en POWER.

Usted debe leer la Ley, por supuesto, el éxito de una note-book a tu lado, para que usted observará que las ideas comenzarán a "flash" en su mente a medida que lee, en cuanto a la manera de utilizar estas leyes en la promoción de sus propios intereses.

También debe comenzar a enseñar estas leyes a los

en los que usted está más interesado, ya que es un conocido hecho de que cuanto más se intenta enseñar una materia más aprende sobre ese tema. Un hombre que tiene una familia niños y niñas de los jóvenes pueden tan indeleblemente solucionar estos Quince Leyes del Éxito en sus mentes que este enseñanza va a cambiar todo el curso de sus vidas.

El hombre con una familia debe interesar a su esposa en estudiar este curso con él, por razones que se beplainbeforeyoucompletetereadingthis

Introducción.

POTENCIA es uno de los tres objetos básicos de la humana esforzarse.

PODER es de dos clases: que los que se desarrolla mediante la coordinación de las leyes físicas naturales, y aquello que es desarrollado por el orden y clasificación CONOCIMIENTO.

Creciente poder de conocimiento organizado es la más importante, ya que pone en posesión de un hombre herramienta con la que se puede transformar, redirigir y para aprovechar cierto punto 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 reunir los hechos que él podría tejer en su tela del conocimiento.

Hay dos métodos principales de recolección conocimiento, es decir, mediante el estudio, clasificación y asimilación de los hechos que han sido organizadas por otros personas, ya través del propio proceso de una de la recolección, organizar y clasificar los hechos, generalmente llamados "Experiencia personal".

Esta lección se ocupa principalmente de los medios de el estudio de los hechos y los datos recopilados y clasificados por otras personas.

.

El estado de avance conocida como la "civilización" no es más que la medida de los conocimientos que la carrera tiene acumulada. Este conocimiento es de dos clases - mental y física.

Entre los conocimientos útiles organizados por el hombre, él ha descubierto y catalogado el ochenta y pico elementos físicos de que todas las formas materiales de la universo consiste.

Por el estudio y el análisis y las medidas exactas el hombre ha descubierto la "grandeza" del lado material del universo, representado por planetas, soles y estrellas, algunos de los cuales se sabe que son más de diez millones veces más grande que la pequeña tierra en la que vive.

Por otro lado, el hombre ha descubierto la "Pequeñez" de las formas físicas que constituyen la universo mediante la reducción de los elementos físicos de ochenta y pico a las moléculas, átomos y, por último, a los más pequeños de partículas, el electrón. Un electrón no puede ser visto, sino que es sino un centro de fuerza que consiste en un positivo o un negativa. El electrón es el principio de todo de una naturaleza física.

Moléculas, átomos y electrones: A entender tanto el detalle y la perspectiva de la proceso mediante el cual se recopila el conocimiento, organizada y clasificada, parece esencial para la estudiante comience con el más pequeño y más simple partículas de la materia física, porque se trata de la AB De C con que la naturaleza ha construido la totalidad marco de la parte física del universo.

La molécula consiste en átomos, que se dice que ser pequeñas partículas invisibles de materia que giran continuamente con la velocidad de un rayo, en exactamente

el mismo principio de que la tierra gira alrededor del sol.

Estas pequeñas partículas de la materia conocido como átomos, que giran en un circuito continuo, en el molécula, se dice que están compuestos de electrones, la partículas más pequeñas de la materia física. Como ya se ha indicado, el electrón no es más que dos formas de fuerza. El electrón es uniforme, sino de una clase, tamaño y la naturaleza, por lo que en un grano de arena o una gota de agua de la principio sobre el cual todo el universo entero opera está duplicada.

¡Qué maravilla! Cómo estupenda! Usted puede reunir una ligera idea de la magnitud de todo el próxima vez que coma una comida, recordando que cada artículo de alimento que come, la placa en la que se come, la vajilla y la propia tabla son, en última instancia, sino una colección de electrones.

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

Cada partícula de materia física se encuentra en una estado continuo de movimiento muy agitado. Nada es nunca quieto, aunque casi toda la materia física puede aparecerá, al ojo físico, para ser inmóvil. Hay no importa físico "sólido". La pieza más dura de acero no es más que una masa organizada de moléculas que giran, átomos y electrones. Además, los electrones en un pieza de acero son de la misma naturaleza, y se mueven en el misma velocidad que los electrones en el oro, la plata, latón o estaño.

Las formas de ochenta y pico de la materia física parecen ser diferentes el uno del otro, y que son diferentes,

No tenga miedo de un
poca oposición. Recor-
ber que el "cometa" de
Éxito generalmente se eleva
Contra el viento de
Adversidad - no con él!

porque se componen de diferentes combinaciones de átomos (a pesar de los electrones en estos átomos están siempre el mismo, excepto que algunos electrones son positivo y algunos son negativo, lo que significa que algunos llevar una carga positiva de la electrificación, mientras que otros llevar una carga negativa).

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

"Agregue cuatro electrones (dos positivas y dos negativo) al átomo de hidrógeno, y usted tiene la elemento de litio; noquear del átomo de litio (Compuesto por tres positivos y tres negativos electrones) una positiva y una negativa de electrones, y usted tiene un átomo de helio (compuesto por dos positivo y dos electrones negativos)

Por lo tanto, puede verse que la física ochenta-impar elementos del universo difieren entre sí sólo en el número de electrones que componen sus átomos, y el número y la disposición de los átomos en el moléculas de cada elemento.

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

uno negativo, es decir, una carga positiva en el conjunto, por lo que mantendría setenta y nueve positivo cargos en el núcleo y setenta y nueve periférica electrones negativos, convirtiéndose así en oro!

La fórmula a través de la cual este cambio electrónico podría ser producido ha sido el objeto de la diligencia búsqueda por los alquimistas de todas las épocas, y por el químicos modernos de hoy en día.

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

"Las diferencias en el número de electrones en los átomos conferirles (químicos) diferencias cualitativas, aunque todos los átomos de un mismo elemento son químicamente por igual. Las diferencias en el número y espaciales disposición de estos átomos (en grupos de moléculas) constituyen tanto las diferencias físicas y químicas en sustancias, es decir, en los compuestos. Muy diferente sustancias son producidos por combinaciones de precisión los mismos tipos de átomos, pero en diferentes proporciones.

"Tomar de una molécula de ciertas sustancias de uno solo átomo, y que pueden cambiar de un compuesto necesario para la vida y el crecimiento en un mortal veneno. El fósforo es un elemento, y por lo tanto contiene sino un tipo de átomos, sino que algunos de fósforo es de color amarillo y algo 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 universal con la que la naturaleza construye todo formas materiales, desde un grano de arena a la estrella más grande que flota en el espacio. El átomo es la naturaleza del

"Bloques de construcción" de la que se erige un árbol de roble o un pino, una roca de arenisca o granito, un ratón o un elefante.

Algunos de los pensadores más capaces han razonado que el la tierra en que vivimos, y cada partícula material en la tierra, comenzó con dos átomos que unen el uno al otro, y a través de cientos de millones de años de vuelo a través del espacio, mantienen contacto y la acumulación de otros átomos, hasta que, paso a paso, la tierra se formó. Esto, señalan, sería cuenta para los estratos de las diversas y discrepando sustancias de la tierra, como los yacimientos de carbón, el mineral de hierro depósitos, los depósitos de oro y plata, el cobre depósitos, etc

Su razonamiento es que, mientras la tierra se volvió a través de 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 evidencia positiva de su solidez.

Estos hechos relacionados con la analizables más pequeño partículas de materia se ha hecho referencia brevemente a como punto desde el cual nos comprometemos a iniciar determinar la forma de desarrollar y aplicar la ley de POWER.

Se ha dado cuenta de que toda la materia está en una constante estado de vibración o movimiento; que la molécula se hace de partículas que se mueven rápidamente llamadas átomos, que, en A su vez, se componen de partículas que se mueven rápidamente llamados electrones.

EL FLUIDO VIBRANTE DE LA MATERIA: En todos los partícula de materia hay un "fluido" invisible o

fuerza que hace que los átomos círculo alrededor de uno otro a una velocidad inconcebible de velocidad.

Este "fluido" es una forma de energía que nunca tiene sido analizado. Hasta el momento ha desconcertado a todo el mundo científico. Por muchos científicos que se cree que ser 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 (llámelo como usted) se mueve determina en gran medida la naturaleza de la ida apariencia visible de los objetos físicos de la universo.

Una frecuencia de vibración de esta manera "la energía del fluido" lo que se conoce como sonido. El oído humano puede detectar sólo el sonido que se produce a través de 32000 a 38.000 vibraciones por segundo.

Como la tasa de vibraciones por segundo aumentos por encima de lo que llamamos sonido empiezan a manifestarse a sí mismos en forma de calor. El calor comienza con alrededor de 1500000 vibraciones por segundo.

Aún más arriba en la escala vibraciones comienzan a registrarse en forma de luz. 3.000.000 alternancias por segundo crear la luz violeta. Por encima de este número vibración arroja rayos ultravioleta (que son invisibles a simple vista) y otras radiaciones invisibles.

Y, aún más arriba en la escala-lo alto que no uno en la actualidad parece saber-vibraciones crean la poder con el que el hombre piensa.

Es la creencia del autor de que el "fluido" porción de toda vibración, de los cuales crecer toda conocida formas de energía, es de naturaleza universal, que la Porción de "fluido" de sonido es el mismo que el "fluido" parte de la luz, la diferencia en el efecto entre

el sonido y la luz que es sólo una diferencia en la tasa de vibración, además, que la parte de "fluido" de pensamiento es exactamente el mismo que en el sonido, el calor y la luz, exceptuando el número de vibraciones por segundo.

Del mismo modo que no hay más que una forma de la materia física, de los cuales la tierra y todos los otros planetas y soles -están compuestas estrellas-electrón-por lo que hay menos una forma de energía "fluido", lo que hace que toda la materia a permanecer en un estado constante de movimiento rápido.

Aire y éter: La gran espacio entre la soles, lunas, estrellas y otros planetas del universo es lleno de una forma de energía conocida como éter. Es esta la creencia del autor de 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 unos 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 de sonido, pero un no-conductor de la luz y las vibraciones superiores, que son transportado por el éter. El éter es un conductor de todas las vibraciones del sonido al pensamiento.

El aire es una sustancia localizada que lleva a cabo, en el principal, el servicio de alimentación de todos los animales y plantas vida con oxígeno y nitrógeno, sin que ni podría existir. El nitrógeno es uno de las principales necesidades de vida de las plantas y el 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 vida de las plantas no pueden existir allí. Por otro lado, el aire "luz" se encontró en

Render más servicios

que que para que

se le paga y usted

pronto será pagado por

más de renderizar.

La ley de "Aumentar

Devuelve "se encarga de

esto.

altitudes elevadas consiste en gran parte de oxígeno, que es la principal razón de por qué los pacientes tuberculosos son enviados a alta altitudes.

.....

Incluso esta breve declaración acerca de las moléculas, átomos, los electrones, aire, éter y similares, pueden ser pesados lectura para el estudiante, pero, como se verá en breve, esta introducción juega un papel esencial, ya que el fundación de esta lección.

No se desanime si la descripción de esta fundación parece tener nada de lo que emociona efectos de un cuento moderno de la ficción. Usted está seriamente dedicado a averiguar cuáles son sus competencias a disposición y la forma de organizar y aplicar estos poderes. A completar este descubrimiento con éxito usted debe combinar determinación, persistencia y una bien definida DESEO de recopilar y organizar los conocimientos.

.....

El difunto Dr. Alexander Graham Bell, inventor de la telefonía de larga distancia y una de las aceptadas autoridades sobre el tema de las vibraciones, ya está aquí presentado en apoyo de las teorías de este autor respecto al tema de la vibración:

"Supongamos que usted tiene el poder de hacer una barra de hierro vibrar con cualquier frecuencia deseada en una habitación oscura. En primero, al vibrar lentamente, su movimiento será indicado por un solo sentido, que de contacto. Tan pronto como las vibraciones aumentan, un sonido bajo emanará de y será de interés para dos sentidos.

"Alrededor de 32.000 vibraciones a la segunda el sonido será fuerte y estridente, pero a 40.000 vibraciones será silencioso y los movimientos de la varilla no lo hará

ser percibido por el tacto. Sus movimientos serán percibido por ningún sentido humano ordinario.

"A partir de este punto hasta unos 1.500.000 vibraciones por segundo, no tenemos sentido de que puede apreciar cualquier efecto de las vibraciones que intervienen. Después de esa etapa es alcanzado, el movimiento se indica por primera vez por el sentido de temperatura y luego, cuando la barra se vuelve de color rojo caliente, por el sentido de la vista. A 3.000.000 que arroja violeta luz. Por encima de eso arroja rayos ultravioleta y otros radiaciones invisibles, algunas de las cuales pueden ser percibidos por los instrumentos y empleado por nosotros.

"Ahora se me ha ocurrido que debe haber un mucho por aprender sobre el efecto de los vibraciones en el gran vacío en el que el ser humano ordinario sentidos no son capaces de oír, ver o sentir el movimiento. El poder de enviar mensajes inalámbricos de éter vibraciones radica en esa brecha, pero la brecha es tan grande que parece que debe haber mucho más. Usted debe hacer máquinas prácticamente para suministrar nuevos sentidos, ya que el instrumentos inalámbricos hacen.

"¿Se puede decir, cuando se piensa en la gran brecha, que no hay muchas formas de vibraciones que puede nos dan resultados tan maravilloso como, o incluso más maravilloso que, las ondas inalámbricas? A mí me parece que, en esta laguna se encuentran las vibraciones que tenemos asumido para ser emitida por el cerebro y las células nerviosas cuando pensamos. Pero entonces, de nuevo, que pueden ser más altos arriba, en la escala más allá de las vibraciones que producen el los rayos ultravioleta. [NOTA DEL AUTOR: La última frase sugiere la teoría sostenida por este autor.]

"¿Necesitamos un cable para realizar estas vibraciones?
¿No van a pasar a través del éter sin hilos,
al igual que las ondas inalámbricas hacen? ¿Cómo van a ser

percibida por el receptor? ¿Va a escuchar una serie de señales o encontrará que los pensamientos de otro hombre han entrado en su cerebro?

"Podemos disfrutar de algunas especulaciones sobre la base de lo que sabemos de las ondas inalámbricas, que, como lo he hecho Dicho esto, son lo único que podemos reconocer de una vasta serie de teóricamente deben existir vibraciones que. Si el pensaron olas son similares a las ondas inalámbricas, que debe pasar desde el cerebro y el flujo sin fin alrededor el mundo y el universo. El cuerpo y el cráneo y otros obstáculos sólidos formarían obstrucciones en 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 sería constante interferencia y confusión si los pensamientos de otras personas se circula a través de nuestro cerebro y el establecimiento de pensamientos en los que no se originaron con nosotros mismos?

"¿Cómo sabes que los pensamientos de otros hombres son que no interfiere con la suya ahora? Me he dado cuenta de una buena muchos fenómenos de las perturbaciones mentales que tengo nunca ha sido capaz de explicar. Por ejemplo, existe la la inspiración o el desaliento que un hablante se siente para hacer frente a una audiencia. He experimentado esto muchas veces en mi vida y nunca han sido capaces de definir exactamente las causas físicas de la misma.

"Muchos descubrimientos científicos recientes, en mi opinión, apuntan a un día no muy lejano tal vez, cuando los hombres van a leer un pensamientos de otra persona, cuando los pensamientos será transmitido directamente de un cerebro a otro sin la intervención de la palabra, por escrito o cualquiera de los actuales métodos conocidos de comunicación.

"No es razonable esperar un tiempo

cuando vamos a ver sin ojos, oír sin oídos y hablar sin lengua.

"En pocas palabras, the hypothesis that mind can comunicarse directamente con la mente descansa en la teoría que el pensamiento o la fuerza vital es una forma de electricidad perturbación, que puede ser tomada por inducción y transmitido a una distancia ya sea a través de un alambre o simplemente a través del éter que todo lo impregna, como en el caso de las ondas telegráficas inalámbricas.

"Hay muchas analogías que sugieren que pensamiento es de la naturaleza de una perturbación eléctrica. La nervio, que es de la misma sustancia que el cerebro, es un excelente conductor de la corriente eléctrica. ¿Cuándo lo primero que pasa una corriente eléctrica a través del nervios de un hombre muerto que estaban conmocionados y sorprendidos de ver a sentarse y moverse. Los nervios electrizados la contracción de los músculos producido en gran medida como en vida.

"Los nervios parecen actuar sobre los músculos muy tanto como la corriente eléctrica actúa sobre un electroimán. La corriente magnetiza una barra de hierro colocan en ángulos rectos a él, y los nervios producen, a través de la corriente intangible de la fuerza vital que fluye a través de ellos, la contracción de las fibras musculares que están dispuestos en ángulo recto con ellas.

"Sería posible citar muchas razones por las cuales el pensamiento y la fuerza vital puede considerarse de la misma la naturaleza como la electricidad. La corriente eléctrica se lleva a cabo para ser un movimiento ondulatorio del éter, la sustancia hipotética que llena todo el espacio e impregna todas las sustancias. Nosotros creen que debe haber éter porque sin ella la corriente eléctrica no podía pasar a través de un vacío, o la luz del sol a través del espacio. Es razonable creer que sólo un movimiento de onda de un carácter similar se puede producir

los fenómenos del pensamiento y la fuerza vital. Podemos asumir que las células del cerebro actúan como una batería y que la corriente producida fluye a lo largo de los nervios.

"Pero, ¿se acaba ahí? ¿No salga del cuerpo en olas que fluyen alrededor del mundo imperceptible para nuestros sentidos, al igual que las ondas inalámbricas pasado inadvertido antes Hertz y otros descubrieron su existencia? "

CADA CUENTA TANTO A LA RADIODIFUSIÓN Y

Una estación de recepción: Este autor ha demostrado, veces demasiado numerosos para enumerar, a su propia satisfacción, al menos, que cada cerebro humano es a la vez una radiodifusión y una estación de recepción para las vibraciones de pensado frecuencia.

Si esta teoría debe llegar a ser un hecho, y métodos de control razonable deben establecerse, imaginar el papel que jugaría en la reunión, clasificar y organizar los conocimientos. La posibilidad, mucho menos la probabilidad, de tal realidad, se tambalea la mente del hombre!

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

Al hablar de la fuente de su gran almacén del conocimiento, Paine así lo describió:

"Cualquier persona que ha hecho observaciones sobre la

Cada fracaso es una bendición
ción en el encubrimiento,
proporcionando
enseña algunos necesitan
lección que no se podía tener
aprendido sin ella. Más
llamado Fallas son
únicas derrotas temporales.

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: aquellos que producimos en nosotros mismos por la reflexión y la acción de pensar, y los que atornillar en la mente de su propia voluntad. Siempre he hecho una regla para tratar estos visitantes voluntarios con civilidad, teniendo cuidado de examinar, así como tuve la oportunidad, si lo que valían entretenido, y es a partir de ellas he adquirido casi todo el conocimiento que tengo. En cuanto a la aprendizaje que cualquier persona adquiere desde la educación escolar, sólo sirve como un pequeño capital, para ponerlo en el forma de comenzar el aprendizaje por sí mismo después. Cada persona de aprendizaje es, finalmente, su propio maestro, la razón por la cual es, que los principios no pueden ser impreso en la memoria; su lugar de mental, residencia es el entendimiento, y son nunca tan duradera como cuando empiezan por la concepción ".

En las palabras que anteceden Paine, el gran americano patriota y filósofo, describen una experiencia que en un momento u otro es la experiencia de cada persona. ¿Quién hay tan desafortunado como para no han recibido pruebas positivas de que los pensamientos y incluso ideas completas se "pop" en la mente de fuentes externas?

¿Qué medios de transporte hay para tales visitantes, excepto el éter? Éter llena el infinito el espacio del universo. Es el medio de transporte para todas las formas conocidas de la 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. Cada pensamiento

publicado por cualquier cerebro puede ser instantáneamente recogidos y interpretado por todos los otros cerebros que están "en armonía" con el cerebro de envío. Este autor es tan seguro de esto hecho como es que la fórmula química H_2O voluntad producir agua. Imagínese, si puede, lo que una parte de este principio juega en todos los ámbitos de la vida.

Tampoco es la probabilidad de éter ser un transportador del pensamiento de la mente a la mente el más asombroso 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 tortuosas longitudes de onda que corresponde en longitud a la intensidad de la energía utilizada en su liberación, para que éstos las vibraciones se mantienen en movimiento siempre; que son uno de las dos fuentes de las que los pensamientos que "pop" en la mente de uno emana, siendo la otra fuente directa y, el contacto inmediato a través del éter con el cerebro la liberación de la vibración pensamiento.

Por lo tanto, se verá que si esta teoría es un hecho el espacio ilimitado del universo entero es ahora y seguirá convertido literalmente en una biblioteca mentales en donde se pueden encontrar todos los pensamientos liberados por 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. Más del conocimiento útil a la que la raza humana tiene heredero convertido se ha conservado y con precisión registrada en la Biblia de la Naturaleza. Al girar hacia atrás las páginas de este hombre Biblia inalterable ha leído la historia de, la terrible lucha a través y fuera de la cual el presente civilización ha crecido. Las páginas de esta Biblia son

formado por los elementos físicos de que esta tierra y los otros planetas se componen, y del éter que llena todo el espacio.

Al girar hacia atrás las páginas escritas en piedra y cubierto cerca de la superficie de esta tierra en la que se vida, el hombre ha descubierto los huesos, esqueletos, huellas y otra evidencia inconfundible de la historia de la vida animal en la tierra, plantó allí para su iluminación y la orientación de la mano de la Madre Naturaleza a lo largo de períodos de tiempo increíbles. La evidencia es clara e inconfundible. La gran piedra páginas de la Biblia de la naturaleza encuentran en esta tierra y la sin fin de páginas que Biblia representados por el éter en el que todo el pensamiento humano en el pasado ha sido registrado, constituir una fuente auténtica de la 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 que el hombre había llegado a la ameba (animal de una sola célula) etapa de desarrollo.

Esta Biblia está por encima y más allá del poder del hombre alterar. Por otra parte, cuenta su historia no en la antigua lenguas muertas o jeroglíficos de media razas salvajes, pero en un lenguaje universal que todos los que tienen ojos puede leer. De la naturaleza de la Biblia, de la que hemos derivado todo el conocimiento que vale la pena conocer, es la que ningún hombre puede alterar o de cualquier manera manipular.

El más maravilloso descubrimiento con todo hecho por el hombre es que el principio de la radio recientemente descubierto, que opera a través de la ayuda de éter, una parte importante de la Biblia de la Naturaleza. Imagínese el éter descolgar el vibración ordinaria del sonido, y la transformación que la vibración de audiofrecuencia en radiofrecuencia, llevarla a una estación receptora correctamente y en sintonía

no transformar de nuevo en su forma original de audiofrecuencia, todos en el destello de un segundo. Se debe sorprender a nadie que tal fuerza podría recoger la vibración de pensamiento y mantener esa vibración en movimiento para siempre.

El hecho establecido y conocido de instantánea transmisión de sonido, a través de la agencia del éter, por medio del aparato de radio moderna, elimina la teoría de la transmisión del pensamiento la vibración de la mente a la mente de lo posible a la probable.

LA MENTE MAESTRA: Llegamos, ahora, a la siguiente paso en la descripción de las formas y los medios de que uno puede recoger, clasificar y organizar útil conocimiento, a través de la alianza armoniosa de dos o más mentes, de los cuales crece una Mente Maestra.

El término "Inteligencia" es abstracta y no tiene contraparte en el campo de los hechos conocidos, con excepción de un pequeño número de personas que han hecho un cuidadoso estudio del efecto de una mente a otras mentes.

Este autor ha buscado en vano a través de todo el libros de texto y ensayos disponibles sobre el tema de la mente humana, pero en ninguna parte se ha encontrado aún la más mínima referencia al principio que aquí se describe como la "mente maestra". El término por primera vez a la atención del autor a través de una entrevista con Andrew Carnegie, de la manera descrita en la lección Dos.

QUÍMICA DE LA CUENTA: Es de este autor creencia de que la mente se compone de la misma universales Energía "fluido" como aquello que constituye el éter que llena el universo. Es un hecho bien conocido que a el lego 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 otros muestran una afinidad natural por los demás. Entre los dos extremos de antagonismo natural y afinidad natural que crecen fuera de la reunión o contacto de las mentes hay una amplia gama de posibilidades para variar reacciones de la mente sobre la mente.

Algunas mentes están adaptadas de forma natural a la otra que "el amor a primera vista" es el resultado inevitable de el contacto. ¿Quién no ha conocido de tal experimentar? En otros casos, las mentes son tan antagónicas que mutua antipatía violenta se manifiesta en un primer momento reuniones. Estos resultados se producen sin una palabra de ser hablado, y sin la menor señal de cualquiera de los costumbre hace que 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) la éter. Cuando dos mentes se acercan lo suficiente a cada otro para formar un contacto, la mezcla de las unidades de este "Sustancia mental" (llamémosla los electrones del éter) establece una reacción química y vibraciones que comienza afectar a los dos individuos gratamente o desagradable.

El efecto del encuentro de dos mentes es obvio incluso para el observador más casual. Todo efecto debe tener una causa! ¿Qué podría ser más razonable que a sospechar que la causa del cambio en la actitud mental entre dos mentes que acaban de entrar en estrecha el contacto no es otro que la perturbación de la electrones o participaciones de cada mente en el proceso de la reordenación de sí mismos en el nuevo campo creado por el contactar?

CREER EN

LA HEROICA

Convierte en héroes.

-Disraeli.

A los efectos de establecer esta lección en una base sólida que hemos recorrido un largo camino hacia la éxito al admitir que de la reunión o porque entra en estrecho contacto de dos mentes se instala en cada uno de los mente un cierto "efecto" perceptible o estado de ánimo muy diferente de la existente inmediatamente antes al contacto. Si bien es deseable que no es esencial saber lo que es la "causa" de esta reacción de la mente sobre la mente. Que la reacción se lleva a cabo, en todos los casos, es un hecho conocido que nos da una punto desde el cual podemos mostrar lo que se entiende a partir por el término "mente maestra".

Una Mente Maestra puede ser creado a través de la reunir o mezcla, en un espíritu de perfecta armonía, de dos o más mentes. Fuera de este mezcla armoniosa de la química de la mente crea una tercera mente que puede ser apropiado y utilizado por una o todas de las mentes individuales. Esta Mente Maestra permanecerá disponible mientras el amable, alianza armoniosa entre las mentes individuales existe. Esto se desintegrará y toda evidencia de su existencia anterior desaparecerá en el momento de la alianza amistosa se rompe.

Este principio de la química mente es la base y motivo de la práctica totalidad del llamado "alma gemela" y casos "triángulo eterno", por lo que muchas de las cuales desafortunadamente encontrar su camino en los tribunales de divorcio y cumplir con el ridículo populares desde ignorantes y gente sin educación que fabrican vulgaridad y escándalo de uno de los más grandes de las leyes de la Naturaleza.

Todo el mundo civilizado sabe que la primera dos o tres años de asociación después del matrimonio son menudo marcado por mucho desacuerdo, de un más o menos

carácter leve. Estos son los años de "ajuste". Si el matrimonio de ellos sobrevive, es más que apto para convertirse en una alianza permanente. Estos hechos sin persona casada experimentado negará. De nuevo vemos el "efecto" sin entender la "causa".

Mientras que hay otras causas que contribuyen, sin embargo, en la principal, la falta de armonía durante estos primeros años de matrimonio es debido 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 suelen ser ni muy amable ni antagónica en el primer contacto, pero, a través de la constante asociación que poco a poco se adaptan en armonía, excepto en raros casos en que la asociación tiene el efecto opuesto de que conduce, eventualmente, a la hostilidad abierta entre estos unidades.

Es un hecho bien conocido que después de un hombre y una mujer han vivido juntos durante diez a quince años se convierten en prácticamente indispensable el uno al otro, a pesar de que puede que no haya la más mínima evidencia de el estado de la mente llamado amor. Por otra parte, este asociación y la relación sexual no sólo desarrolla un natural, la afinidad entre las dos mentes, pero lo que realmente hace que las dos personas que toman un la expresión facial similar »y que se parecen entre sí estrechamente en muchas otras maneras marcados. Cualquier competente analista de la naturaleza humana puede ir fácilmente a una multitud de gente extraña "y escoger a la mujer después de tener ha introducido a su marido. La expresión de la ojos, el contorno de las caras y el tono de la voces de las personas que durante mucho tiempo se han asociado en matrimonio, se convierten similar a un grado marcado.

Así 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 aceptados por su público. El antagonismo en la mente pero de una persona en una audiencia de un millar de mayo ser detectado fácilmente por el altavoz que ha aprendido cómo "sentir" y registrar los efectos de antagonismo. Por otra parte, el orador puede hacer que estos interpretaciones sin observar o de cualquier manera siendo influenciado por la expresión en los rostros de los de su público. A causa de este hecho un audiencia puede causar un altavoz a la altura de las grandes alturas de la oratoria, o interrumpirlo en fracaso, sin hacer un sonido o que denota una sola expresión de satisfacción o insatisfacción a través de los rasgos de la cara.

Todos los vendedores "Maestro" conocen el momento en que el "Tiempo psicológico para el cierre" ha llegado, no por lo que dice el comprador, pero por el efecto de la química de su mente como lo interpreta o "sentía" por el vendedor. Palabras con frecuencia contradicen las intenciones de los ellos, pero una correcta interpretación del habla la química de la mente no deja resquicio para tal posibilidad. Cada vendedor sabe que el poder mayoría de los compradores tienen la costumbre de que afecta a un actitud negativa casi hasta el clímax de una venta.

Cada abogado capaz ha desarrollado un sexto sentido mediante la cual se habilita a "sentir" su camino a través de la palabras más ingeniosamente seleccionados del testigo inteligente que está mintiendo, e interpretar correctamente lo que está en el La mente de los testigos, a través de la química de la mente. Muchos abogados han desarrollado esta capacidad sin conocer la verdadera fuente de la misma, sino que poseen la técnica sin el conocimiento científico sobre el que se basa. Muchos vendedores han hecho lo mismo cosa.

Aquel que está dotado en el arte de la correcta la química de las mentes de los demás puede, en sentido figurado hablar, caminar por la puerta principal de la mansión de un dado mente y tranquilamente explorar todo el edificio, observando todos sus detalles, saliendo de nuevo con una la imagen completa del interior del edificio, sin que el propietario del edificio tanto como saber que ha entretenido a un visitante. Se observará, en la lección pensamiento exacto, que este principio pudieran ser sometidos a un uso muy práctico (con referencia a el principio de la química de la mente). La principio se conoce simplemente como una aproximación a la grandes principios de esta lección.

Basta Ya se ha dicho para introducir el principio de la química mente, y para demostrar, con la ayuda de las propias experiencias cotidianas de los alumnos y ocasional observaciones que el momento dos mentes caigan dentro corta distancia el uno del otro un cambio mental de notable se lleva a cabo en los dos, a veces la inscripción en el naturaleza de antagonismo y en otros momentos registrarse en 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" del individuo mente posterior de la misma, y de la naturaleza de la química de la mente de crear el "campo".

Se cree por este autor que la normal o condición natural de la química de cualquier individuo mente es el resultado de su herencia física más el naturaleza de los pensamientos que han dominado esa mente; que cada mente está continuamente cambiando en la medida que la filosofía de la persona y los hábitos generales de pensado cambiar la química de su mente. Estos principios que el autor cree que es verdad. Que cualquier persona puede cambiar voluntariamente la

la química de su mente para que o bien se atraer o repeler a todos aquellos con quienes entra en contacto es una NO SABES! Dicho de otra manera, cualquier persona puede asumir una actitud mental que atraerá y complacer a los demás o repeler y antagonizar ellos, y esto sin la ayuda de palabras o la expresión facial o otro forma de movimiento corporal o conducta.

Vuelve, ahora, a la definición de un "Maestro Mind "- una mente que surge de la mezcla y coordinación de dos o más mentes, en un espíritu de PERFECTA ARMONÍA, y se captura la plena significado de la palabra "armonía", como se utiliza aquí. Dos mentes no se mezclan ni pueden ser coordinado a menos que el elemento de armonía perfecta está presente, en donde radica el secreto del éxito o el fracaso de prácticamente todas las empresas y asociaciones sociales.

Every sales manager and every military comandante y cada líder en cualquier otro ámbito de la vida entiende la necesidad de un "espíritu de cuerpo"-a espíritu de comprensión mutua y la cooperación - en la consecución del éxito. Este espíritu de masas de la armonía del propósito se obtiene a través de la disciplina, voluntaria o forzado, de tal naturaleza que las mentes individuales convertido mezclado en un "Master Mind", por lo cual es significaba que la química de las mentes individuales es modificado de tal manera que estas mentes se mezclan y funcionar como uno.

Los métodos a través del cual este proceso de mezcla se lleva a cabo son tan numerosos como los individuos dedicado a las distintas formas de liderazgo. Cada líder tiene su propio método de coordinación de la mentes de los seguidores. Una de ellas será usar la fuerza. Otro

SI USTED HACE NO
R
CREER IN CO-
OPERACIÓN, MIRE
¿QUÉ OCURRE CON
La WAGON QUE
PIERDE UNA RUEDA.

utiliza la persuasión. Una de ellas será jugar con el miedo de sanciones mientras otro juega con las recompensas, con el fin para reducir las mentes individuales de un determinado grupo de personas a donde se pueden mezclar en una masa mente. 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 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 mente la química favorable como un núcleo de atracción para otras mentes. Napoleón fue un ejemplo notable de un el hombre que posee el tipo magnético de la mente que tenía un tendencia muy decidido atraer a todas las mentes con las que que entró en contacto. Los soldados siguieron Napoleón una muerte segura y sin inmutarse, debido a la impulsar o atraer la naturaleza de su personalidad, y que la personalidad no era nada más ni menos que el la química de su mente.

Ningún grupo de mentes puede ser mezclado en un Maestro ¿Te importa si uno de los individuos de ese grupo posee una de estas mentes extremadamente negativas, repelente. La mentes negativas y positivas no se mezclarán en el sentido aquí descrito como una Mente Maestra. La falta de conocimiento de este hecho ha llevado a muchos una por lo demás líder capaz de derrotar.

Cualquier líder capaz que entiende este principio de química mente puede mezclar temporalmente las mentes de prácticamente cualquier grupo de personas, por lo que lo hará representar una mente de las masas, pero la composición se desintegrar casi el mismo momento del líder presencia se retira del grupo. El más

las organizaciones de ventas de seguros de vida con éxito y otras fuerzas de ventas se reúnen una vez a la semana, o más a menudo, por la propósito de - ¿De qué?

A EFECTOS DE LA FUSIÓN
MENTES INDIVIDUALES EN UNA MENTE MAESTRA
Que muestren, PARA UN NÚMERO LIMITADO DE
DÍAS, servir de estímulo AL
Mentes individuales!

Puede ser, y por lo general es cierto que los líderes de estos grupos no entienden lo que realmente tiene colocar en estas reuniones, que por lo general se llaman "pep reuniones. "La rutina de este tipo de reuniones es por lo general entregado a las conversaciones por el líder y otros miembros de el grupo, y de vez en cuando de alguien fuera de del grupo, por su parte las mentes de los individuos son contacto y recarga el uno al otro.

El cerebro de un ser humano puede ser comparado con una batería eléctrica en que se agotará o deteriorado, causando que el propietario del mismo a sentirse desanimado, desanimado y falto de "pep". ¿Quién es tan afortunado como nunca haber tenido una sensación tan? El cerebro humano, cuando en este estado empobrecido, debe ser recargada, y la manera en que esto se hace es a través póngase en contacto con la mente o mentes más vital. La gran líderes entienden la necesidad de esta "recarga" proceso, y, por otra parte, entienden cómo lograr este resultado. EL CONOCIMIENTO ES LA PRINCIPAL CARACTERÍSTICA QUE DISTINGUE A LÍDER DE UN SEGUIDOR!

Afortunado es la persona que entiende esto principio, lo suficientemente bien como para mantener su cerebro vitalizado o "recargada" contactando periódicamente con una mente más vital. El contacto sexual es uno de los

más eficaz de los estímulos a través del cual una mente puede ser recargada, siempre que el contacto se inteligentemente hecho, entre el hombre y la mujer que tienen genuino afecto por los demás. Cualquier otro tipo de relación sexual es un devitalizer de la mente. Cualquier profesional competente de la psico-terapéutica puede "Recargar" un cerebro dentro de unos pocos minutos.

Antes de fallecer de la breve referencia hecha al contacto sexual como un medio de la revitalización de un mente agotada parece oportuno llamar la atención sobre el hecho de que todos los grandes líderes, en cualquier paseos de la vida que han surgido, han sido y son las personas de naturaleza altamente sexuados. (La palabra "sexo" no es una palabra indecente. Lo encontrarás en todos los diccionarios.)

Hay una tendencia creciente a la parte de la bestinformedphysiciansandotherhealth profesionales, a aceptar la teoría de que todas las enfermedades comenzar cuando el cerebro del individuo está en un empobrecido o el estado desvitalizado. Dicho de otra manera, se trata de un hecho conocido que una persona que tiene un perfectamente vitalizado cerebro es prácticamente, si no del todo, exentos de toda clase forma de la enfermedad.

Cada profesional de la salud inteligente, de lo que sea escuela o escribe, sabe que "la naturaleza" o la mente curas enfermedad en todos los casos en que se practique una cura. Los medicamentos, la fe, imposición de manos, quiropráctica, osteopatía y todas las demás formas de estimulante exterior son nada más que ayudas artificiales a la naturaleza, o, para decirlo correctamente, meros métodos para configurar la la química de la mente en movimiento a fin de que se reajusta las células y tejidos del cuerpo, revitaliza el cerebro y de otra manera hace que la máquina humana a funcionar normalmente.

El médico más ortodoxa admitirá la verdad de esta afirmación.

¿Cuál es, entonces, pueden ser las posibilidades del futuro desarrollos en el campo de la química de la mente?

A través del principio de la mezcla armoniosa de mentes perfecto estado de salud puede ser disfrutado. A través de la ayuda de este mismo principio puede ser suficiente poder desarrollado para resolver el problema de la presión económica que presiona constantemente sobre cada individuo.

Podemos juzgar las posibilidades futuras de la mente chemistry by taking inventory of its past logros, teniendo en cuenta el hecho de que éstos logros han sido en gran parte el resultado de descubrimiento accidental y de agrupaciones casuales de mentes. Nos estamos acercando al momento en que el profesorado de las universidades enseñará mente química al igual que otros temas ahora se les enseña. Mientras tanto, el estudio y la experimentación en relación con esta asignatura vistas abiertas de posibilidad para la estudiante individual.

.....

MENTE QUÍMICA Y ECONÓMICA, POTENCIA:

Esa química mente puede aplicarse adecuadamente a los asuntos cotidianos del comercial y económica, mundo es un hecho demostrable.

A través de la mezcla de dos o más mentes, en un espíritu de ARMONIA PERFECTA, el principio de la mente la química se puede hacer para desarrollar la energía suficiente para permitir a las personas cuyas mentes han sido, pues, mezclado para realizar hazañas aparentemente sobrehumanas. El poder es la fuerza con la que el hombre logra el éxito en cualquier empresa. El poder, en cantidades ilimitadas, puede, ser disfrutado por cualquier grupo de hombres, o los hombres y mujeres,

que posean la sabiduría con la que se sumerja su propia personalidad y su propio individual inmediato intereses, a través de la mezcla de sus mentes en una espíritu de perfecta armonía.

Observar, de manera rentable, la frecuencia con la que el palabra "armonía" aparece a lo largo de esta introducción! No puede haber desarrollo de un "Master Mind" donde este elemento de armonía perfecta no existir. Las unidades individuales de la mente no se mezclan con las unidades individuales de otra mente HASTA LA DOS MENTES sido despertada Y CALIENTA, por así decirlo, de un espíritu de ARMONÍA PERFECTA DE PROPÓSITO. El momento dos mentes comienzan a tomar caminos divergentes de interés del unidades individuales de cada mente separada, y la tercera elementos, conocida como una "mente maestra", que creció fuera de la alianza amistosa o armoniosa, voluntad desintegrarse.

Venimos, ahora, para el estudio de algunos bien conocidos hombres que han acumulado un gran poder (también gran fortuna) a través de la aplicación de la química mental.

Comencemos nuestro estudio con tres hombres que son conocido por ser hombres de gran logro en su respectivefieldsofeconomic, businessand esfuerzo profesional.

Sus nombres son Henry Ford, Thomas A. Edison y Harvey S. Firestone.

De los tres Henry Ford es, por lejos, el más POTENTE, haciendo referencia a los derechos económicos y poder financiero. El Sr. Ford es el hombre más poderoso que ahora viven en la tierra. Muchos de los que han estudiado el Sr. Ford creen que él es el hombre más poderoso que jamás haya

El valor es la
PERMANENTE EJÉRCITO
DE LA ALMA
QUE MANTIEN Infor
E mático
DESDE CONQUISTA,^a
Pillaje y ESLAVA-
ERY.

-Henry van Dyke

vivido. Hasta donde se sabe el Sr. Ford es el único hombre que ahora vive, o que alguna vez vivió, con suficiente potencia para burlar la confianza de dinero de los Estados Unidos. Sr. Ford reúne a millones de dólares con tan gran facilidad como niño llena su cubeta con arena cuando se juega en el playa. Se ha dicho, por los que estaban en posición de a saber, que el Sr. Ford, si lo necesitara, podría enviar la convocatoria de dinero y reunir en un billón de dólares (un mil millones de dólares) y que esté disponible para su uso plazo de una semana. Nadie que conozca de Ford logros dudas esto. Los que lo conocen bien sabía que podía hacerlo sin más esfuerzo que el hombre promedio gasta en conseguir el dinero con el que para pagar la casa un mes de alquiler. Podía obtener este dinero, si lo necesitaba, a través de la aplicación inteligente de los principios en que se basa este curso.

Mientras automóvil nuevo del señor Ford se encontraba en el proceso de perfección, en 1927, se dice que él recibido pedidos por adelantado, con pagos en efectivo, para más de 375.000 coches. A un precio estimado de \$ 600.00 por coche esto equivaldría a \$ 225,000,000.00 que 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. Él es, quizás, el más vivo Estudiante de la Biblia en la tierra, un estudiante de la Biblia de la naturaleza, sin embargo, y no de las miríadas de Biblias por el hombre. Sr. Edison tiene una visión tales interesados en la Madre Biblia de la naturaleza que se 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 haya vivido. Fue el que reunió a la punta de una aguja y una pedazo de cera giratoria, de tal manera que el

la vibración de la voz humana puede ser registrada y reproducido a través de la máquina parlante moderna.

(Y puede ser Edison quien eventualmente permitirá hombre para recoger e interpretar correctamente las vibraciones de pensamiento que ahora se registran en el infinito universo de éter, tal como lo ha permitido al hombre para grabar y reproducir la palabra hablada.)

Fue Edison quien fue el primero aprovechado el relámpago 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 moderna imagen en movimiento.

Estos son sólo algunos de su destacada logros. Estos "milagros" modernos los que tiene realizado (no por el engaño, con el pretexto de la farsa poder sobrehumano, sino en el mismo medio de la brillante luz de la ciencia) trascender todos los llamados "milagros" que se describen en los libros hechos por el hombre de ficción.

Sr. Firestone es el espíritu en movimiento en la gran Industria de Firestone, en Akron, Ohio. Su industrial logros son tan bien conocidos donde los automóviles se utilizan que ningún comentario especial sobre ellos parece necesario.

Los tres de estos hombres comenzaron sus carreras, empresarial y profesional, sin capital y con pero poco - la escolarización de ese tipo por lo general se hace referencia como "Educación".

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

Es una cuestión de conocimiento general que el Sr. Ford, Sr. Edison y el Sr. Firestone están cerca personal amigos, y han sido durante muchos años, para que en años anteriores que tenían la costumbre de irse a el bosque una vez al año para un período de descanso, la meditación y recuperación.

Pero no se sabe-por lo general, es una grave duda si estos tres hombres mismos lo saben-que existe entre los tres hombres un vínculo de armonía que tiene causaron que sus mentes se mezclan en un "Maestro Mind ", que es la verdadera fuente de la potencia de cada uno. Esta mente de las masas, que crecen fuera de la coordinación de las las mentes individuales de Ford, Edison y Firestone, ha permitido a estos hombres a "sintonizar" en las fuerzas (y fuentes de conocimiento) con el que la mayoría de los hombres se van a ninguna extensión familiar.

Si el estudiante se pone en duda ni el principio ni el efectos aquí descritos, que recuerde que más de la mitad de la teoría aquí expuesta es un hecho conocido. Para ejemplo, se sabe que estos tres hombres tienen gran de energía. Se sabe que son ricos. Es conocida que empezaron sin capital y con muy poco escolaridad. Se sabe que forman mente periódica contactos. Se sabe que son armoniosa y amistosa. Se sabe que sus logros son tan excepcional como para que sea imposible comparar estos logros con los de otros hombres en su respectivos campos de actividad.

Todos estos "efectos" se sabe que prácticamente todas las colegial en el mundo civilizado, por lo tanto no puede haber disputa en cuanto a efectos se refiere.

De un hecho relacionado con la causa de la logros de Edison, Ford y Firestone Nosotros podemos

Sin duda, esto es, que estos logros no fueron de ninguna manera basada en el engaño, el engaño, lo "sobrenatural" o llamados "revelaciones" o cualquier otra forma de antinatural ley. 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 la química de la mente se basa. Hasta ahora la química de la mente no está suficientemente desarrollado para clasificarse, por los hombres de ciencia, en su catálogo de leyes conocidas.

A "Inteligencia" puede ser creado por cualquier grupo de personas que van a coordinar sus mentes, en un espíritu de perfecta armonía. El grupo puede consistir en cualquier número de dos hacia arriba. Los mejores resultados parecen disponible a partir de la fusión de seis o siete mentes.

Se ha sugerido que Jesucristo descubrió cómo hacer uso del principio de la química mente, y que sus actuaciones aparentemente milagrosos crecieron fuera del poder que desarrolla a través de la mezcla de las mentes de sus doce discípulos. Se ha señalado que cuando uno de los discípulos (Judas Iscariote) brokefaiththe "MasterMind" inmediatamente desintegrada y Jesús se reunió con el supremo catástrofe de su vida.

Cuando dos o más personas que armonicen sus mentes y producir el efecto conocido como "Master Mind" cada persona en el grupo se convierte creados con el poder ponerse en contacto con y reunir los conocimientos a través de la mente "subconsciente" de todos los demás miembros del thegroup. Thispowerbecomesimmediately notable, que tiene el efecto de estimular la mente a una mayor tasa de vibración, y evidenciando lo contrario

en la forma de una imaginación más viva y la conciencia de lo que parece ser un sexto sentido. Lo es a través de este sexto sentido que las nuevas ideas se "flash" en la mente. Estas ideas tienen sobre la naturaleza y la forma del sujeto que domina la mente del individuo.

Si todo el grupo se ha reunido con el propósito de discutir un tema determinado, las ideas relativas a esa asignatura se vienen vertiendo en la mente de todos presentar, como si una influencia externa estuviera dictando ellos. Las mentes de los que participan en el "Maestro Mind" a ser como imanes, atrayendo a las ideas y pensado estímulos de los más altamente organizado y carácter práctico, de no se sabe dónde!

El proceso de la mente-mezcla aquí descrito como un "Inteligencia" puede compararse con el acto de una persona que conecta muchas baterías eléctricas a un solo cable de transmisión, con lo que "intensificar" el poder fluye sobre esa línea. Cada batería añadió aumentos el paso de energía a través de esa línea por la cantidad de la energía de la batería lleva. Sólo para que en el caso de mezclando las 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 el así energía mente se vuelve tan grande que penetra a y se conecta con la energía universal conocido como éter, que, a su vez, afecta cada átomo de la totalidad universo.

El aparato de radio moderna corrobora, a un considerable medida, la teoría aquí expuesta. Estaciones de envío y de radiodifusión televisiva de gran alcance deben ser erigido a través del cual la vibración del sonido es "Intensificado" antes de que pueda ser recogido por la cantidad mayor energía de vibración del éter y llevados en sus direcciones. A "Master Mind" compuesto de muchos

MEN dejan de interesarnos
cuando nosotros encontra su
 s r
limitaciones. El único pecado es
limitación. Tan pronto como se
una vez llegado a un hombre de
limitaciones, es por todas partes con
él.

-Emerson.

mentes individuales, por lo que se mezclan producen un energía que vibra fuerte, constituye casi una exacta contrapartida de la emisora de radio.

Cada orador se ha sentido la influencia de mente la química, porque es un hecho bien conocido que a medida que pronto como las mentes individuales de una audiencia se convierten en "En armonía" (en sintonía con el ritmo de la vibración de la mente del hablante) con el altavoz, hay una notable aumento de entusiasmo en el altavoz de mente, y que a menudo se eleva a las alturas de la oratoria que sorpresa de todo, incluido él mismo.

Los primeros cinco a diez minutos de la media discurso se dedican a lo que se conoce como "calentamiento". Por ello se entiende el proceso mediante el cual la mente del orador y su auditorio están convirtiendo mezclado en un espíritu de armonía perfecta.

Cada hablante sabe lo que sucede cuando este estado de "armonía perfecta" no se materializa en parte de su audiencia.

Los fenómenos aparentemente sobrenaturales 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 bajo de diez a veinte minutos después el grupo se forma, por la razón de que esto es sobre el tiempo requerido para la mente-en el grupo para convertirse armonizada o mezclado.

Los "mensajes" recibidos por los miembros de una grupo espiritualista probablemente provienen de uno de los dos fuentes, o de ambos, a saber:

Primero: Desde el gran almacén de la mente subconsciente de algún miembro del grupo, o

Segundo: En el almacén universal de la

éter, en el que, es más que probable, todo el pensamiento la vibración se conserva.

Ni ninguna ley natural conocida ni la razón humana apoya la teoría de la comunicación con los individuos que han muerto.

Es un hecho conocido que cualquier persona puede explorar la tienda de los conocimientos en la mente del otro, a través de este principio de la química mente, y parece razonable suponer que este poder puede ser extendido para incluir en contacto con lo que las vibraciones están disponibles en el éter, si las hay.

La teoría de que todo el más alto y más refinado vibraciones, tales como las que crecen fuera de pensamiento, son conservado en el éter crece fuera del hecho conocido que ni la materia ni la energía (las dos conocida elementos del universo) puede ser creado o destruido. Es razonable suponer que todos los vibraciones que se han "intensificado" suficientemente ser recogido y absorbido en el éter, se pondrán a la para siempre. Las vibraciones más bajas, que no se mezclan con o de otra manera en contacto con el éter, probablemente viven algo natural vida y morir.

Todos los llamados genios, probablemente obtuvieron su reputación, ya que, por mera casualidad o no, formaron alianzas con otras mentes que permitieron a "intensificar" sus propias vibraciones mentales a donde que estaban habilitados para contactar con el gran templo de Conocimiento grabado y presentado en el éter de la universo. Todos los grandes genios, por lo que este autor ha estado en condiciones de reunir los datos fueron personas altamente sexuados. El hecho de que el contacto sexual es el estimulante mente superior conocido da color a la teoría describe en el presente documento.

Indagando más en la fuente de los derechos económicos poder, que se manifiesta en los logros de los hombres en el campo de los negocios, vamos a estudiar el caso de la Grupo de Chicago conocido como el "Big Six", que consiste en Wm. Wrigley, Jr., dueño de la goma de mascar empresa que lleva su nombre, y cuya persona los ingresos se dice que es más de quince millones de dólares un año; John R. Thompson, que opera la cadena de comedores que llevan su nombre; señor Lasker, quien posee el Lord & Thomas Agencia de Publicidad, el Sr. McCullough, quien es propietario de la Parmalee expreso Company, el negocio de transferencia más grande de América; y el Sr. Ritchie y el Sr. Hertz, propietaria del amarillo Negocio Taxi.

Una compañía de información financiera confiable tiene estimado que el ingreso anual de estos seis hombres en upwardsofTwenty-fiveMillionDollars (\$ 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 da a conocer el hecho de que ninguno de los dos tenía especial ventajas educativas; que todo empezó sin capital o extensiva de crédito, para que su logro financiero se ha debido a sus propios planes individuales, y no a cualquier giro afortunado de la rueda de la fortuna.

Hace muchos años, estos seis hombres formaron un amistoso alianza, reunidos en períodos establecidos con el propósito de ayudando unos 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 de forma legal Asociación. Estas reuniones eran estrictamente para la propósito de cooperar en el toma y daca base de ayudando unos a otros con ideas y sugerencias, y

de vez en cuando al avalar pagarés y demás valores de asistir a algún miembro del grupo que se había reunido con un decisiones de emergencia tal ayuda es necesaria.

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 esta grupo particular de hombres que vale la pena comentar, estudio, análisis e incluso la emulación, y que "Algo" es el hecho de que han aprendido a coordinar sus mentes individuales mezclándolos en un espíritu de perfecta armonía, creando así un "Maestro Mind "que desbloquea, a cada individuo del grupo, puertas que se cierran a la mayoría de la raza humana.

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

Sr. Gary se rodeó de un grupo de hombres cuyas mentes se mezcló con éxito en un espíritu de perfecta armonía, creando así la "Inteligencia" que es el espíritu en movimiento de la gran Estados Unidos Steel Corporation.

Buscar donde usted, dondequiera que usted encuentre un gran éxito en los negocios, las finanzas, la industria o en cualquiera de las profesiones, puede estar seguro de que la espalda del éxito es un individuo que ha solicitado la principio de la química mente, de los cuales un "Maestro

Mind "ha sido creado. Estos éxitos sobresalientes a menudo parecen ser obra de una sola persona, pero, sino buscar de cerca y las demás personas cuya mente se han coordinado con su propia puede ser encontrado. Recuerda que dos o más personas pueden operar el principio de la química mente a fin de crear una "mente maestra".

POWER (mano de obra) isORGANIZED
CONOCIMIENTO, EXPRESSEDTHROUGH
ESFUERZOS INTELIGENTES!

Ningún esfuerzo se puede decir que se organizará a menos las personas que participan en el esfuerzo de coordinar su el conocimiento y la energía en un espíritu de armonía perfecta. La falta de tales armoniosa coordinación de esfuerzos es la principal causa de prácticamente cada fracaso empresarial.

Un interesante experimento fue realizado por esta autor, en colaboración con los alumnos de un pozo universidad conocida. Se pidió a cada alumno que escriba una ensayo sobre "cómo y por qué Henry Ford Conviértete Ricos ".

Cada estudiante tenía la obligación de describir, como parte de su ensayo, lo que se cree que es la naturaleza de los activos reales de Ford, de lo que estos activos consistían en detalle.

La mayoría de los estudiantes se reunieron financiera declaraciones e inventarios de los activos de Ford y utilizado estos como la base de sus estimaciones de la riqueza de Ford.

Se incluyen en estas "fuentes de riqueza de Ford" eran tales como dinero en efectivo en los bancos, en bruto y materiales terminados en valores, bienes raíces y edificios, de buena voluntad, que se estima en diez hasta veinticinco por ciento del valor de la los bienes materiales.

USTED no puede convertirse
en un
potencia en su

comunidad ni

lograr duradero

el éxito en cualquier digno

empresa hasta que

ser lo suficientemente grande

como para
culpa usted mismo para

su propio errores

e invierte.

Uno de los estudiantes de todo el grupo de varios cientos respondió de la siguiente manera:

"Los activos de Henry Ford consisten, por lo general, de dos elementos, a saber: (1) El capital de trabajo y en carne viva y acabado materiales, (2) El conocimiento, la experiencia adquirida, de Henry Ford, a sí mismo, y la cooperación de un pozo organización entrenado que entiende cómo aplicar este conocimiento a la mejor ventaja de la Ford punto de vista. Es imposible estimar, con cualquier cosa corrección que se aproxima, el monto real y valor centavos de cualquiera de estos dos grupos de activos, pero es mi opinión que sus valores relativos son:

"TheorganizedknowledgeoftheFord
Organización 75%

El valor del efectivo y los activos físicos de cada naturaleza, incluidas las materias primas y acabados ... 25% "

Este autor es de la opinión de que esta declaración no fue compilado por el joven que se llamaba firmado a la misma, sin la ayuda de algunos muy mente o mente analítica y con experiencia.

Sin lugar a dudas el mayor activo que Henry Ford tiene es su propio cerebro. Al lado de esto vendría la cerebro de su círculo inmediato de colaboradores, ya que ha sido a través de la coordinación de estos que la física los activos que controla se acumularon.

Destruye todas las plantas de la Ford Motor Company posee: cada pieza de la maquinaria; cada átomo de la materia prima o material de acabado, todos los automóviles terminados, y cada dólar depositado en cualquier banco, y Ford haría siendo el hombre más poderoso, económicamente, en tierra. Los cerebros que han construido el negocio de Ford podría duplicar de nuevo en poco tiempo. El capital es

siempre disponible, en cantidades ilimitadas, a tal cerebro como Ford.

Ford es el hombre más poderoso de la tierra (Económicamente) porque tiene el más vivo y más concepción práctica del principio de ORGANIZADA Conocimiento de un hombre en la tierra, por lo que esta autor tiene los medios para conocer.

A pesar de un gran poder de Ford y el éxito financiero, puede ser que ha cometido un error a menudo en la aplicación de los principios través de la cual acumulada este poder. Hay poca duda de que Métodos de mente coordinación de Ford han sido a menudo crudo, sino que era necesario que se en los días anteriores de esta experiencia, antes de que él ganó la sabiduría de aplicación que van naturalmente con la madurez de año.

Tampoco puede haber mucha duda de que Ford aplicación del principio de la química mente era, en menos al principio, el resultado de una alianza de oportunidad con otras mentes, particularmente 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 el resultado de su alianza amistosa con su propia esposa mucho antes de que Alguna vez has conocido bien el Sr. Edison o el Sr. Firestone. Más de un hombre que nunca se sabe la verdadera fuente de su éxito es hecha por su esposa, a través de la aplicación del "Maestro Principio de la mente ". Mrs. Ford es más notable mujer inteligente, y este autor tiene motivos para creer que era su mente, mezclado con el Sr. Ford, que le dio su primera apertura real hacia el poder.

Se puede mencionar, sin que en modo alguno privando a Ford de cualquier honor o la gloria, que en su días anteriores de la experiencia que tuvo que luchar contra la

poderosos enemigos del analfabetismo y la ignorancia a un en mayor medida que lo hicieron bien Edison o Firestone, ambos de los cuales fueron dotados por la herencia natural con un más aptitud afortunado para adquirir y aplicar conocimiento. Ford tuvo que talar este talento fuera de la ásperas maderas, primas de su patrimonio hereditario.

Dentro de un período corto de tiempo inconcebiblemente Ford ha dominado tres de los enemigos más obstinados de la humanidad y las transformaron en activos que constituyan el fundamento de su éxito.

Estos enemigos son: la ignorancia, el analfabetismo y la pobreza!

Cualquier hombre que puede detener la mano de estos tres fuerzas salvajes, mucho menos arnés y utilizarlos para la buena cuenta, bien merece un estudio detallado por el menor individuos afortunados.

.....

Esta es una era de potencia industrial que estamos viviendo!

La fuente de toda esta potencia se organiza ESFUERZO. No sólo tiene la gestión de la propiedad industrial empresas organizadas de manera eficiente los trabajadores individuales, pero, en muchos casos, las fusiones de la industria han sido efectuado de tal manera y a fin de que éstos combinaciones (como en el caso de los Estados Unidos de acero Corporación, porejemplo) haveaccumulated facultades prácticamente ilimitadas.

Uno puede apenas echar un vistazo a las noticias de un día de eventos sin ver un informe de algunos negocios, fusión industrial o financiero, con lo que bajo un mismo gestión de enormes recursos y creando así gran poder.

Un día, se trata de un grupo de bancos, otro día es un

cadena de ferrocarriles y al día siguiente es una combinación de plantas de acero, todo la fusión con el fin de desarrollar poder a través de muy organizado y coordinado esfuerzo.

Conocimiento, de carácter general y no organizada, es No PODER, es sólo potencial de energía-el material de los cuales 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 civilización es heredero, pero este conocimiento no es poder porque no está organizado.

Todas las formas de energía y todas las especies de animales o la vida de la planta, para sobrevivir, debe ser organizado. La animales de gran tamaño cuyos huesos han llenado la naturaleza de hueso yardas a través de la extinción han dejado mudo pero certainevidencethatnon-organizationmeans aniquilación.

Desde el electrón-la partícula más pequeña de la materia - a la estrella más grande en el universo: estos y todos los cosa material en medio de estos dos extremos ofrecen prueba positiva de que una de las primeras leyes de la naturaleza es la de ORGANIZACIÓN. Afortunado es el individuo que reconoce la importancia de esta ley y lo convierte en su negocio para familiarizarse con las diversas formas en el que la ley se puede aplicar con ventaja.

El hombre de negocios astuto, no sólo ha reconocido la importancia de la ley del esfuerzo organizado, pero ha hecho de esta ley, la urdimbre y la trama de su POWER.

Sin ningún conocimiento, en absoluto, de la principio de la química mente, o que tal principio existe, muchos hombres han acumulado un gran poder por simplemente la organización de los conocimientos que poseían.

La mayoría de todos los que han descubierto la principio de la química mente y desarrollado que principio en una "mente maestra", han tropezado con este conocimiento por la más mínima de accidente, a menudo no para reconocer la verdadera naturaleza de su descubrimiento o entender la fuente de su poder.

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

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

Es un hecho bien conocido que uno de los más tareas difíciles que cualquier hombre de negocios debe realizar es el de inducir a los que están asociados con él a coordinar sus esfuerzos en un espíritu de armonía. A inducir la cooperación continua entre un grupo de los trabajadores, en cualquier empresa, es casi imposible. Sólo los líderes más eficaces pueden lograr esto objeto muy deseado, pero una vez en cuando tal líder se elevará por encima del horizonte en el campo de la industria, los negocios o de las finanzas, y luego el mundo escucha de un Henry Ford, Thomas A. Edison, John D. Rockefeller, Sr., EH Harriman o James J. Hill.

Poder y el éxito son prácticamente sinónimo términos!

Uno crece fuera de la otra, por lo tanto, cualquier persona que tiene el conocimiento y la capacidad de desarrollar poder, throughtheprincipleofharmonious

NUNCA en la historia
del mundo, tiene allí
estado tal abundante
oportunidad, ya que es
ahora para la persona que
está dispuesto a servir antes de
tratando de cobrar.

la coordinación de esfuerzos entre las mentes individuales, o en cualquier otra forma, puede tener éxito en cualquier compromiso razonable de que es posible de éxito terminación.

.

No debe suponerse que una voluntad de "Inteligencia" inmediatamente vienen, la moda de setas, de todas las grupo de mentes que hacen pretensión de coordinación en un espíritu de armonía!

Armonía, en el verdadero sentido de significado de la palabra, es tan raro entre los grupos de personas que es auténtico Cristianismo entre los que se proclaman Cristianos.

La armonía es el núcleo en torno al cual el estado de mente conocido como "Master Mind" debe ser desarrollado. Sin este elemento de armonía no puede haber "Master Mind", una verdad que no se puede repetir demasiado menudo.

Woodrow Wilson tuvo en cuenta el desarrollo de un "Master Mind", que se compone de grupos de mentes en representación de las naciones civilizadas del mundo, en su propuesta de creación de la Sociedad de Naciones. La concepción de Wilson fue el de mayor alcance idea humanitaria jamás se haya creado en la mente del hombre, por tratarse de un principio que abarca poder suficiente para establecer una fraternidad real de El hombre en la tierra. La Sociedad de Naciones, o algunos similares fusión de mentes internacionales, en un espíritu de armonía, seguramente se convertirá en una realidad.

El momento en que esa unidad de las mentes tomará lugar se mide en gran medida por el tiempo requerido para las grandes universidades y no sectaria instituciones de aprendizaje para suplantarse la ignorancia y

la superstición con la comprensión y la sabiduría. Esta vez se acerca rápidamente.

THE PSYCHOLOGY OF THE REVIVAL

REUNIÓN: El viejo orgía religiosa conocida como la "Revival" ofrece una oportunidad favorable para estudiar la principio de la química mental conocido como "Master Mind".

Se observará que la música juega gran parte en el logro de la armonía esencial para el fusión de un grupo de mentes en una reunión de avivamiento. Sin música la reunión de avivamiento sería un manso asunto.

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 los sus devotos, pero es un hecho bien conocido que este estado de armonía no dura más de la presencia del líder, después de lo cual la "Inteligencia" que tiene creada temporalmente desintegra.

Por despertar la naturaleza emocional de sus seguidores el evangelista no tiene ninguna dificultad, en la etapa adecuada el establecimiento y con el embellecimiento de la clase correcta de música, en la creación de un "Master Mind", que se convierte en notorio a todos los que entran en contacto con él. El muy aire se carga de un positivo, agradable influencia que cambia toda la química de todos mente 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 no eran conscientes de la naturaleza del experimento), tiene creado el mismo estado de ánimo y la misma positivo ambiente 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 ejercen la actividad de el arte de vender, sin llamarlo el Espíritu del Señor.

El autor colaboró en la realización de una escuela de el arte de vender para Harrison Parker, fundador de la Co-operative Society, de Chicago, y, por el uso de la mismo principio de la química mental 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 experiencia previa de ventas) que vendió más de \$ 10,000,000.00 de dólares en valores en menos de de nueve meses, y se ganó más de \$ 1.000.000 para a sí mismos.

Se encontró que la persona promedio que se unió esta escuela alcanzaría el cenit de su venta de energía dentro de una semana, después de lo cual era necesario para revitalizar el cerebro del individuo a través de un grupo de reunión de ventas. Se llevaron a cabo estas reuniones de ventas en gran medida el mismo orden en que son el renacimiento moderno reuniones de los religiosos, con la misma fase equipo, incluyendo música y "de alta potencia" oradores que exhortaban a los vendedores en gran medida de la misma manera como lo hace la moderna religiosa revivalista.

Llámelo la religión, la psicología, la química o la mente lo que quieras a (todos ellos se basan en el mismo principio), pero no hay nada más cierto que la hecho de que dondequiera que un grupo de mentes se ponen en póngase en contacto, en un espíritu de ARMONIA PERFECTA, cada mente en el grupo suplementado se convierte inmediatamente y re-forzada por una energía notable llamado "La Mente Maestra".

Por todo esto el escritor profesa saber esto energía desconocido puede ser el Espíritu del Señor, pero

funciona igual de favorable cuando es llamado por cualquier otro nombrar.

El cerebro humano y el sistema nervioso constituyen un pieza de maquinaria intrincada que pero pocos, si alguno, entender. Cuando es controlado y dirigido correctamente esta pieza de maquinaria se puede hacer para llevar a cabo maravillas de logro y si no se controla Será hacer maravillas fantásticas y fantasmales 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 se deriva su poder de pensar. El cerebro recibe esta energía, la mezcla con la energía creada por la comida tomada en el cuerpo, y la distribuye a cada porción de la cuerpo, a través de la ayuda de la sangre y el sistema nervioso sistema. Por lo tanto, se convierte en lo que llamamos vida.

¿De qué fuente de esta energía fuera viene sin parece saber, todo lo que sabemos de ella es que nos debe 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 la el oxígeno del aire, como que respiramos.

Cada cuerpo humano normal posee una de primera clase laboratorio químico y un stock de productos químicos suficiente para ejercer la actividad de la ruptura, asimilar y mezclar y componer la comida se toma en el cuerpo, preparatoria a distribuirla a donde se necesite como un cuerpo constructor.

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

Se sabe que la preocupación, la excitación o el miedo interferir con el proceso digestivo, y en extrema casos detienen este proceso por completo, lo que resulta en la enfermedad o la muerte. Es obvio, entonces, que la mente entre en la química de la digestión y la 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 llegar a ser contaminados con negativo o unidades "insociable" para de tal manera que todo el sistema nervioso es arrojado fuera de orden de trabajo, la digestión es interferida con y formas de la enfermedad de varios y diversos voluntad manifestarse. Las dificultades financieras y amores no correspondidos encabezan la lista de causas de tales mente perturbaciones.

Un ambiente negativo tal como el existente donde algún miembro de la familia está en constante "Persistente," interfiera con la química de la mente hasta tal punto que el individuo va a perder ambición y poco a poco se hunden en el olvido. Es debido a este hecho que el viejo dicho de que un hombre esposa puede tampoco "hacer" o "romper" él es, literalmente, cierto. En una lección posterior todo un capítulo sobre este sujeto se dirige a las mujeres de los hombres.

Cualquier estudiante de secundaria sabe que ciertos alimentos combinaciones serán, si se toma en el estómago, como resultado indigestión, dolor violento e incluso la muerte. La buena salud depende, en parte al menos, de una combinación de alimentos que "Armoniza". Pero la armonía de las combinaciones de alimentos es no es suficiente para asegurar una buena salud, tiene que haber armonía, también, entre las unidades de energía conocidas como la mente.

Un hombre está medio azotado
el momento en que comienza
a sentir triste para
a sí mismo, o para hacer girar
un
coartada con la que
haría explicar lejos
sus defectos.

"Armonía", parece ser una de las leyes de la naturaleza, sin la cual no puede haber tal cosa como ORGANIZADO DE ENERGÍA, o la vida en cualquier forma de ningún tipo.

La salud del cuerpo, así como la mente es literalmente construido alrededor de, fuera de y en el principio de ARMONÍA! La energía conocida como la vida comienza a desintegrarse y la muerte se acerca cuando los órganos de el cuerpo deje de funcionar en armonía.

En el momento en armonía cesa en el origen de cualquier forma de energía organizada (el poder) las unidades de esa energía son arrojados a un estado caótico de desorden y la potencia se representa neutral o pasiva.

La armonía es también el núcleo en torno al cual la principio de la química mental conocido como "Maestro Mind "desarrolla el poder. Destruye esta armonía y destruir el poder que crece fuera de coordinó el esfuerzo de un grupo de mentes individuales.

Esta verdad se ha dicho, re-establecido y presentado de todas las maneras que el autor podía concebir, con repetición sin fin, por la razón de que a menos que el alumno capta este principio y aprende a aplicar este lección es inútil.

El éxito en la vida, no importa lo que uno puede llamar éxito, es en gran medida una cuestión de adaptación a medio ambiente de una manera tal que hay armonía entre el individuo y su entorno. La palacio de un rey se convierte como una choza de un campesino si armonía no abunda entre sus paredes. A la inversa indicado, la choza de un campesino puede hacer para producir más la felicidad que la de la mansión del rico, si armonía obtiene en la primera y no en el segundo.

Withoutperfectharmonythescienceof astronomía sería tan inútil como los "huesos de un

santo ", porque las estrellas y los planetas se chocan con entre sí, y todo estaría en un estado de caos y trastorno.

Sin la ley de la armonía una bellota puede crecer en un árbol heterogéneo que consiste en la madera de la encina, el álamo, arce y lo que no.

Sin la ley de la armonía de la fuerza de la sangre depositar la comida que crece uñas de los dedos en el cuero cabelludo donde se supone que el pelo crezca, y por lo tanto crear un crecimiento cachonda que podría ser fácilmente confundido, por la supersticioso, para significar la relación del hombre con un cierto caballero imaginario con cuernos, referido a menudo por el tipo más primitivo.

Sin la ley de la armonía no puede haber organización del conocimiento, por lo que, se puede uno preguntar, es conocimiento organizado excepto la armonía de los hechos y verdades y leyes naturales?

En el momento en discordia comienza a colarse en la armonía puerta bordes a cabo en la puerta trasera, por lo que hablar, si la solicitud se hace a un negocio sociedad o el movimiento ordenado de los planetas de los cielos.

Si el estudiante reúne la impresión de que la autor está poniendo una tensión indebida en la importancia de ARMONÍA, téngase presente que la falta de la armonía es la primera, y muchas veces la última y única, causa de FALLA!

No puede haber poesía ni la música ni la oratoria digno de notarse, 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.

Gestión empresarial Sound planta la muy tendones de su existencia en armonía.

Cada hombre o mujer bien vestida es la vida
imagen y un conmovedor ejemplo de armonía.

Con todos estos ejemplos cotidianos de la
importante papel que desempeña la armonía en los asuntos de
el mundo - o mejor dicho, en la operación de todo el universo
- ¿Cómo podría cualquier persona inteligente dejar armonía cabo
de su "objetivo definido" en la vida? Además de no tener
"Objetivo definido" como para omitir la armonía como la principal piedra
de su fundación.

.....

El cuerpo humano es una organización compleja de
órganos, glándulas, vasos sanguíneos, nervios, las células del cerebro,
músculos, etc La energía de la mente, que estimula a
acción y coordina los esfuerzos de la componente
partes del cuerpo es también una pluralidad de siempre cambiante
y el cambio de las energías. Desde el nacimiento hasta la muerte no
lucha continua, a menudo asumiendo la naturaleza de abierto
combate entre las fuerzas de la mente. Por ejemplo,
la lucha de toda la vida entre las fuerzas motivadoras
y los deseos de la mente humana, que tiene lugar
entre los impulsos del bien y del mal, está bien
conocido por todos.

Todo ser humano posee al menos dos distintos
mente poderes o personalidades, y hasta seis
distintas personalidades se han descubierto en uno
persona. Una de las tareas más delicadas del hombre es el de
armonizar estas fuerzas de la mente, para que puedan ser
organizado y dirigido hacia la consecución ordenada
de un determinado objetivo. Sin este elemento de armonía
ningún individuo puede convertirse en un pensador preciso.

No es de extrañar que los líderes de negocios y
empresas industriales, así como los de la política y

y otros campos de la actividad, les resulta tan difícil organizar grupos de personas para que funcionen en el consecución de un objetivo dado, sin fricción. Cada ser humano posee fuerzas, dentro de a sí mismo, que son difíciles de armonizar, incluso cuando está colocado 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 se pueden armonizar con facilidad, Piensa en lo mucho más difícil que debe ser para armonizar un grupo de mentes para que funcione como una sola, en un de manera ordenada, a través de lo que se conoce como un "Maestro Mind".

El líder que desarrolla y dirige con éxito las energías de un "Master Mind" deben poseer tacto, la paciencia, la persistencia, la confianza en sí mismo, íntimo el conocimiento de la química de la mente y la capacidad de adaptarse él mismo (en un estado de perfecto equilibrio y armonía) para cambiando rápidamente circunstancias, sin mostrar el menor señal de molestia.

¿Cuántos hay que puede medir hasta este requisito?

El líder exitoso debe poseer la capacidad de cambiar el color de su mente, camaleónica, para adaptarse cada circunstancia que surge en relación con la objeto de su liderazgo. Además, debe poseer la capacidad de cambiar de un estado de ánimo a otro sin mostrar la menor señal de la cólera o de la falta de autocontrol. El líder exitoso debe entender los Quince Leyes del Éxito y ser capaces de poner en practicar cualquier combinación de éstos Quince Leyes siempre que lo requiera la ocasión.

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

EL SIGNIFICADO DE LA EDUCACIÓN: No hace mucho tiempo sido un error general del significado de la palabra "educar". Los diccionarios no han ayudado en la eliminación de este mal entendido, porque han definido la palabra "educar" como un acto de impartir conocimiento.

La palabra educar tiene sus raíces en la palabra latina EDUCO, lo que significa desarrollar desde adentro; a educir, extraer, para crecer a través de la ley de la USO.

Naturaleza aborrece el ocio en todas sus formas. Ella da la vida continua sólo a aquellos elementos que están en utilizar. Atar un brazo, o cualquier otra parte del cuerpo, sacándolo de su uso, y la parte inactiva pronto atrofia y convertido sin vida. Invertir el orden, dar un brazo más de un uso normal, tales como que participan en por el herrero que maneja un martillo pesado todo el día largo, y que el brazo (desarrollado desde dentro) crece fuerte.

Poder nace del conocimiento organizado, pero, eso sí, que "crece fuera de él" a través de la aplicación y usar!

Un hombre puede llegar a ser una enciclopedia andante de conocimiento sin poseer ningún poder de valor. Este conocimiento se convierte en energía sólo en la medida en que se organiza, clasifica y pone en acción. Algunos de los hombres mejor educados del mundo ha conocido poseído mucho menos el conocimiento general que algunos que tienen sido conocido como tontos, la diferencia entre los dos siendo que el primero pone el conocimiento que Possessed en uso, mientras que este último no hizo tal aplicación.

Una persona "educada" es aquel que sabe cómo adquirir todo lo que necesita en el logro de su Objetivo principal de la vida, sin violar los derechos de los

Busca el consejo de
hombres que le dirá
la verdad sobre
usted mismo, incluso si
se
lastima que lo escuches.

Encomio Mere

no traerá la

mejora que

necesitar.

sus semejantes. Puede ser que sea una sorpresa para muchos tan-llamados hombres de "aprendizaje" para saber que vienen muy lejos de la calificación como hombres de "educación". Lo También podría ser una gran sorpresa para muchos que creen adolecen de falta de "aprendizaje" para saber que están bien "educado".

El abogado de éxito no es necesariamente el que memoriza el mayor número de principios de ley. Por el contrario, el abogado de éxito es el uno quién sabe dónde encontrar un principio de derecho, además de un variedad de opiniones que apoyan este principio que se ajustan 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 necesita ella.

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

Henry Ford tenía sino escasa educación primaria, sin embargo, él es uno de los mejores hombres "educados" en el mundo porque ha adquirido la capacidad de modo de combinar leyes naturales y económicos, por no hablar de la mente de los hombres, que él tiene el poder para hacer cualquier cosa de carácter material que quiere.

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

Cuando el juego salió para el juicio los abogados de el Tribune se comprometió a demostrar, por Ford, la tal su declaración era verdad, que él ignoraba, y con este objetivo en mente se catequizados y cross-lo examinó en todo tipo de temas.

Una pregunta que hicieron fue:

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

Con una sonrisa en su rostro seco Ford indiferencia respondió:

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

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

Se continuó esta línea de interrogatorio para una hora o más, Ford mantiene en perfecta calma la por su parte. Finalmente, sin embargo, que había permitido la abogados "smart Aleck" para jugar con él hasta que fue cansado de él, y en respuesta a una pregunta que era particularlyobnoxiousandinsulting, Ford enderezado a sí mismo, señalado con el dedo a la cuestionando abogado y respondió:

"Si yo realmente deseo de responder a los tontos pregunta que sólo ha solicitado, o cualquiera de los otros que han estado pidiendo, permítanme recordarles que tengo una fila de pulsadores eléctricos colgando sobre mi escritorio y por colocando el dedo en el botón derecho del que podría llamar en hombres que me puedan dar la respuesta correcta a todas las preguntas que han pedido ya muchos que usted tiene no la inteligencia, ya sea para hacer o contestar. Ahora, la voluntad amablemente me digas 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 pedir, cuando Tengo hombres capaces de todo sobre mí, que me puede proveer con todos los hechos que quiero cuando llamo para ellos? "

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

Se hizo el silencio en la sala del tribunal. La cuestionando el abogado de la mandíbula inferior se dejó caer, su ojos se abrieron ampliamente, el juez se inclinó hacia adelante desde la banco y miró en la dirección del Sr. Ford, muchos de los jurado se despertó y miró a su alrededor, como si hubieran escuchado un explosión (que en realidad tenían).

Un clérigo prominente que estuvo presente en el sala del tribunal en el momento, dijo, después, que la escena le recordó de lo que debe haber existido cuando Jesucristo fue juzgado ser tanto poder de Poncio Pilato, sólo después de haber dado su famosa respuesta a Pilato de pregunta: "¿Qué es la verdad?"

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

Hasta el momento de que la respuesta del abogado había sido disfrutando de considerable diversión en lo que él cree que es Expensas de Ford, por hábilmente haciendo gala de su (la) maletín de muestras del abogado de conocimientos generales y comparándolo con lo que infiere que el Ford de ignorancia de muchos eventos y temas.

Pero esa respuesta arruinó la diversión l del abogado

También demostró una vez más (a todos los que tuvieron la inteligencia para aceptar la prueba) que la verdadera educación significa el desarrollo de la mente, no solamente la recolección y clasificación del conocimiento.

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

Educación-no olvidemos esto-consiste en la poder con el que para conseguir todo lo que uno necesita cuando lo necesita, sin violar los derechos de sus compañeros hombres. Ford viene bien dentro de esa definición, y por

la razón por la que el autor aquí se ha tratado de hacer llano, al relacionar el incidente anterior conectado con la simple filosofía de Ford.

Hay muchos hombres de "aprendizaje" que podrían fácil enredar Ford, teóricamente, con un laberinto de ninguna de las preguntas que él, personalmente, podía responder. Sin embargo, Ford podría girar a la derecha alrededor y librar una batalla en la industria, o de las finanzas que exterminar a esos mismos hombres, con todos sus conocimientos y toda su sabiduría.

Ford no podía entrar en su laboratorio químico y el agua separada en sus átomos constitutivos de hidrógeno y oxígeno y volver a combinar estos átomos en su antiguo orden, pero él sabe rodearse a sí mismo con los químicos que pueden hacer esto para él si quiere que se haga. El hombre que puede utilizar de forma inteligente la conocimiento poseído por otro es tanto o más un el hombre de la educación como la persona que simplemente tiene la conocimientos, pero no sabe qué hacer con él.

El presidente de una universidad bien conocida heredó un gran extensión de tierra muy pobre. Esta tierra no tenía madera de valor comercial, no hay minerales u otra valiosa dependencias, por lo que no era más que una fuente de gastos para él, porque él tenía que pagar impuestos sobre ese dinero. La Estado construyó una carretera a través de la tierra. Un Hombre "sin educación" que conducía su automóvil sobre esta carretera observó que esta pobre tierra estaba en la cima de una montaña que dominaba una vista maravillosa para 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 de 10,00 dólares por acre. Cerca del público carretera que construyó una casa de madera único en el que adjunta un amplio comedor. Cerca de la casa se puso en

una estación de servicio de gasolina. Él construyó una docena solacabras de troncos habitación junto a la carretera, a éstos alquilan a turistas en 3,00 dólares por noche, cada una. El comedor, casas gasolineras de gasolina y de registro le trajeron un utilidad neta de \$ 15,000.00 el primer año. El próximo año extendió su plan añadiendo cincuenta más casas de madera, de tres habitaciones cada uno, que ahora alquila como casas de campo de verano a la gente en una ciudad cerca-por, a un alquiler de \$ 150.00 cada uno para la temporada.

El material de construcción le costó nada, porque 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 y inusual de los bungalows de registro sirven como un anuncio de la plan, mientras que muchos habrían considerado un verdadero calamidad había que visto obligado a construir de tal materiales crudos.

A menos de cinco millas de la ubicación de éstos chalés este mismo hombre compró un viejo trabajado Salida finca de 150 hectáreas, por \$ 2 5,00 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 volvió una corriente de agua en un lago que cubría quince acres de la tierra, abastecido el lago con peces, y luego vendió la granja fuera de la construcción de una gran cantidad de gente que quería veraneo lugares alrededor del lago. El beneficio total dado cuenta de esta sencilla operación fue de más de \$ 25,000.00, y el tiempo necesario para su consumación fue un verano.

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

Tengamos en cuenta el hecho de que es a través de

Cuando se pierde la
sentido del humor, consiga un
trabajo funcionamiento un
ascensor, porque su
vida será una serie de
UPS y DOWNS,
de todos
modos.

estos simples ilustraciones de la utilización de organizados conocimiento que uno puede llegar a ser educados y de gran alcance.

Al hablar de la transacción aquí relacionada, la presidente de la universidad que vendió los cincuenta acres de valor (?) Terrenos en 500,00 dólares, dijo:

"Sólo pensar en ello! Ese hombre, a quien la mayoría de nosotros podría llamar ignorante, mezclado su ignorancia con cincuenta acres de tierra sin valor e hizo la combinación producir más de lo que gano al año a partir de 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 hacer su negocio a estudiar la disposición de toda la tierra que ves que es similar a la descritos en esta lección, y usted puede encontrar un adecuado lugar para el desarrollo de un manantial de beneficios similares empresa. La idea es particularmente adaptable en localidades en las playas de baño son pocos, ya que la gente naturalmente como tales comodidades.

El automóvil ha causado un gran sistema de red pública de carreteras que se construirán en todo el Reino Unidos. En prácticamente cada una de estas carreteras hay un lugar adecuado para un "Cabin City" para los turistas que puede ser convertido en un manantial de beneficios de mente normal por el hombre con la imaginación y la auto-Confianza para hacerlo.

Hay oportunidades para hacer dinero en todo usted. Este curso fue diseñado para ayudar a "ver" estos oportunidades, y para informarles de cómo hacer que la la mayoría de ellos después de que usted los descubra.

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

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

Los asalariados que desean aumentar su el poder adquisitivo y el mercado de sus servicios a un mejor ventaja.

Los vendedores que deseen convertirse en maestros en su campo elegido. La ley del éxito cubiertas filosofía todas las leyes conocidas de la venta, e incluye muchos características que no se incluyen en ningún otro supuesto.

GERENTES planta industrial que entienden el valor de una mayor armonía entre sus empleados.

Los empleados del ferrocarril que deseen establecer registros de eficiencia que conducirán a más puestos de responsabilidad, con una mayor remuneración.

Los comerciantes que deseen ampliar su negocio mediante la la adición de nuevos clientes. La ley del éxito filosofía ayudará a aumentar cualquier comerciante su negocio enseñándole cómo hacer una caminata la publicidad de cada cliente que entra en su tienda.

AGENTES DE AUTOMOVILES que desean aumentar la venta de energía de sus vendedores. Una gran parte de la Ley supuesto éxito se desarrolló a partir de la obra de la vida y la experiencia de los más grandes de automóviles vendedor viviendo, y por lo tanto es de ayuda inusual al Gerente de Ventas quien está dirigiendo los esfuerzos de Los vendedores de automóviles.

AGENTES DE SEGUROS DE VIDA que deseen añadir nuevo

los tomadores de seguros y aumentar el de los seguros presentpolicy-holders. OneLifeInsurance

Vendedor, en Ohio, vendió un dólar cincuenta mil política a uno de los funcionarios de la central de acero De la empresa, como el resultado de, pero una lectura de la lección sobre "Aprovechando fracasos." Esta misma vendedor se ha convertido en uno de los hombres estrella de la nueva El personal de York Life Insurance Company, como el resultado de su formación en los Quince Leyes del Éxito.

Maestros de escuela que desean avanzar a la parte superior en su ocupación actual, o que están buscando una oportunidad para entrar en el campo más rentable de negocio como una obra de su vida.

Estudiantes, tanto de la universidad y de secundaria, que son indeciso en cuanto a qué campo de actividad que desean entrar como obra de su vida. La Ley, por supuesto, el éxito cubre un servicio de análisis personal completo que ayuda a que el estudiante de la filosofía para determinar la trabajo para el que él o ella está mejor equipado.

BANQUEROS que deseen ampliar sus negocios a través métodos mejores y más amables de servir a su clientes.

Empleados de banco que son ambiciosos para preparar mismos para cargos ejecutivos en el campo de la bancario, o en algún campo comercial o industrial.

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

Los promotores que deseen desarrollar nuevos y combinaciones hasta ahora sin trabajar en el negocio o industria.

El principio descrito en esta Lección introductoria se dice que ha hecho una pequeña fortuna para un hombre que utilizado como base de una promoción inmobiliaria.

MEN INMOBILIARIO que deseen nuevos métodos para la promoción de las ventas. Esta lección introductoria contiene una descripción de una nueva promoción inmobiliaria plan que está seguro de hacer fortuna para muchos que pondrá en uso. Este plan puede ser puesto en operación en casi todos los estados. Por otra parte, pueden estar al servicio de los hombres que nunca promovieron un empresa.

Los agricultores que deseen descubrir nuevos métodos de la comercialización de sus productos a fin de darles mayor rendimientos netos y los que poseen tierras de aptitud promoción subdivisión bajo el plan mencionado en el Al final de esta lección introductoria. Miles de los agricultores tienen "minas de oro" en la tierra de su propiedad que no es adecuado para el cultivo, que podría ser utilizado para fines de recreación y localidad, en una gran base rentable.

Taquígrafos y tenedores de libros que son en busca de un plan práctico para promocionarse a puestos mejor remunerados y mejores. La Ley de la Por supuesto éxito se dice que es el mejor curso siempre escrito sobre el tema del personal de marketing servicios.

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

Jornaleros que tienen la ambición de avanzar a puestos de mayor responsabilidad, en el trabajo que tiene mayores responsabilidades y en consecuencia las ofertas más paga.

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

Ejecutivos de empresas que deseen ampliar su negocio actual, o que desean manejar su presente volumen con menos gastos, como el resultado de una mayor la cooperación entre sus empleados.

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

AGENTES DE SEGUROS DE VIDA general, que deseen organizaciones de ventas más grandes y más eficientes.

Gerentes de las tiendas CADENA que quieren una mayor volumen de negocio como el resultado de la más eficiente esfuerzos de ventas individuales.

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

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

UN OBJETIVO EN LA VIDA ES
LA ÚNICA FORTUNE
WORTH ENCONTRAR;
Y ES NO SER
ENCONTRADO EN EXTERIOR
TIERRAS, PERO EN LA
Corazón mismo.

-Robert Louis Stevenson.

RESUMEN DE LA LECCIÓN INTRODUCTORIA

El propósito de este resumen es ayudar al estudiante en el dominio de la idea central en torno al cual la lección ha sido desarrollado. Esta idea está representado por la término "Inteligencia" que se ha descrito con gran detalle a lo largo de la lección.

Todas las nuevas ideas, y sobre todo los de un resumen naturaleza, encontrar cabida en la mente humana sólo después mucha repetición, una verdad bien conocida que representa para la re-afirmación de este sumario, del principio conocido como el "Master Mind".

A "Inteligencia" puede ser desarrollado por un amistoso alianza, 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, no se desarrolla otra mente que afecta a todos los que participan en la alianza. No hay dos o más mentes nunca cumplieron, sin crear, fuera de la en contacto con, otra mente, pero no siempre es este invisible la creación de una "mente maestra".

Puede haber, y en conjunto con demasiada frecuencia existe, se desarrolló a partir de la reunión de dos o más mentes un poder negativo, que es todo lo contrario a un "Maestro Mind".

Hay ciertas mentes que, como ya ha ha indicado a lo largo de esta lección, no se puede hacer a mezclar en un espíritu de armonía. Este principio tiene su analogía comparable en la química, la referencia a la cual puede permitir al estudiante comprender más claramente la principio aquí se hace referencia.

Por ejemplo, la fórmula química H_2O (lo que significa la combinación de dos átomos de hidrógeno con uno átomo de oxígeno) cambia de estos dos elementos en agua. Un átomo de hidrógeno y un átomo de oxígeno no producirá agua y, además, no pueden ser hecho de asociarse en armonía!

Hay muchos elementos conocidos que, cuando se combinado, se transforman inmediatamente de inofensiva en sustancias venenosas mortal. Dicho de otra manera, muchos elementos venenosos conocidos son neutralizados y neutralizado cuando se combina con cierta otros elementos.

Del mismo modo que la combinación de ciertos elementos de los cambios la totalidad de su naturaleza, la combinación de ciertas mentes cambia la naturaleza de esas mentes, produciendo ya sea un cierto grado de lo que se ha llamado un "Maestro Mente," o su opuesto, que es altamente destructivo.

Cualquier hombre que ha encontrado a su madre-en-ley sea incompatible ha experimentado la aplicación negativa del principio conocido como "Master Mind". Para algunos razón aún desconocida para los investigadores en el campo de la mente comportamiento, parece que la mayoría de las madres-en-ley afectando a los maridos de sus hijas en una gran manera negativa, el encuentro de sus mentes con las de sus hijos en la ley la creación de un gran influencia antagónica en lugar de un "Master Mind".

Este hecho es demasiado conocido como una verdad para hacer comentario extendida necesario.

Algunas mentes no serán armonizadas y no pueden ser mezclado en un "Master Mind", un hecho que todos los líderes de los hombres harán bien en recordar. Es el líder del responsabilidad para agrupar a sus hombres que los que tienen sido colocados en los puntos más estratégicos en su órgano

ción se componen de individuos cuyas mentes CAN y se mezclará en un espíritu de amistad y armonía.

Capacidad de modo que los hombres del grupo es el principal pendiente calidad del liderazgo. En la Lección Dos de este curso, el estudiante descubrirá que esta habilidad era la principal fuente tanto el poder y la fortuna acumulada por el fallecido Andrew Carnegie.

Sin saber nada en absoluto del fin técnico del negocio del acero, Carnegie modo combinado y agrupado los hombres de los cuales su "Master Mind" fue compuesto que construyó el acero de mayor éxito industria conocido en el mundo durante su tiempo de vida.

Gigantesco éxito de Henry Ford puede remontarse a la aplicación exitosa de este principio mismo. Con toda la confianza en sí mismo un hombre podría tener, Ford, sin embargo, no depender de sí mismo para el conocimientos necesarios en el desarrollo exitoso de sus industrias.

Al igual que Carnegie, se rodeó de hombres que suministra el conocimiento que él, él mismo, hizo no y no podía poseer.

Por otra parte, Ford escogió hombres que podían y de hecho armonizar en el esfuerzo de grupo.

Las alianzas más eficaces, que han resultado en la creación del principio conocido como el "Maestro Mente," han sido los que se desarrolló a partir de la mezcla 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 será más mezclarse fácilmente en la armonía que legue la mente de los hombres. Además, el estímulo añadido de contacto sexual con frecuencia entra en el desarrollo de un "Master Mind" 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", dejar 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 la masculina en la edad de la pubertad, y continúa a lo largo de su vida. La primera evidencia de que se puede observar en atletismo, donde los niños están jugando ante un público compuestos de hembras.

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

Y ese mismo niño se lanzará en el juego de acumular dinero con la misma entusiasmo cuando está inspirada y urgido 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 otra parte, esa misma mujer puede, a través una aplicación negativo de la ley de la "Inteligencia" (Regaños, los celos, el egoísmo, la codicia, la vanidad), arrastre a este hombre a una derrota segura!

El fallecido Elbert Hubbard entiende el principio aquí se describe tan bien que cuando descubrió que la incompatibilidad entre él y su primera esposa lo estaba arrastrando hacia abajo a una derrota segura corría el gama de la opinión pública por divorciarse de ella y casarse con la mujer que se dice que ha sido el principal fuente de su inspiración.

No todos los hombres habría tenido el valor de

desafiar a la opinión pública, como lo hizo Hubbard, pero que es sabio basta con decir que su acción no era lo mejor interés de todos los interesados?

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

El camino hacia el éxito puede ser, y por lo general es, obstruido por muchas influencias que deben ser eliminados antes de llegar a la meta. Uno de los más en detrimento de estos obstáculos es el de lamentable alianza con mentes que no armonizan. En tales casos la alianza debe ser roto o el final es seguro que ser 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 pueda parecer a los más Tipo de convención determinada de la mente para ser medidas drásticas cuando se encuentra circunscrito y obligado hacia abajo por las alianzas antagónicas, no importa lo que la naturaleza o con los que se encuentren.

Es un millón de veces mejor para satisfacer y la cara críticas que ser arrastrado al fracaso y el olvido a causa de las alianzas que no son armonioso, si las alianzas sean de un negocio o naturaleza social.

Para ser perfectamente franco, el autor está aquí justificar el divorcio, cuando las condiciones del entorno matrimonio son tales que la armonía no puede prevalecer. Es No pretende transmitir la idea de que la falta de armonía no puede ser removido a través de otros métodos distintos que del divorcio, porque hay casos en que la causa de la antagonismo puede ser retirado y la armonía establecido sin tomar la medida extrema de divorcio.

Si bien es cierto que algunas mentes no se mezclarán en un espíritu de armonía, y no puede ser forzada o inducida para hacerlo, debido a la naturaleza química de la

Si usted no puede hacer mucho
cosas usted mismo, recuerde
que usted puede hacer pequeños
cosas de una gran manera.

los cerebros de los individuos, no ser demasiado LISTO PARA CARGAR LA OTRA PARTE A SU ALIANZA CON TODA LA RESPONSABILIDAD DE LA FALTA DE ARMONÍA - RECUERDE, EL PROBLEMA PUEDE SER CON SU PROPIO CEREBRO!

Recuerde, también, que una mente que no puede y no armonizará con una persona o personas pueden armonizar perfectamente con otros tipos de mentes. El descubrimiento de esta verdad se ha traducido en cambios radicales en los métodos de empleo de los hombres. Ya no es acostumbra a descargar a un hombre porque no se ajusta en el cargo para el que fue contratado originalmente. La discriminar esfuerzos líder para colocar un hombre así en alguna otra posición, en donde, se ha demostrado más de una vez, inadaptados pueden llegar a ser hombres de valor.

El alumno de este curso debe estar seguro de que el principio descrito como el "Master Mind" es bien entendido antes de proceder con la restantes lecciones del curso. La razón de esto es el hecho de que prácticamente todo el curso es de cerca asociado a 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 asegurar más explicaciones por hacer tales preguntas como usted pueden desear en relación con los puntos en relación con los cuales cree que necesita más información.

Usted no puede pasar mucho tiempo en serio pensamiento y la contemplación en relación con la ley de la "Inteligencia", por la sencilla razón de que cuando usted han dominado este derecho y que han aprendido a aplicar ella nuevos mundos de oportunidad se abrirán para usted.

Esta lección introductoria, aunque no es realmente pretende ser una lección por separado de la ley del éxito

Por supuesto, no contiene datos suficientes para que el estudiante que tiene una aptitud para la venta a convertirse en un Maestro Salesman.

Cualquier organización de ventas puede hacer uso efectivo de la ley de la "Inteligencia", agrupando el 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 para una marca muy conocida de automóvil, que emplea a doce vendedores, ha agrupado su organización en seis grupos de dos hombres cada uno, con la objeto de la aplicación de la ley de la "Inteligencia", con el resultado de que todos los vendedores han establecido nuevos los registros de ventas de alto.

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

Los resultados de este esfuerzo han sido sorprendente todos!

Se proporcionó Cada hombre que pertenece al Club con una lista de 100 posibles compradores de automóviles. Cada vendedor envía una tarjeta postal de un semana a cada uno de sus 100 posibles compradores, y hace llamadas personales sobre por lo menos diez de estos cada día.

Cada tarjeta postal se limita a la descripción de pero una de las ventajas del automóvil es el vendedor vender, y pide una entrevista personal.

Las entrevistas han aumentado rápidamente, al igual que, también, ventas!

El agente que emplea estos vendedores tiene ofreció un bono de dinero extra a cada vendedor que gana el derecho a ser miembro de la "One-A-Week Club "por un promedio de un coche a la semana.

El plan ha inyectado nueva vitalidad a la totalidad organización. Por otra parte, los resultados del plan son mostrando en el registro de ventas semanales de cada vendedor.

Un plan similar podría adoptarse de manera muy eficaz por Agencias de Seguros de Vida. Cualquier emprendedor general Agent 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 no hay cambios en absoluto necesitarían se hará en el modo de empleo del plan. El club que podría llamarse la "Política de la semana del Club", es decir que cada miembro se comprometió a vender al menos un política, de un importe mínimo acordado, cada semana.

El alumno de este curso que ha dominado el segunda lección, y entiende cómo aplicar el fundamentos de la lección (A Definite Jefe Aim) será capaz de hacer mucho más efectivo el uso de la planificar aquí descrito.

No se sugiere o la intención de que cualquier estudiante se comprometerán a aplicar los principios de esta lección, que no es sino una lección introductoria, hasta que tenga dominado por lo menos los próximos cinco lecciones de la Ley de Por supuesto éxito.

El propósito principal de esta lección introductoria se señalar algunos de los principios en los que el curso se funda. Estos principios son más precisión describe, y el estudiante se enseña de una manera muy clara manera cómo aplicarlas, en las clases individuales del curso.

La organización de ventas de automóviles se refiere el este resumen se reúne en el almuerzo una vez por semana. Uno hora y media se dedica al almuerzo ya la debate sobre las formas y medios de aplicación de los prin-

prios de este curso. Esto le da a cada hombre un oportunidad de obtener ganancias por las ideas de los demás miembros de la organización.

Dos mesas están dispuestas para el almuerzo.

En una mesa todos los que han ganado el derecho a membresía en el One-A-Semana del Club están sentados. En la otra mesa, que es atendida con tinware lugar de China, todos los que no ganan el derecho a la afiliación en el Club están sentados. Estos, no hace falta decir, se convierten en el objeto de considerable rencilla de buen carácter de los miembros más afortunados sentados en la otra tabla.

Es posible hacer una variedad casi infinita de adaptaciones de este plan, tanto en el campo de la el 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 es el líder o gerente de la organización, pero todos los miembros de la fuerza de ventas, así.

Este plan ha sido descrita brevemente para la propósito de mostrar al alumno de este curso de cómo hacer que la aplicación práctica de los principios esbozados en este curso.

La prueba de fuego definitiva de cualquier teoría o regla o principio es que realmente funciona! La ley de la "Inteligencia" se ha demostrado estable porque Funciona.

Si usted entiende esta ley que ahora está listo para proceder con la Lección Dos, en el que se le más y mucho más profundamente iniciado en la aplicación de los principios descritos en este Lección introductoria.

Un ganador nunca

Renuncia, Y La

QUITTER NUNCA

WINS!

AVISO

Estudie este diagrama cuidadosamente y compare las calificaciones de estos diez hombres antes de calificar a ti mismo, en los dos

las columnas a la derecha.

LOS QUINCE LEYES DEL ÉXITO	George W. A. S.	HORTON	THEODORE	WILLIAM	LEO	CALVIN	CLIDGI	JESSE	AMUS	ANTES	DESPUES
I. definido objetivo principal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	-	
II. Confianza en sí mismo	100	80	90	100	75	80	50	100	60	75	
III. Hábito del ahorro	100	100	75	50	20	40	30	40	100		
IV. Iniciativa y liderazgo	100	60	100	100	60	90	20	100	25	-	
V. Imaginación	90	90	80	80	70	80	65	90	50	90	
VI. Entusiasmo	75	80	90	100	60	90	50	80	50	60	
VII. Autocontrol	100	90	50	75	95	75	80	40	100	80	
VIII. El hábito de hacer más de lo pagado por	100	100	100	100	100	100	100	100	100	50	
IX. Personalidad agradable	50	90	80	80	80	75	90	100	40		
X. Pensamiento Precisa	90	80	75	60	90	80	80	90	70	-	
XI. Concentración	100	100	100	100	100	100	100	100	100	50	
XII. Cooperación	75	100	100	50	90	40	100	50	60	20	
XIII. Profiting por Insuficiencia	100	90	75	60	80	60	60	40	40	75	
XIV. Tolerancia	90	100	80	75	100	70	100	10	75	50	
XV. Practicising Regla de Oro	100	100	100	100	100	100	100	-	100		

PROMEDIO GENERAL	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 exitosos, mientras que dos son generalmente se considera que han sido fracasos. Los fracasos son Jesse James y Napoleón Bonaparte. Ellos han sido analizados para la comparación. Cuidadosamente observe que estos dos hombres se han graduado de cero y verá por qué fallado. Una calificación de cero en cualquiera de los Quince Leyes del Éxito es suficiente para causar fracaso, A pesar de que todos los demás grados son altos.

Tenga en cuenta que todos los hombres de éxito de grado 100% en un definido objetivo principal. Este es un requisito previo para el éxito, en todos los casos, sin excepción. Si desee realizar un experimento interesante reemplazar los diez nombres anteriores con los nombres de 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 esté a través, GRADE USTED MISMO, cuidando de que usted realmente sepa cuáles son sus puntos débiles.

SU SEIS MÁS

Peligrosos enemigos

Una Visita Abierta por la lección con el autor



Los seis Espectros están etiquetados: Miedo a la pobreza, El miedo a la muerte, temor de malos Salud, El miedo a la Pérdida del Amor, El miedo a la vejez, miedo de Crítica.

Cada persona en el mundo tiene miedo de algo. Más miedos son heredados. En este ensayo se puede estudiar la seis temores básicos que hacen el mayor daño. Sus temores debe ser dominado antes de que usted puede ganar en cualquier penal llevar a cabo en la vida. Descubra cómo muchos de los seis temores están molestando, pero más importante que esto, a determinar, también cómo conquistar estos temores.

En esta imagen usted tiene la oportunidad de estudiar nuestros seis peores enemigos.

Estos enemigos no son hermosas. El artista que hizo este dibujo no pintó los seis personajes como feo como lo que realmente son. Si lo hubiera hecho, nadie tendría le creyó.

Al leer acerca de estos personajes feos analizan
usted y averiguar cuál de ellos la hace
más daño!

.....

El propósito de este ensayo es el de ayudar a los lectores de
este curso lanzar de estos enemigos mortales. Observar
que los seis personajes se encuentran en la espalda, en la que
no puede ver muy bien de ellos.

Todo ser humano en esta tierra está obligado a
en cierta medida 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.

Consiguieron su agarre sobre ustedes a través de dos formas
de la herencia. Uno es conocido como la herencia física, a
que Darwin dedicó mucho estudio. El otro es
conocida como herencia social, a través de la cual los temores,
supersticiones y las creencias de los hombres que vivieron durante el
edad de las tinieblas se han transmitido de generación en generación
otra.

Vamos a estudiar, en primer lugar, la parte que la herencia física
ha jugado en la creación de estos seis temores básicos.
Comenzando por el principio, nos encontramos con que la naturaleza ha sido
un constructor cruel. De la forma más baja de vida al
más alto, la naturaleza ha permitido la más fuerte a la presa
sobre las formas más débiles de la vida animal.

La presa de pescado a los gusanos e insectos, comer
ellos corporales. Las aves se aprovechan de los peces. Formas más elevadas de
la vida animal se aprovechan de las aves, y una sobre otra,
todo el camino hasta la línea para hombre. Y, el hombre se aprovecha de
todas las otras formas inferiores de vida animal, y sobre
MAN!

Toda la historia de la evolución es una ininterrumpida cadena de pruebas de la crueldad y la destrucción de la más débil por el fuerte. No es extraño que las formas más débiles de la vida de los animales han aprendido a temer a los más fuertes. La Conciencia miedo nace en cada animal vivo.

.....

Hasta aquí el instinto MIEDO que vino a nosotros a través de la herencia física. Ahora examinemos sociales la herencia, y averiguar qué papel ha desempeñado en nuestra maquillaje. La expresión "herencia social" hace referencia a todo lo que se nos enseña, todo lo que aprendemos o deducir de la observación y la experiencia con otros los seres vivos.

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

EL TEMOR A LA POBREZA! Se requiere coraje para decir la verdad sobre la historia de este enemigo de humanidad, y aún más valentía para escuchar la verdad después de que se le ha dicho. El temor a la pobreza surge de la costumbre de los hombres de depredar los de sus semejantes, económicamente. Los animales que tienen el instinto, pero sin poder de pensar, se aprovechan de uno al otro físicamente. El hombre, con su sentido superior de la intuición, y su más arma poderosa de pensamiento, no come su prójimo corporal; él consigue más placer de comer él 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 fuerte. Cada ley blue-sky pruebas irrefutables

de la naturaleza del hombre para acosar a su hermano más débil económicamente.

El segundo de los seis temores básicos con los que hombre está obligado Down es:

EL TEMOR A LA VEJEZ! Este miedo surge de dos causas principales. En primer lugar, la idea de que la vejez puede traer consigo la pobreza. En segundo lugar, de lo falso y enseñanzas sectarias crueles que han sido tan bien mezclado con fuego y azufre, que todo ser humano aprendido a temer la vejez, ya que significaba el enfoque de otro y, tal vez, un mundo más horrible que esto.

El tercero de los seis temores básicos es:

EL TEMOR A LA SALUD ENFERMA: nace este miedo tanto de la herencia física y social. Desde el nacimiento hasta la muerte no es una guerra eterna dentro de cada físico cuerpo; guerra entre los grupos de células, un grupo siendo conocidos como los constructores de amistad y el cuerpo, y el otro como los destructores, o "gérmenes de la enfermedad." La semilla del miedo nace en el cuerpo físico, para empezar con, como resultado del plan cruel de la naturaleza de permitir las formas más fuertes de la vida celular para acosar a la más débil. La herencia social ha desempeñado su papel a través de falta de limpieza y el conocimiento de saneamiento. Además, a través de la ley de la sugestión hábilmente manipulado por los que se beneficiaron por la mala salud.

El cuarto de los seis temores básicos es:

EL TEMOR A LA PÉRDIDA DE AMOR DE ALGUIEN: Este miedo llena los asilos con el loco de celos, para los celos no es más que una forma de locura. También llena los tribunales de divorcio y las causas de los asesinatos y otros formas de castigo cruel. Es un vestigio, mano abajo a través de la herencia social, desde la edad de piedra cuando

hombre presa de sus semejantes por el robo de su compañero por la fuerza física. El método, pero no la práctica, ahora ha cambiado en cierta medida. En lugar de física fuerza de hombre que ahora le roba la compañera de su prójimo con cintas y automóviles rápidos bastante colorido y de contrabando whisky, y las rocas cristalinas y majestuosas mansiones.

El hombre está mejorando. Ahora "seduce" donde una vez que "conducía".

El quinto de los seis temores básicos es:

EL TEMOR A LA CRÍTICA: Just cómo y dónde el hombre tiene este miedo es difícil de determinar, pero es seguro que lo tiene. Sin embargo, para este hombre Miedo no lo haría convertirse calvo. Cabezas calvas vienen de fuerza montaje hat-bandas, que cortan la circulación de las raíces del cabello. Las mujeres rara vez son calvos porque que usan sombreros holgada. Pero por temor a la crítica hombre dejar a un lado el sombrero y mantener su cabello.

Los fabricantes de ropa no han tardado en capitalizar este temor básico de la humanidad. Cada temporada los estilos cambian, porque los fabricantes de ropa saben que pocas personas tienen el coraje de llevar una prenda es decir una temporada fuera de sintonía con lo que "Todos son llevando. "Si usted duda de esto (, caballeros) inicio por la calle con paja de ala corta del año pasado sombrero, cuando el estilo de este año pide la ala ancha. O (señoritas), dar un paseo por la calle de Pascua mañana con el sombrero del año pasado sobre. Observe cómo incómodos que son, gracias a su enemigo invisible, el temor a la crítica.

El sexto y último de los seis temores básicos es el más temida de todas ellas. Se llama:

EL TEMOR A LA MUERTE! Para decenas de miles de

años, el hombre ha estado pidiendo el todavía sin respuesta preguntas - "¿De dónde" y "¿A dónde?" El más astuta de la carrera no han tardado en ofrecer la responder a esta pregunta eterna: "¿De dónde vengo ya dónde voy después de la muerte?" "Ven a mi tienda de campaña ", dice un líder", y usted puede ir al Cielo después de la muerte. "El cielo fue luego representado como un maravilloso ciudad cuyas calles estaban llenas de oro y salpicada con piedras preciosas. "Permanecer fuera de mi tienda y usted puede ir directamente al infierno. "El infierno fue luego representado como un ardiente horno donde la pobre víctima podría tener la miseria de la quema 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 la Seis temores básicos que usted está haciendo el mayor daño. Un enemigo descubierto es un enemigo de la mitad batida.

Gracias a la escuelas y colegios hombre es lentamente el descubrimiento de estos seis enemigos. El más efectivo herramienta para luchar contra ellos se organiza CONOCIMIENTO. La ignorancia y el miedo son hermanas gemelas. Por lo general, se encuentran juntos.

Pero para la ignorancia y la superstición Seis temores básicos desaparecerían de la naturaleza del hombre en una generación. En todas las bibliotecas públicas se pueden encontrar el remedio para estos seis enemigos de la humanidad, Siempre que sepa qué libros leer.

Comience leyendo La Ciencia de la Energía, por Benjamin Kidd, y se le han roto el estrangul mantener la mayoría de sus seis temores básicos. Siga esto

leer el ensayo de Emerson sobre indemnización. Entonces seleccionar un buen libro sobre la autosugestión (auto-sugerencia) e informarse sobre el principio a través del cual sus creencias de hoy se convierten en el 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 transmitido a usted. Pero, usted está viviendo en una edad moderna. Por todas partes se puede ver evidencia de que todo efecto tiene una causa natural. Begin, ahora, a estudiar los efectos por sus causas y pronto emancipar la mente de la carga de los Seis Los temores básicos.

Comience por estudiar los hombres que han acumulado una gran riqueza, y averiguar la causa de sus logros. Henry Ford es un buen tema para empezar con. En el corto período de veinticinco años ha azotado POBREZA y se hizo el más hombre poderoso en la tierra. No hubo suerte o azar o accidente posterior de su logro. Se desarrolló a partir de su cuidadosa observación de ciertos principios que son tan disponibles para usted como lo fueron para él.

Henry Ford no está vinculado por el Seis básico Los temores; no se equivoquen sobre esto.

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

lo que hizo uno un fracaso y el otro un éxito. Conseguir los hechos reales. En el proceso de recopilación de estos hechos que se han enseñado a ti mismo una gran lección sobre Causa y efecto.

Nada simplemente "sucede". Todo, desde la forma animal más bajo que se arrastra sobre la tierra, ni nada en los mares, en un máximo de hombre, es el efecto de la naturaleza del proceso evolutivo. La evolución es "un cambio ordenado." No hay "milagros" están conectados con este cambio ordenado.

No sólo las formas físicas y colores de los animales se someten a un cambio lento, ordenado de una generación a otra, pero la mente del hombre es también en proceso de cambio constante. En esto radica su esperanza de mejora. Usted tiene el poder para obligar a su mente a través de un proceso de cambio bastante rápido. En un solo mes de la auto-sugestión correctamente indicado puede coloque el pie sobre el cuello de cada uno de sus seis Los temores básicos. En doce meses del persistente esfuerzo que puede conducir todo el rebaño en la esquina donde quiere Nunca más te hará ningún daño grave.

Va a parecerse, mañana, la que domina el PENSAMIENTOS que mantienes con vida en su mente hoy! Planta en su mente la semilla de la determinación de azotar sus seis temores básicos y la batalla tendrá ha ganado la mitad de ese mismo momento. Mantenga esta intención en su mente y empujará lentamente su Six Peor Los enemigos fuera de la vista, ya que no existen en ningún excepto en su propia mente.

El hombre que es poderoso no teme a nada, no incluso Dios. El hombre poderoso ama a Dios, pero Le teme nunca! Poder Enduring nunca crece de FEAR. Cualquier poder que se construye sobre el MIEDO es atado

a desmoronarse y se desintegran. Entender este gran verdad y usted nunca será tan desafortunado como para tratar de educarse al poder a través de los temores de otra personas que usted puede deber lealtad temporal.

El hombre es el alma y el cuerpo formado por obras
De alta resolución, en el ala más audaz de lujo
Para elevarse infatigable, sin temor a girar
Los dolores más agudos a la tranquilidad y el gusto
Las alegrías que mezclaban el sentido y el espíritu de rendimiento;

O él se forma por la abyección y la desgracia,
Para postrarse en el muladar de sus temores,
Para reducir a cada ruido, para saciar la llama
De amor natural en el sensualismo, saber
Esa hora tan bendecidos cuando en sus días sin valor
La mano helada de la muerte pondrá su sello,
Sin embargo, temen que el cura, a pesar de odiar a la enfermedad.

El uno es otro que vendrá de aquí en adelante,
El otro, el hombre como vice lo ha hecho ya.

-Shelley.

ONE de la más
destrutivo males es
calumnioso hablar. Lo
descansoshumano corazones
y ruinas reputaciones
con un crueldad
desconocido en relación
con todos los demás
males.

LA LEY DE ÉXITO

EN DIECISEIS LECCIONES

La enseñanza, por primera vez en el
Historia del Mundo, el Verdadero Philos-
ophy sobre la que todo el Éxito Personal
se construye.



POR
Napoleón Hill



1928

PUBLICADO POR
EI PRENSA RALSTON UNIVERSIDAD
Meriden, CONN.

Copyright , 1928, POR
Napoleón Hill

Reservados todos los
derechos

Impreso en U.S.A

Lección Dos

Una meta principal DEFINITIVA



La mejor rosa, después
de todo, no es la que tiene
la menor espina, pero
la menor cantidad
de espinas.
Lo que lleva el fin-
rosas de EST.

-Henry van Dyke

LA LEY DEL ÉXITO

Lección Dos

Una meta principal DEFINITIVA

"Usted puede hacerlo si usted cree que puede!"

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

Estilo literario ha sido completamente subordinada por el bien de enunciar los principios y leyes incluido en este curso de tal manera que puedan ser asimilado rápidamente y fácilmente por la gente en todos los caminar de la vida.

Algunos de los principios que se describen en el curso son familiar para todos los que quieran leer el curso. Otros son aquí se indica por primera vez. Se debe tener en mente, desde la primera lección hasta la última, que el valor de la filosofía se encuentra en su totalidad en los estímulos de pensamiento que producirá en la mente del alumno, y no sólo en las propias lecciones.

Dicho de otra manera, este curso pretende ser una mente estimulante que hará que el alumno organice

y dirigir a un fin definitivo a las fuerzas de su mente, aprovechando así el estupendo poder que la mayoría de la gente gasta en el pensamiento espasmódica, sin propósito.

Unicidad de propósito es esencial para el éxito, no cualquiera que sea la propia idea de la definición de éxito. Sin embargo, la unidad de propósito es una cualidad que pueden, y generalmente, requieren pensamiento en muchos disciplinas afines.

Este autor viajó una gran distancia para ver a Jack Tren Dempsey para una batalla que se aproxima. Se observó que no se basó enteramente en una forma de ejercicio, pero recurrió a muchas formas. El punzonado bolsa le ayudó a desarrollar un conjunto de músculos, y también entrenado a su ojo para ser rápido. Las pesas entrenados Todavía otro grupo de músculos. Correr desarrollado el músculos de las piernas y las caderas. Un alimento bien balanceado ración suministra los materiales necesarios para la construcción muscular sin grasa. 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, dedicada al negocio de la capacitación para el éxito en la batalla de la vida. Para ganar, hay muchos factores que debe tener atención. Una bien organizada, alerta y mente energético es producido por varios y diversos estímulos, todos los cuales están claramente descritas en estos lecciones.

Debe recordarse, sin embargo, que la mente requiere, para su desarrollo, una variedad de ejercicios, así como el cuerpo físico, a desarrollarse adecuadamente, pide muchas formas de ejercicio sistemático.

Los caballos son entrenados para ciertos aires por entrenadores que obstáculo-saltar sobre ellos desventajas que les causan a desarrollar los pasos deseados, a través de la costumbre y

la repetición. La mente humana debe ser entrenado en un de manera similar, por una variedad de pensamiento-inspirador estímulos.

Usted podrá observar, antes de haber ido muy lejos en esta filosofía, que la lectura de estas lecciones se superinduce un flujo de pensamientos que abarcan una amplia gama de temas. Por esta razón, el estudiante debe leer el curso con un cuaderno y un lápiz en la mano, y seguir la práctica de registrar estos pensamientos o "ideas", ya que vienen a la mente.

Siguiendo esta sugerencia el estudiante será tener una colección de ideas, en el momento en el curso tiene sido leído dos o tres veces, suficiente para transformar él o todo su proyecto 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 "nada" a utilizar las palabras de un notable científico que tiene experimentado con este principio para un gran número de año.

Va a hacer usted mismo una gran injusticia si realizar este curso, incluso con una sensación de distancia que usted no se coloca en la necesidad de un mayor conocimiento de lo que ahora poseen. En verdad, nadie sabe lo suficiente acerca de cualquier valga la pena a él sometidos da derecho a sentir que tiene la última palabra sobre el tema.

En la larga y dura tarea de tratar de eliminar a algunos, de mi propia ignorancia y dar paso a algunos de los verdades útiles de la vida, a menudo se han visto, en mi la imaginación, la Gran Marker que está a la entrada puerta de entrada de la vida y escribe "Poor Fool" en la brow de los que creen que son sabios, y "Pobre Sinner" en la frente de los que creen que son santos.

Lo cual, traducido al lenguaje cotidiano, medios

que ninguno de nosotros sabe mucho, y por la propia naturaleza de nuestro ser no puede saber todo lo que necesita saber para vivir sanamente y disfrutar de la vida mientras vivimos.

La humildad es un precursor del éxito!

Hasta que llegamos a ser humildes en nuestros corazones somos No apto para beneficiarse en gran medida por las experiencias y pensamientos de los demás.

Suena como una prédica en la moral? Bueno, ¿y si lo hace?

Incluso los "sermones", como seca y carente de interés, ya que en general son, puede ser beneficioso si que sirven para reflejar la sombra de nuestro verdadero ser tan podemos tener una idea aproximada de nuestra pequeñez y superficialidad.

El éxito en la vida se basa en gran medida de nuestra conocer hombres!

El mejor lugar para estudiar al hombre-animal esté en su propia mente, tomando como precisa un inventario lo más posible de ti mismo. Cuando conoces a ti mismo fondo (si alguna vez lo hace) le también saber mucho por los demás.

Para conocer a los demás, no como parecen ser, sino como que realmente son, estudiarlos por medio 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 directa.

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 en el Real MAN!

Yendo un paso más allá, si usted desea conocer hombres estudiarlos:

Cuando está enojado

Cuando en el amor
Cuando el dinero está involucrado
Cuando coma (solo, y sin ser visto, ya que ser-
Lieve)
Al escribir
Cuando en problemas
Cuando gozoso 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 otra buena fortuna
Al perder en cualquier especie de juego del deporte
Al ganar en el deporte
Cuando solo, en un estado de ánimo meditativo.

Antes de que usted puede saber un hombre, tal cual es, usted lo debe respetar en todas las anteriores estados de ánimo, y tal vez más, que es prácticamente el equivalente de diciendo que usted no tiene derecho a juzgar a los demás a la vista. Las apariencias cuentan, no puede haber ninguna duda de eso, pero 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 otros por otra que los métodos de "complemento de juicio". La estudiante que domine esta filosofía podrán 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.

Esta es una muy amplia promesa!

No se habría hecho si el autor de este philosophy had not known, from years of la experimentación y el análisis, que la promesa puede ser cumplido. Algunos que han examinado los manuscritos de esta

Ninguna persona está "educado"
que no tiene por lo menos un
"Hablando Conocido"
con la Ley de
Compensación, como es
descrito por Emerson.

curso han preguntado por qué no se llamó un curso de El arte de vender Maestro. La respuesta es que la palabra "El arte de vender" es comúnmente, asociado con la comercialización de bienes o servicios, y que lo haría, por lo tanto, limitar y circunscribir el verdadero naturaleza del curso. Es cierto que se trata de un curso de Maestro El arte de vender, proporcionando uno toma un profundo-
-que el-averageviewofthmeaningof
el arte de vender.

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

No todas las personas están constituidas de forma que desean conocer la verdad sobre todos los asuntos que afectan vitalmente vida. Una de las grandes sorpresas del autor de este curso se ha reunido con, en el marco de su investigación actividades, es que muy pocas personas están dispuestas a escuchar el cuando la verdad se nota a sus propias debilidades.

Preferimos ilusiones a la realidad!

Las nuevas verdades, si se aceptan en absoluto, se toman con la grano proverbial de sal. Algunos de nosotros nos exigen más de una simple pizca de sal; exigimos lo suficiente como para conservar en vinagre nueva ideas, de manera que se conviertan en inútil.

Por estas razones la lección introductoria de este por supuesto, y esta lección, así, que abarque temas cuyo objetivo es preparar el camino para nuevas ideas para las ideas no será demasiado grave un choque a la mente del estudiante.

El pensamiento del autor desea "cruzar" tiene sido muy claramente señalado por el editor de la American

Magazine, en un editorial que apareció en una reciente cuestión, con las siguientes palabras:

"En una reciente noche de lluvia, Carl Lomen, la reno rey de Alaska, me contó una historia real. Tiene atrapado en mi cosecha desde entonces. Y ahora me voy a pasar a lo largo.

"Una cierta esquimal de Groenlandia, dijo Lomen-fue tomada en una de las expediciones americanas del Norte Polar un número de años. Más tarde, como recompensa por fidelidad servicio, fue llevado a la ciudad de Nueva York por un corto visitar. En todos los milagros de la vista y el sonido era lleno de una maravilla más asombrado. Cuando regresó a su pueblo natal, dijo a historias de edificios que se levantó en el aspecto del cielo, de los coches de la calle, que que describió como casas que se movían a lo largo del camino, con personas que viven en ellos a medida que avanzaban; de puentes gigantescos, luces artificiales, y todos los demás concomitantes deslumbrantes de la metrópoli.

"Su pueblo lo miraron con frialdad y caminaron de distancia. Y luego a lo largo de todo el pueblo que que se denominó "Sagdluk", que significa "el mentiroso", y esto nombre que llevaba en la vergüenza a la tumba. Mucho antes de que su muerte, su nombre original fue completamente olvidado.

"Cuando Knud Rasmussen hizo su viaje desde Groenlandia a Alaska fue acompañado por un Groenlandia esquimal llamado Mitek (Eider Duck). Mitek visitó Copenhague y Nueva York, donde vio muchas cosas por primera vez y fue en gran medida impresionado. Más tarde, a su regreso a Groenlandia, que recordó la tragedia de Sagdluk, y decidió que no sería sabio para decir la verdad. En su lugar, lo haría narrar historias que su pueblo podía comprender, y por lo tanto salvar su reputación.

"Entonces él les dijo que él y el doctor Rasmussen mantenido un kayak en la orilla de un gran río, el Hudson, y cómo, cada mañana, remaron hacia fuera para su caza. Patos, gansos y focas iban a ser tenido en abundancia, y disfrutaron de la visita inmensamente.

"Mitek, a los ojos de sus compatriotas, es un muy hombre honesto. Sus vecinos lo tratan con respeto rara '.

"El camino de la verdad de cuentos ha sido siempre rocoso. Sócrates bebiendo la cicuta, Cristo crucificado, Stephen apedreado, Bruno quemado en la hoguera, Galileo aterrorizado hasta la retracción de sus verdades estrelladas - para siempre podría uno seguir ese rastro bloody través de las páginas de la historia.

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

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

Los esquimales, por lo menos, tenía una excusa. Ellos no fueron capaces de visualizar las imágenes sorprendentes extraídas por Sagdluk. Sus vidas simples habían sido demasiado largo circunscrito por la noche ártica melancólico.

Pero no hay ninguna razón adecuada por qué el promedio hombre jamás debería cerrar su mente a los "sesgos" frescas en vida. Lo hace, de la misma manera. No hay nada más trágico - o más común - de inercia mental. Por cada diez hombres que son físicamente perezoso hay diez mil con mentes estancadas. Y mentes estancadas son el cría de lugares de miedo.

Un viejo granjero en Vermont siempre se utiliza para enrollar hasta sus oraciones con este ruego: "Oh, Dios, dame una abrir la mente! "Si más personas siguieron su ejemplo que podría 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 recabar nuevas ideas procedentes de fuentes distintas de la ambiente en el que a diario vive y trabaja.

La mente se vuelve seca, estancada, estrecho y cerrado a menos que busca nuevas ideas. El agricultor debe llegar a la ciudad bastante a menudo, y caminar entre los rostros extraños y los edificios altos. Él irá volver a su granja, su mente refrescada, con más valor y mayor entusiasmo.

- El hombre de la ciudad debe hacer un viaje a el país de vez en cuando y refrescar su mente con vistas nueva y diferentes de los asociados con su diaria labores.

Todo el mundo necesita un cambio de ambiente mental en períodos regulares, lo mismo que un cambio y la variedad de alimentos son esenciales. La mente se vuelve más alerta, más elástica y más preparados para trabajar con rapidez y precisión después de haber sido bañado en nuevas ideas, en las afueras de la propia esfera del trabajo diario.

Como estudiante de este curso perderá temporalmente dejar a un lado el conjunto de ideas con la que usted realiza su fatiga de cada día, y entrar en un campo de la totalmente nueva (y en algunos casos, Hasta ahora se inauditas) Ideas.

¡Espléndido! Va a salir, en el otro extremo de la este curso, con un nuevo acervo de ideas que harán más eficiente, más entusiasta y más

valiente, no importa en qué tipo de trabajo puede ser comprometidos.

No tenga miedo de nuevas ideas! Pueden significar para que la diferencia entre el éxito y el fracaso.

Algunas de las ideas introducidas en este curso no requieren mayor explicación o prueba de su solidez ya que están familiarizados con la práctica todos. Otras ideas aquí introducidos son nuevos, y por esa misma razón que muchos estudiantes de esta filosofía puede 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 los principios cubiertos han sido probados por las cuentas de científicos y otros que eran muy capaces de distinguir entre lo meramente teórico y la práctico.

Por estas razones, todos los principios aquí tratados son se sabe que es viable en la forma exacta reclamado para ellos. Sin embargo, ningún estudiante de este curso se le pide que aceptar cualquier declaración hecha en estas lecciones sin haber satisfecho primero a sí mismo, por medio de pruebas, experimentos y análisis, que la declaración es el sonido.

El mal mayor se pidió al estudiante que evitar es la de formar opiniones sin hechos definidos como la base, lo que trae a la mente de Herbert Spencer famosa admonición, en estas palabras

"Hay un principio que es una barra contra toda información, lo cual es prueba en contra de todos los argumentos, y que no puede dejar de mantener a un hombre en la eternidad ignorancia. Este principio es desprecio antes de examen ".

Puede ser conveniente tener en cuenta este principio cuando vienes a estudiar la Ley de la Mente Maestra de se describe en estas lecciones. Esta ley representa un

En general, no existe
tal cosa como "Something
for Nothing ". A largo
ejecuta se obtiene exactamente eso
para
que usted pagar, si
usted son compra un
automóvil o un pan de
pan.

totalmente nuevo principio de funcionamiento mental, y, por esta razón, será difícil para muchos estudiantes a aceptarlo como sonido hasta después de que hayan experimentado con ella.

Cuando se considera el hecho, sin embargo, que el Se cree que la Ley de la Mente Maestra ser el verdadero base de la mayoría de los logros de los que son considerados genios, esta Ley adquiere un aspecto que aboga por más que opiniones "snap-juicio".

Se cree por muchos hombres científicos cuya 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 las más importantes logros resultantes de grupo o cooperativa esfuerzo.

El difunto Dr. Alexander Graham Bell dijo que creía que la Ley de la Mente Maestra, como lo ha sido se describe en esta filosofía, no sólo fue el sonido, pero que todas las instituciones superiores de enseñanza no tardaría ser la enseñanza de que la Ley como parte de sus cursos de psicología.

Charles P. Steinmetz dijo que había experimentado con la Ley y habían llegado a la misma conclusión como la que figure en estas lecciones, mucho antes de que él habló con el autor de la Ley de la filosofía del éxito de la sujeto.

Luther Burbank y John Burroughs hechos similares declaraciones 1

Edison nunca fue interrogado sobre el tema, pero otras declaraciones de su indican que él apoyaría la Ley como una posibilidad, si no de hecho una realidad.

El doctor Elmer Gates, aprobó la Ley, en un conversación con este autor más de quince años hace. Dr. Gates es un científico de primer orden, clasificación junto con Steinmetz, Edison y Bell.

El autor de esta filosofía ha hablado con las puntuaciones de los hombres de negocios inteligentes que, aunque no eran científicos, admitieron que ellos creían en la solidez de la Ley de la Mente Maestra. Apenas es excusable, Por lo tanto, para los hombres de menos capacidad de juzgar tales materia, para formar opiniones en cuanto a la presente Ley, sin , la investigación sistemática grave.

.....

Permítanme poner ante ustedes un breve resumen de lo que este lección es y lo que se pretende hacer por usted!

Después de haber preparado a mí mismo por la práctica de la ley que ofrecerá esta introducción como "una declaración de mi caso. "Las pruebas con las que respaldar mi caso será presentado en las lecciones dieciséis de que el curso lo componen.

Los hechos de los cuales este curso ha sido preparado han sido recopilada a través de más de veinticinco años de las empresas y profesionales experiencia, y mi única explicación del bien libre uso del pronombre personal a lo largo del curso es que yo escribo desde la experiencia de primera mano.

Antes de que este Curso de Lectura sobre el Derecho del El éxito fue publicado se presentaron los manuscritos a dos universidades prominentes con la solicitud de que éstas sean leídas por profesores competentes, con el objeto de la eliminación o corrección de las declaraciones que que parecía ser poco sólida, desde el punto de vista económico.

Esta solicitud fue atendida y el manuscritos fueron cuidadosamente examinados, con el resultado 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 la manu-

guiones expresaron a sí mismo, en parte, de la siguiente manera: "Se trata de un tragedia que cada niño y niña que entra en la escuela secundaria no está perforado de manera eficiente en los quince partes principales de el Curso de Lectura en la ley del éxito. Es lamentable que la gran universidad con la que estoy conectado, y cada otra universidad, no incluya su curso como parte de su plan de estudios ".

Puesto que este Curso de Lectura está pensado como un mapa o plano que le guiará en el logro de ese objetivo codiciado llamado "Éxito", puede no ser bien aquí para definir el éxito?

El éxito es el desarrollo de la potencia con la que para conseguir lo que uno quiere en la vida sin interferir con los derechos de los demás.

Me gustaría hacer especial énfasis en la palabra "Poder", ya que es inseparablemente relacionado con el éxito. Estamos viviendo en un mundo y en una época de intensa competencia, y la ley de la supervivencia del más apto está en todas partes en la evidencia. Debido a estos hechos todos quien gozaría de éxito duradero debe ir sobre su logro a través del uso del poder.

¿Y qué es el poder?

El poder se organiza la energía o esfuerzo. Este curso es correctamente llamada la ley del éxito por la razón que enseña cómo se puede organizar hechos y conocimiento y las facultades de la mente de uno en una unidad de potencia.

Este curso le ofrece una promesa definitiva, a saber:

Que a través de su dominio y la aplicación se puede obtener lo que quieras, pero con dos palabras calificativas - "Dentro de lo razonable."

Esta calificación tiene en cuenta su educación, su sabiduría o su falta de ella, de su resistencia física, su temperamento, y todo el

otras cualidades mencionadas en las lecciones dieciséis de este curso como los factores más esenciales en el consecución del éxito.

Sin una sola excepción aquellos que tienen inusitado éxito alcanzado lo han hecho, ya sea consciente o inconscientemente, a través de la ayuda de todos o una porción de los quince principales factores de que este Por supuesto se compila. Si usted duda de esta afirmación, a continuación, dominar estas dieciséis lecciones para que pueda ir sobre la análisis con una precisión razonable y analizar dicha hombres como Carnegie, Rockefeller, Colina, Harriman, Ford y otros de este tipo que han acumulado gran suerte de la riqueza material, y usted verá que entendido y aplicado el principio de organizada **esfuerzo** que se extiende, como un cordón de oro de la indiscutible pruebas, a lo largo de este curso.

Hace casi veinte años que entrevisté 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 de su petición, continuó: "Por el éxito tiene relación con mi dinero, ¿no es cierto? "Yo le aseguré que el dinero era el término con el que la mayoría personas miden el éxito, y luego dijo: "Oh, bueno - si desea saber cómo obtuve 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 negocio, y que la mente se compone de más de un veintena de hombres que constituyen mi personal de

superintendentes y gerentes y contadores y químicos y otros tipos necesarios. Ninguna persona en este grupo es la mente maestra de la que hablo, pero la suma total de las mentes en el grupo, coordinado, organizada y dirigida a un fin definido en un espíritu de cooperación armoniosa es el poder que tiene mi dinero para mí. No hay dos mentes en el grupo son exactamente por igual, pero cada uno en el grupo hace lo que él se supone que debe hacer y lo hace mejor que cualquier otra persona en el mundo puede hacerlo. "

Entonces y allí la semilla de la cual este curso se ha desarrollado se sembró en mi mente, pero que semilla no eche raíces o germinar hasta más tarde. Este entrevista marcó el comienzo de años de investigación que llevó, finalmente, al descubrimiento del principio de la psicología se describe en la lección introductoria como la "mente maestra".

Escuché todo lo que dijo el señor Carnegie, pero tomé la conocimientos adquiridos en muchos años de posterior póngase en contacto con el mundo empresarial para que yo pueda asimilar lo que él dijo y comprender con claridad y entender el principio de atrás de ella, lo que no era nada más ni menos que el principio de un esfuerzo organizado sobre la cual este curso sobre la ley del éxito es fundada.

Grupo de hombres de Carnegie constituía un "Maestro Mind ", y que la mente estaba tan bien organizado, muy bien coordinado, tan poderoso, que podría tener millones de dólares acumulados por el Sr. Carnegie en prácticamente cualquier tipo de esfuerzo de un comercial o carácter industrial. El negocio del acero en el que esa mente fue contratado fue más que un incidente en relación con la acumulación de la riqueza Carnegie. La misma riqueza podría haberse acumulado tuvo la

Si puede ejecutar un perdedor
carrera sin culpando
su pérdida en alguien
otra usted tener brillante
cosa,
perspectivas de éxito
más por el camino de
vida.

"Inteligencia" ha dirigido en el negocio del carbón o el negocio de la banca o el negocio de la alimentación, para la razón por la cual parte de atrás de la mente era el poder - ese tipo de poder que usted puede tener cuando tendréis organizado las facultades de su propia mente y aliado usted mismo con otras mentes bien organizadas para la logro de un objetivo principal definido en la vida.

Un cuidadoso chequeo con varios de Mr. Carnegie de ex compañeros de trabajo, que se hizo después de esta se inició supuesto, demuestra de manera concluyente que no sólo hay una ley como la que se ha llamado la "Inteligencia", pero que esta ley era la principal fuente del éxito del señor Carnegie.

Quizás ningún hombre estaba siempre asociada con el Sr. Carnegie que lo conocieron mejor que hizo el Sr. C. M. Schwab. En las siguientes palabras el señor Schwab tiene muy describe con precisión que "algo sutil" en el señor La personalidad de Carnegie que le permitió subir a tales alturas estupendas.

"Nunca conocí a un hombre con tanta imaginación, viva inteligencia y comprensión instintiva. Usted sintió que sondeó sus pensamientos y ha hecho balance de todo lo que siempre habías hecho o podría hacer. Él parecía atrapar a su siguiente palabra antes de que fuera hablado. La obra de su mente era deslumbrante y su hábito de la observación cercana le dio una tienda de conocimiento sobre asuntos innumerables.

"Pero su calidad excepcional, de tan rico un dotación, era el poder de inspirar a otros hombres. Confianza irradiaba de él. Usted puede ser dudoso por algo y discutir el asunto con el señor Carnegie. En un instante que te haría ver que era derecha y luego absolutamente creerlo, o podría establecerse

sus dudas al señalar su debilidad. Esta calidad de atraer a los demás, entonces impulsándolos encendido, surgió de su propia fuerza.

"Los resultados de su liderazgo fueron notables. Nunca antes la historia posada de la industria, me imagino, era Hay un hombre que, sin entender su negocio en sus detalles de trabajo, por lo que no pretende técnica conocimientos sobre el acero o la ingeniería, era todavía capaz de construir una empresa semejante.

"La capacidad del señor Carnegie para inspirar a los hombres descansó algo más profundo que cualquier facultad de juzgar ".

En la última frase el señor Schwab ha transmitido una pensado que corrobora la teoría del "Maestro Mind "a la que el autor de este curso tiene atribuye la principal fuente de poder del señor Carnegie.

Sr. Schwab también ha confirmado la afirmación de que 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 su entendimiento de su propia mente y la mente de los otros hombres, y no al mero conocimiento del negocio del acero en sí.

Este pensamiento es más consolador aquellos que tienen que no ha alcanzado gran éxito, ya que muestra que el éxito es sólo una cuestión de aplicar correctamente las leyes y los principios que están disponibles para todos, y estos leyes, no lo olvidemos, se describen detalladamente en el Dieciséis lecciones de este curso.

Sr. Carnegie aprendió a aplicar la ley de la "La Mente Maestra". Esto le permitió organizar la facultades de su propia mente y las facultades de los demás mente de los hombres, y coordinar el conjunto detrás de una DEFINIDO JEFE AIM.

Cada estrategia, ya sea en los negocios o la guerra o en-

industria u otros llamamientos, entiende el valor de organizada, co-ordinated effort. Every military estrategia entiende el valor de la siembra de semillas de disensión en las filas de las fuerzas de oposición, porque esto se rompe el poder de coordinación parte 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 la fuerzas desorganizadores de propaganda eran mucho más destructivos que fueron 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 se colocaron los ejércitos aliados bajo la dirección del general francés, Foch. Hay los militares están bien informadas que dicen que esta fue el movimiento que deletreó la condenación para la oposición ejércitos.

Cualquier puente del ferrocarril moderno es una excelente ejemplo del valor de esfuerzo organizado, porque demuestra bastante simple y clara de cómo miles de toneladas de peso pueden ser asumidos por una comparativamente pequeño grupo de barras de acero y vigas dispuesto de modo que el peso se distribuye en todo el grupo.

Había un hombre que tenía siete hijos que eran siempre peleando entre ellos. Un día los reunió y les informó de que deseaba para demostrar justo lo de su falta de cooperación esfuerzo significaba. Se había preparado un paquete de siete palos que él había atado cuidadosamente juntos. Uno a uno pidió a sus hijos a tomar el paquete y lo rompiera. Cada hijo intentó, pero en vano. Luego cortó las cuerdas y entregó uno de los palos a cada uno de sus hijos, y le preguntó que rompa por encima de su rodilla. Después de los palos tenían todos ha roto, con facilidad, dijo:

"Cuando los niños trabajan juntos en un espíritu de la armonía que se asemejan a la cantidad de ramas secas, y no uno puede derrotarte, pero cuando se pelean entre vosotros cualquiera puede derrotarte uno a la vez. "

Hay una lección que valga la pena en esta historia de la el 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 para el estado y la nación en la que vivimos.

Esfuerzo organizado se puede hacer un poder, pero puede también ser un poder peligroso a menos guiada con inteligencia, que es la razón principal por la lección decimosexta de este curso se dedica en gran parte a describiendo cómo dirigir el poder de esfuerzo organizado de modo que nos llevará 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 sobresalientes de esta época de luchan y blanqueo de la locura es el hecho de que tan pocos la gente está comprometida en el esfuerzo que más les gusta. Uno de los objetivos de este curso es ayudar a cada estudiante a encontrar su nicho particular en el mundo del trabajo, donde tanto la prosperidad material y la felicidad en abundancia puede ser encontrado. Para este propósito un personaje Análisis Gráfico acompaña a la lección XVI. Este gráfico está diseñado para ayudar a la toma de inventarios de estudiante sí mismo y descubrir lo que la capacidad latente y oculto fuerzas se encuentran durmiendo en su interior.

Todo este curso pretende ser un estímulo con que para que usted pueda ver a sí mismo ya su oculto fuerzas como son, y para despertar en ti la ambición y la visión y la determinación para que causar a ir adelante 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 mismo tipo de trabajo que él estaba haciendo. Se ha dicho que este hombre era en realidad un trabajador más competente, en ese tipo de trabajo en particular, de Ford. Hoy en día este hombre todavía se dedica a la misma clase de trabajo, en salarios de menos de cien dólares a la semana, mientras que El Sr. Ford es el hombre más rico del mundo.

¿Qué diferencia hay entre la pendiente estos dos hombres que ha tan ampliamente separados en ellos términos de riqueza material? Sólo esto - Ford entiende y se aplica el principio de 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 de el mundo este principio de esfuerzo organizado se está aplicado con el fin de lograr un más cerca alianza entre las iglesias y las casas de negocio de una comunidad.

Los clérigos y hombres de negocios han formado una alianza, con el resultado de que prácticamente todas las iglesias en la ciudad es de lleno de nuevo de todos los hombres de negocios, y todo hombre de negocios está lleno de atrás de cada iglesia. El efecto ha sido el fortalecimiento de las iglesias y las casas de negocios en una medida tal que tiene se ha dicho que sería prácticamente imposible que cualquier miembro de cualquiera de las clases de fracasar en su llamando. Los otros que pertenecen a la alianza permitir que tales fracasos.

He aquí un ejemplo de lo que puede suceder cuando grupos de hombres forman una alianza con el propósito de poniendo el poder combinado del grupo de atrás de cada unidad individual. La alianza ha traído tanto materiales

UN BUEN Encyclopaedia

contiene más de la

hechos conocidos del mundo,

pero son tan inútiles como

Arena Dunas hasta

organizado y expresado

en términos de acción.

y las ventajas morales a la ciudad de Shelby, como son que gozan, pero algunas otras ciudades de su tamaño en Estados Unidos. El plan ha funcionado de manera eficaz y por lo satisfactoriamente 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 de esfuerzo organizado puede ser hecho de gran alcance, deténgase un momento y permitir que su imaginación para hacer un dibujo de lo que probablemente sería el resultado si todas las iglesias y todos los periódicos y todos los Rotary Club y cada Club Kiwanis y cada Publicidad Club y el Club de cada mujer y cada otra organización cívica de la misma naturaleza, en su ciudad, o en cualquier otra ciudad en los Estados Unidos, en caso de formar una alianza con el fin de poner en común su poder y usarlo para el beneficio de todos los miembros de estas organizaciones.

Los resultados que podrían fácilmente ser alcanzados por tal alianza tambalean la imaginación me

Hay tres poderes excepcionales en el mundo de esfuerzo organizado. Ellos son: Las iglesias, la las escuelas y los periódicos. Piense en lo que podría fácilmente sucedería si estos tres grandes poderes y moldeadores de la opinión pública debe aliarse juntos por el propósito de traer cualquier cambio necesario en la conducta humana. Podrían, en una sola generación, por lo que modificar la actual norma de la ética empresarial, para ejemplo, que sería prácticamente un suicidio empresarial para cualquier persona que trate de realizar transacciones comerciales en virtud de cualquier estándar, excepto el de la regla de oro. Tal alianza se podría hacer para producir suficiente influencia al cambio, en una sola generación, el negocio, social y tendencias morales de todo el mundo civilizado.

Esa alianza tendría poder suficiente para obligar a en las mentes de las generaciones que vienen de frente a cualquier ideales deseaban.

La potencia se organizó esfuerzo, como ya se ha indicado! El éxito se basa en el poder!

Eso puede tener un concepto claro de lo que es entiende por el término "esfuerzo organizado" He hecho un uso de las ilustraciones anteriores, y por el bien de mayor énfasis que voy a repetir la declaración que la acumulación de grandes riquezas y el cumplimiento de uno de alta posición en la vida, tales como constituyen lo que comúnmente llamamos éxito, se basan en la visión de comprender y la capacidad de asimilar y aplicar los grandes principios de la dieciséis lecciones de este curso.

Este curso está en completa armonía con el principios de la economía y los principios de Applied Psicología. Usted podrá observar que esas lecciones, que dependerá, para su aplicación práctica, en conocimiento de la psicología, se han complementado con una explicación suficiente de lo psicológico principios en juego para hacer que las lecciones fácilmente entendido.

Antes de que los manuscritos de este curso fueron a la editor que se presentaron a algunos de los más destacados banqueros y hombres de negocios de América, para que pudieran ser examinado, analizado y criticado por la mayoría Tipo de práctica de la mente. Uno de los banqueros más conocidos en Nueva York, regresó a los manuscritos con la siguiente comentario:

"Creo tener un título de maestría de la Universidad de Yale, pero lo haría voluntariamente intercambiar todo lo que este título me ha traído a cambio de lo que su curso sobre la ley del éxito me habría llevado si hubiera estado proporcionando el privi-

lege de lo que es una parte de mi formación, mientras que yo estaba estudiar en Yale.

"Mi esposa y mi hija también han leído el manuscritos, y mi esposa ha llamado su curso `la dominar teclado de la vida "porque cree que todos los que entienden cómo aplicarlo puede jugar un perfecto Sinfonía en sus respectivos llamamientos, al igual que un pianista puede reproducir cualquier melodía una vez que el teclado del piano y los fundamentos de la música han sido dominado ".

No hay dos personas en la tierra que sean exactamente iguales, y por esta razón se espera que no hay dos personas para alcanzar de este curso, el mismo punto de vista. Cada estudiante debe leer el curso, entenderlo y luego adecuada de su contenido lo que él o ella necesita para desarrollar una personalidad bien redondeado.

Antes de esta asignación se hizo correctamente será necesario que el estudiante a analizarse a sí mismo, a través de la utilización del cuestionario que viene con la lección decimosexta del curso, con el propósito de averiguar cuáles pueden ser sus deficiencias. Este cuestionario no debe ser llenado hasta que el estudiante amos a fondo el contenido de todo el curso, porque entonces se estará en condiciones de responder a las preguntas con mayor precisión y comprensión de sí mismo. A través de la ayuda de este cuestionario un experimentado analista personaje puede hacer un inventario de las facultades de uno con la misma facilidad y con la mayor precisión un comerciante puede inventario de los bienes de sus estantes.

Este curso ha sido elaborado con el propósito de ayudar al estudiante a descubrir lo que son sus naturales talentos, y con el propósito de ayudar a organizar, coordinar y poner en uso los conocimientos adquiridos en

experiencia. Durante más de veinte años he estado recopilar, clasificar y organizar el material que se ha invertido en el curso. Durante los últimos catorce años he analizado más de 16.000 hombres y mujeres, y todos los hechos vitales se reunieron a partir de estos. Los análisis han sido cuidadosamente organizados y tejidos en este curso. Estos análisis llevados a cabo muchas veces han dado datos interesantes que han ayudado a hacer de este curso práctico y utilizable. Por ejemplo, era descubierto que el noventa y cinco por ciento de todos los que estaban analizados fueron un fracaso, y aunque el cinco por ciento eran éxitos. (Por el término "fracaso" se entiende que se no había podido encontrar la felicidad y la ordinaria necesidades 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 todo el mundo se analizara con precisión. La lucha por la mera existencia es excelente entre las 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 comparativamente simple entre los que han dominado el principio del esfuerzo organizado.

Uno de los hechos más sorprendentes traídos a la luz por esos 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 meta principal definida en vida, mientras que el cinco por ciento que constituye el éxito los no sólo tuvieron efectos que eran definidos, pero también, planes definidos para el logro de sus propósitos.

Otro dato importante dado a conocer por estos análisis fue que el que constituye el noventa y cinco por ciento

los fracasos se dedicaban a la obra que no lo hicieron similares, mientras que el cinco por ciento que constituye el los exitosos estaban haciendo lo mejor que les gustaba. Es dudoso que una persona podría ser un fracaso en el ejercicio de un trabajo que mejor le gustaba. Otro hecho vital aprender de los análisis fue que la totalidad de la el cinco por ciento que estaban teniendo éxito había formado la hábito del ahorro sistemático de dinero, mientras que el noventa y cinco por ciento eran mayores fracasos salvó nada. Es digno de una reflexión seria.

Uno de los principales objetivos de este curso es ayudar a al estudiante en la realización de su obra elegida en de tal manera que va a conseguir grandes beneficios en dinero y felicidad.

NO POSICION IN
VIDA CAN SER
SEGURO, Y NO
CAN LOGRO
SER PERMANENTE
A MENOS CONSTRU
IDO
EN VERDAD Y
JUSTICIA.

A Definite Jefe Aim

La nota clave de toda esta lección puede ser encontrado en la palabra "definitiva".

Es más espantoso saber que el noventa y cinco por ciento de las personas del mundo están a la deriva sin rumbo por la vida, sin la más mínima concepción de la trabajar para los que están mejor equipados, y sin concepción alguna de incluso la necesidad de tal cosa como un objetivo definido hacia el cual esforzarse.

Hay una psicológica, así como económica la razón para la selección de un objetivo principal definido en la vida. Dediquemos nuestra atención en el aspecto psicológico de la cuestión en primer lugar. 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 principal objetivo definitivo que se fija deliberadamente la mente y se mantiene allí, con la determinación de darse cuenta de ello, finalmente satura todo el subconsciente mente hasta que influye de forma automática la física acción del cuerpo hacia la consecución de ese propósito.

Su principal objetivo definido en la vida se debe seleccionar con deliberado cuidado, y después de que ha sido seleccionado se debe ser escrito y colocado donde usted lo verá por lo 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 patrón o modelo que con el tiempo va a dominar su actividades en la vida y te llevará paso a paso, hacia la consecución de la parte posterior objeto 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 Auto-sugestión, o sugerencia que usted hace repetidamente a sí mismo. Lo es un grado de auto-hipnosis, pero no tenga miedo de eso, porque fue este mismo principio a través de la ayuda de que Napoleón se levantó de la estación humilde de pobre corso a la dictadura de Francia. Fue a través de la ayuda de este mismo principio que Thomas A. Edison ha pasado de el principio humilde de un carnicero de noticias a donde está aceptado como el inventor principal del mundo. Fue a través de la ayuda de este mismo principio que Lincoln puenteado el poderoso abismo entre su nacimiento humilde, en una cabaña en las montañas de Kentucky, y el 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 llegó 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 la que se le traerá la felicidad de naturaleza duradera. Asegúrese que su propósito definido es constructivo; que su logro traerá penurias y la miseria a nadie; que le traerá la paz y la prosperidad, a continuación, aplicar, hasta el límite de su comprensión, el principio de auto-sugestión para el logro rápido de este propósito.

En la esquina de la calle, justo enfrente de la habitación en que escribo, veo a un hombre que está allí todo el día y vende los cacahuets. Él está ocupado cada minuto. Cuando no hayan participado efectivamente en la toma de una venta es torrefacción y envasado de los cacahuets en bolsitas. 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 vendiendo cacahuets, no porque le gusta ese trabajo mejor que cualquier otra cosa que podría hacer, sino porque nunca sentado y pensado con un propósito definido que le traería mayores beneficios para su trabajo. Él es vendiendo cacahuets porque él 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 dirigido a lo largo de otras líneas, lo llevaría mucho una mayor rentabilidad.

Otra de las tragedias de la obra de este hombre es el hecho de que él está haciendo inconscientemente uso del principio de la auto-sugestión, pero lo está haciendo a su propia desventaja. Sin duda, si una imagen puede ser hecho de sus pensamientos, no habría nada en ese imagen, excepto un tostador de maní, algunas pequeñas bolsas de papel y una multitud de personas que compren los cacahuets. Este hombre podría salir del negocio de maní si él tenía la visión y la ambición primera imaginarse a sí mismo de una manera más vocación rentable, y la perseverancia para sostener que imaginar antes de que su mente hasta que le influyó para tomar las medidas necesarias para entrar en una vocación más rentable. Él pone la mano de obra suficiente en su trabajo le traerá un retorno sustancial si ese trabajo se dirige hacia el logro de un propósito definido que ofrecía mayores rendimientos.

Uno de mis amigos más cercanos personales es uno de los más conocidos escritores y oradores de este país. Hace unos diez años vio a la posibilidades de este principio de la autosugestión y comenzó, inmediatamente, para aprovechar y ponerlo a trabajar. Se elaboró un plan para su aplicación que resultó

ser muy eficaz. En ese momento él no era ni un escritor ni un altavoz.

Cada noche, justo antes de irse a dormir, que lo haría cerrar los ojos y ver, en su imaginación, un largo mesa del consejo a la que puso (en su imaginación) ciertos hombres conocidos por sus características se deseado para absorber en su propia personalidad. Al final de la tabla se coloca Lincoln, y a cada lado de la mesa puso Napoleón, Washington, Emerson Elbert Hubbard y. Luego procedió a hablar con estas figuras imaginarias que había asentado en su mesa del consejo imaginario, algo después de esta manera:

Sr. Lincoln: yo deseo construir en mi propia carácter aquellas cualidades de la paciencia y la equidad hacia toda la humanidad, y el agudo sentido del humor que fueron sus características más destacadas. Las necesito cualidades y no voy a estar contento hasta que tenga ellos desarrollado.

Sr. Washington: yo deseo construir en mi propia carácter esas cualidades de patriotismo y de auto-sacrificio y liderazgo que fuera su destacada características.

Sr. Emerson: yo deseo construir en mi propia carácter esas cualidades de visión y la capacidad de interpretar las leyes de la naturaleza como está escrito en las rocas de muros de la prisión y cultivo de árboles y arroyos que fluyen y el cultivo de flores y los rostros de los niños pequeños, que fueron sus características más destacadas.

Napoleon: Deseo crear mi propio personaje las cualidades de la autosuficiencia y la estratégica capacidad de dominar los obstáculos y las ganancias por los errores y desarrollar la fuerza de la derrota, la que fuera su características sobresalientes.

El Sr. Hubbard: Yo deseo de desarrollar la capacidad de igual e incluso a sobresalir la capacidad que poseía con el que expresarse de forma clara, concisa y lenguaje contundente.

Noche tras noche, durante muchos meses, este hombre vio estos hombres sentados alrededor de la mesa del consejo imaginario hasta que por fin se había impreso su destacada características sobre su propia mente subconsciente de modo claramente que él comenzó a desarrollar una personalidad que fue una combinación de sus personalidades.

La mente subconsciente puede ser comparado con un imán, y cuando se ha vitalizado y completamente saturado con cualquier propósito definido tiene una decidida tendencia a atraer todo lo que es necesario para la cumplimiento de ese propósito. Los iguales se atraen, y usted puede ver la evidencia de esta ley en cada brizna de hierba y todo árbol en crecimiento. La bellota atrae desde el del suelo y el aire los materiales necesarios fuera de las cuales para crecer un árbol de roble. Nunca crece un árbol que forma parte roble y álamo parte. Cada grano de trigo que es plantadas en la tierra atrae los materiales de los cuales hacer crecer un tallo de trigo.

Nunca se equivoca y crece tanto la avena y trigo en el mismo tallo.

Y los hombres están sujetos, además, a esta misma Ley de Atracción. Vaya a cualquier distrito barato pensión en cualquier ciudad y allí se encuentra la gente de la misma tendencia general de la mente asocia juntos. Por Por otro lado, ir a cualquier comunidad próspera y allí se encuentra la gente de la misma en general tendencias asocian juntos. Los hombres que son éxito siempre buscar la compañía de otros que son éxito, mientras que los hombres, que están en el lado irregular de

NO "DECIR"

LA MUNDO

LO QUE USTED PUEDE

DO -

"SHOW" ÉL!

vida buscan siempre la compañía de aquellos que están 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 propio estado general financieramente y mentalmente. Un profesor de La Universidad de Yale y un vagabundo analfabeto no tienen nada en común. Serían miserables si lanzados juntos por un largo período de tiempo. Aceite y agua se mezclan como fácilmente al igual que los hombres que no tienen nada en común.

Todo lo cual nos lleva a la siguiente declaración:

Eso va a atraer a la gente que le armonizar con su propia filosofía de la vida, ya sea desea o no. Siendo esto así, no puedes ver la importancia de vitalizar su mente con una clara principal objetivo que atraerá a ustedes que serán de ayudarle a usted y no un obstáculo? Suponga que su principal objetivo definido está muy por encima de su actual estación en vida. ¿Y qué? Es su privilegio - o mejor dicho, su DEBER, apuntar alto en la vida. Te debes a ti mismo y a la comunidad en la que vive para establecer un alto estándar para usted mismo.

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 definido tiene sido bien desarrollado. Hace algunos años, Louis Victor Eytinge se le dio una sentencia de por vida en el Arizona penitenciario. En el momento de su encarcelamiento era un todo-en torno a "hombre malo", según su propia admisiones. Además de esto se creía que él moriría de tuberculosis en un año.

Eytinge tenía razón para sentirse desalentado, si alguien Ha tenido alguna vez. El sentimiento público contra él era intenso y

que no tenía un solo amigo en el mundo que vino vuelta y le ofreció el estímulo o ayuda. Entonces algo sucedió en su propia mente que le dio recuperar su salud, puso la temida "peste blanca" en fuga y, finalmente, abrió las puertas de la prisión y le dio su libertad.

¿Qué fue ese "algo"?

Sólo esto: Él tomó una decisión para batir el blanco plaga y recuperar su salud. Esa fue una muy definida **principal objetivo**. En menos de un año desde el momento en que el se tomó la decisión que había ganado. Luego trascendió que **principal objetivo definido** al hacer su mente para ganar su libertad. Pronto las paredes de la prisión se derritieron de todo él.

No se entorno indeseable es lo suficientemente fuerte para sostenga el hombre o la mujer que entiende cómo aplicar el principio de la auto-sugestión en la creación de un **principal objetivo definido**. Tal persona puede malograr la cadenas de la pobreza; destruyen la enfermedad más mortal gérmenes; se elevan desde una estación humilde de la vida al poder y un montón.

Todos los grandes líderes basan su liderazgo en una **principal objetivo definido**. Los seguidores son seguidores dispuestos cuando saben que su líder es una persona con una **principal objetivo definido**, que tiene el valor de una copia de seguridad que objetivo con la acción. Incluso un caballo reacio sabe cuando un conductor con un **principal objetivo definitivo** se apodera de las riendas; y los rendimientos a ese controlador. Cuando un hombre con una clara **principal objetivo** se inicia a través de una multitud a todo el mundo se encuentra

a un lado y hace un camino para él, pero vamos a un hombre dudó y demostrar con sus acciones que él no es la que forma segura él quiere ir y la gente va a intensificar en todo su dedos de los pies y se niegan a ceder un ápice de su camino.

En ninguna parte está la falta de un jefe determinado objetivo más perceptible o más perjudicial de lo que es en el relación entre padres e hijos. Los niños perciben muy rápidamente la vacilante actitud de sus padres y aprovechar esa actitud con bastante libertad. Es la mismas a lo largo de la vida - los hombres con un principal objetivo definido comando de respeto y atención en todo momento.

Hasta aquí el punto de vista psicológico de un propósito definido. Pasemos ahora a la parte económica de la cuestión.

Si un buque de vapor pierde su timón, en medio del océano, y comenzó dando vueltas alrededor, no tardaría en agotar su combustible suministrar sin llegar a la costa, a pesar del hecho de que se utilizaría la energía suficiente para llevarlo a la costa y atrás 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 forzado 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 él ha establecido en su mente algún objeto definido que desea?

Cada casa bien construida se inició en la forma de un propósito definido además de un plan definido en la naturaleza de un conjunto de planos. Imagínese lo que pasaría si uno tratado de construir una casa por el método al azar, sin planes. Los obreros estarían en el camino del otro, material de construcción se apilaba todo el lote antes de que se completó la fundación, y todo el mundo en el trabajo tendría una noción diferente de cómo el casa debe ser construida. Resultado, el caos y el malentendidos y costos que serían prohibitivos.

Sin embargo, ¿había parado a pensar que la mayor parte

personas terminan la escuela, ocupan un empleo o entran en un oficio o profesión sin la más mínima concepción de cualquier cosa que se asemeje ni remotamente un definitivo propósito o un plan definido? En vista del hecho de que la ciencia ha proporcionado maneras razonablemente precisos y medios de análisis de carácter y la determinación de la vida-trabajo por el cual las personas están mejor equipados, ¿no parece una tragedia moderna que el noventa y cinco por ciento de la población adulta población del mundo se compone de hombres y mujeres que son un fracaso porque no han encontrado su nichos adecuados en el trabajo del mundo?

Si el éxito depende de poder, y si el poder es **esfuerzo organizado**, y si el primer paso en la dirección de la organización es un propósito definido, entonces se puede fácil ver por qué tal fin es esencial.

Hasta que un hombre elige un propósito definido en la vida que disipa sus energías y se propaga a través de sus pensamientos tantos temas y en tantas direcciones diferentes que conducen a no poder, pero a la indecisión y debilidad.

Con la ayuda de un vaso pequeño de lectura que pueda enseñar a ti mismo una gran lección sobre el valor de la organizada **esfuerzo**. A través de la utilización de dicho vidrio puede centrarse los rayos del sol en un punto definido con tanta fuerza que será quemar un agujero a través de un tablón. Retire el cristal (Que representa el propósito definido) y la misma rayos del sol puede brillar en el mismo tablón de millones años sin quemarla.

Un millar de pilas eléctricas, cuando son correctamente organizada y conectados entre sí con cables, se producir suficiente energía para hacer funcionar una buena pieza de tamaño de maquinaria pesada varias horas, pero tomar esas mismas células solos, desconectados, y no uno de ellos ejercería

suficiente energía para activar la maquinaria más de una vez. La facultades de su mente podría correctamente ser comparados con esas células secas. Al organizar sus facultades, de acuerdo con el plan establecido en las lecciones dieciséis de este Curso de Lectura en la ley del éxito, y dirigirlos hacia la consecución de un determinado propósito en la vida, a continuación, tomar ventaja de la co-principio operativo o acumulativa de los cuales potencia se desarrolla, que se llama esfuerzo organizado.

El consejo de Andrew Carnegie fue esta: "Colocar todos los los huevos en una canasta y luego mirar la canasta para ver que nadie la patea de nuevo. "Por que el asesoramiento que significaba, por supuesto, que no hay que disipar cualquiera de nuestras energías por la participación en las líneas laterales. Carnegie era un sonar economista y sabía que la mayoría de los hombres harían bien, si así lo aprovecharon y dirigieron sus energías que alguien lo iba a hacer bien.

Cuando el plan de vuelta de este Curso de Lectura fue nacido primero que recuerdo de dar el primer manuscrito a un profesor de la Universidad de Texas, y en un espíritu de entusiasmo le sugerí que había descubierto un principio que sería de ayuda para mí en todos los públicos discurso que pronunció después de eso, porque sería mejor preparados para organizar y reunir mis pensamientos.

Miró el contorno de los quince puntos por una 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 hará. Lo hará ayudarlo a convertirse en un escritor más eficaz, porque no tengo notado en sus escritos anteriores una tendencia a dispersarse sus pensamientos. Por ejemplo, si usted comenzó a describir una hermosa yonder montaña en la distancia que lo haría ser apto para desviar su descripción llamando

LA MEJOR COM-

Compensación por

HACER COSAS

Es la capacidad de

HACER MÁS.

atención a una hermosa cama de flores silvestres, o una corriendo arroyo, o un pájaro cantando, desviándose aquí y allí, zigzag, antes de llegar finalmente a la punto adecuado desde el que ver la montaña. En el futuro que usted va a encontrar que sea mucho menos difícil describir un objeto, si usted está hablando o escribir, porque sus quince puntos representan lo fundación de la organización ".

Un hombre que no tenía piernas una vez conoció a un hombre que era ciego. Para demostrar de manera concluyente que el cojo era un hombre de visión propuso al ciego que formar una alianza que sería de gran beneficio para ambos. "Deja que yo me subo a la espalda", dijo él a el ciego ", entonces voy a utilizar las piernas y es posible que usar mis ojos. Entre los dos nos vamos a llevarnos bien más rápidamente ".

Fuera de aliado esfuerzo viene más poder. Es un punto que es digno de mucha repetición, porque constituye 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 del esfuerzo aliado. Lo que un hombre puede lograr con una sola mano, durante todo un curso de la vida, pero es escasa 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 limitaciones.

Ese "mente maestra" a la que hace referencia el Carnegie durante mi entrevista con él fue formado por más de una veintena de mentes. En ese grupo eran hombres de prácticamente cada temperamento e inclinación. Cada hombre estaba allí para jugar una cierta parte y lo hizo nada más. Hubo entendimiento perfecto y

trabajo en equipo entre estos hombres. Fue Carnegie negocio para mantener la armonía entre ellos.

Y lo hizo maravillosamente bien.

Si está familiarizado con el juego de fútbol que sabe, por supuesto, que el equipo ganador es el que mejores 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 en mente la necesidad de saber lo que es que desea de saber exactamente cuál es su propósito definido - Y el valor del principio de esfuerzo organizado en la consecución de lo que supone 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 podría considerarse definitivo, a pesar de que finalidad era la acumulación de dinero, lo haría tienen que llegar a una decisión sobre el método concreto para a través del cual se propone acumular ese dinero. Lo sería insuficiente para que usted diga que lo haría ganar dinero por entrar en algún tipo de negocio. Usted tendría que decidir qué línea de negocio. Usted también tendría que decidir dónde lo haría localizar. También tendría que decidir el negocio políticas 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 la cuestionario; que he utilizado para el análisis de más de 16.000 personas, muchas respondieron casi tan de la siguiente manera:

"Mi propósito definido en la vida es ser de hasta

servicio al mundo como sea posible y ganar una buena viviente ".

Esa respuesta es tan clara como la de una rana
concepción del tamaño del universo es correcta!

El objeto de esta lección no es para informarle como a lo que debe ser su vida de trabajo, porque de hecho este se podía hacer con una precisión sólo después de que había sido analizada completamente, sino que se pretende como un medio de inculcar en su mente una concepción clara de la valor de un propósito definido de alguna naturaleza, y del valor de la comprensión del principio de la organizada **esfuerzo** como un medio para alcanzar la potencia necesaria con la que se materialice su propósito definido.

La observación cuidadosa de la filosofía empresarial de más de un centenar de hombres y mujeres que tienen gran éxito alcanzado en sus respectivos llamamientos, dan a conocer el hecho de que cada uno era una persona de decisión pronta 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 determinado **principal objetivo** 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 lo esencial factores en el éxito que siempre se encuentran juntas. Uno lleva a la otra.

Los hombres de negocios exitosos más conocidos eran todos hombres de una pronta decisión que trabajaron siempre con un objetivo principal, excepcional como su principal objetivo.

Algunos ejemplos notables son las siguientes:

Woolworth eligió, ya que su principal objetivo definido, la

bandas de América, con una cadena de cinco y diez centavos, Tiendas y se concentró su mente en esta tarea hasta que "lo hizo y lo hizo."

Wrigley concentró su mente en la producción y la venta de un paquete de cinco centavos de la goma de mascar y convertido a esta única idea en millones de dólares.

Edison concentró su mente en la producción de armonización de las leyes naturales y hecho sus esfuerzos a descubrir inventos más útiles que cualquier otro hombre que haya vivido.

Henry L. Doherty concentró en el edificio y operación de plantas de servicios públicos y de hecho él mismo un multimillonario.

Ingersoll concentró en un reloj de dólar y ceñida a la tierra con "tickers" e hizo esta única idea le dió una fortuna.

Statler concentró en "acogedor hotel de servicio" y se hizo rico, así como útiles para millones de las personas que utilizan su servicio.

Edwin C. Barnes se concentró en la venta de Aparatos para dictar de Edison, y se retiró, mientras que aún un joven, con más dinero del que necesita.

Woodrow Wilson concentró su mente en el Casa Blanca durante veinticinco años y se convirtió en su inquilino principal, gracias a su conocimiento del valor de ajustarse a un objetivo principal definido.

Lincoln concentró su mente en la liberación de la esclavos y se convirtió en nuestro presidente más grande de América mientras lo hace.

Martin W. Littleton oyó una voz que llenó él con el deseo de llegar a ser un gran abogado, concentra su mente en que uno de los objetivos, y ahora es 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 vivido.

Carnegie se concentró en acero e hizo su esfuerzos a construir una gran fortuna y pegados a su nombre en bibliotecas públicas en toda América.

Gillette se concentró en una maquinilla de afeitar de seguridad, dio la mundo entero un "afeitado", y se hizo una multimillonario.

George Eastman se concentró en la kodak y hizo que la idea le dió una fortuna mientras que traer mucho placer a millones de personas.

Russell Conwell se concentró en un simple conferencia "Acres de Diamantes", e hizo la producción idea más de \$ 6.000.000.

Hearst se concentró en los periódicos sensacionalistas e hizo 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 principal objetivo definido.

John H. Patterson se concentró en las cajas registradoras y se hizo rico y los demás "cuidado".

El fallecido Kaiser de Alemania se concentró en la guerra y nos dieron una gran dosis de la misma, no olvidemos el hecho!

Fleischmann se concentró en el pequeño humilde torta de la levadura y las cosas hechas joroba; todos sobre. el mundo.

Marshall Field concentrado en el mundo del mayor tienda al por menor y ¡he aquí! que se alzaba ante él, un realidad.

Philip Armour se concentró en la matanza negocio y establecido una gran industria, así como una gran fortuna.

CUALQUIER CAN
PERSONA

"START" PERO

SOLAME LA
NTE

THOROUGHBR-

ED WILL

"TERMINAR!"

Millones de personas se concentran, a diario, en Pobreza y el fracaso y obtener tanto en sobreabundancia.

Wright Brothers se concentraron en el avión y dominado el aire.

Pullman concentró en el coche cama y la idea lo hizo rico y millones de personas cómodas en los viajes.

La Liga Anti-Saloon concentró en el Enmienda de la prohibición y (ya sea para bien o para peor) hizo una realidad.

Por lo tanto, se verá que todos los que tenga éxito el trabajo con un poco definido, objetivo destacado como el objeto de sus labores.

Hay un poco de una cosa que se puede hacer mejor que nadie en el mundo podría hacerlo. Buscar hasta a averiguar 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 trabajo para la que está mejor equipada, será así si se tiene en cuenta el hecho de que lo más probable es alcanzar el mayor éxito por averiguar qué trabajo que más le guste, porque es un hecho bien conocido que un hombre generalmente mejor logre la línea particular de esforzará en la que él puede lanzar todo su corazón y alma.

Volvamos, en aras de la claridad y énfasis, a los principios psicológicos sobre la cual esta lección se funda, porque va a significar una pérdida que que no están en condiciones, si usted no comprender la verdadera razón para el establecimiento de un objetivo principal definido en su mente. Estos principios son los siguientes:

Primera: Cada movimiento voluntario del ser humano cuerpo es causada, controlada y dirigida por el pensamiento, a través del funcionamiento de la mente.

Segundo: La presencia de cualquier pensamiento o idea en su conciencia tiende a producir un asociado sentimiento y para instarle a que transforme ese sentimiento en acción muscular adecuada que está en perfecta armonía con la naturaleza del pensamiento.

Por ejemplo, si piensas que guiña el párpado y no hay influencias de venta libre o pensamientos en su mente en el momento de detener a la acción, el nervio motor llevará su pensamiento desde la sede del gobierno, en su cerebro, y apropiada, o los correspondientes acción muscular tiene lugar inmediatamente.

Afirmar este principio desde otro ángulo: Usted elegir, por ejemplo, un propósito definido como su obra de la vida y tomar una decisión que va a llevar a que propósito. Desde el mismo momento en que usted hace esta elección, este propósito se convierte en la dominante pensó en su conciencia, y estás constantemente alerta a los hechos, la información y el conocimiento con que para lograr ese propósito. Desde el momento en que usted plantar un propósito definido en su mente, su mente comienza, tanto consciente como inconscientemente, para recopilar y almacenarlo lejos del material con el que está a la lograr ese propósito.

El deseo es el factor que determina lo que su propósito definido en la vida será. Nadie puede seleccionar su deseo dominante para ti, pero una vez que lo seleccione usted se convierte en su principal objetivo definido y ocupa el centro de atención de tu mente hasta que esté satisfecho por transformación en la realidad, a menos que usted lo permite a ser dejada de lado por los deseos contradictorios.

Para enfatizar el principio de que estoy aquí tratando para dejar en claro, creo que no es descabellado sugerir que para estar seguro de alcanzar con éxito, uno es principal objetivo definido en la vida debe ser respaldada con una deseo ardiente por su logro. Me he dado cuenta de que niños y niñas que ingresan a la universidad y pagar su camino a través de trabajo parecen sacar más provecho de su escolaridad que aquellos cuyos gastos son pagados ellos. El secreto de esto puede encontrarse en el hecho de que aquellos que están dispuestos a trabajar su camino a través de son bendecido con un ardiente deseo por la educación, y tal un deseo, si el objeto del deseo es dentro de la razón, es prácticamente seguro de realización.

La ciencia ha establecido, más allá de la menor lugar a dudas, que a través del principio de auto-sugerencia ningún deseo profundamente arraigado satura la todo el cuerpo y la mente con la naturaleza del deseo y transforma literalmente la mente en un poderoso imán que atraiga el objeto del deseo, si es dentro de razón. Para la iluminación de los que tal vez no interpretar correctamente el significado de esta afirmación lo haré esforzarse por afirmar este principio de otra manera. Para ejemplo, sólo el deseo de un automóvil no causará que automóvil para venir rodando en, pero, si hay una deseo ardiente para un automóvil, ese deseo dará lugar a la acción apropiada a través del cual un automóvil puede pagarse.

Libertad Simplemente desear nunca lanzaría una hombre que estaba recluido en la cárcel si no fuera lo suficientemente fuerte como para causar que él haga algo para derecho mismo a la libertad.

Estos son los pasos que conducen desde el deseo de cumplimiento: Primero el deseo ardiente, entonces el cristal-

lización de ese deseo en un propósito definido, y luego suficientes medidas apropiadas para lograr ese propósito. Recuerde que estos tres pasos son siempre necesarios para asegurar el éxito.

Una vez conocí a una chica muy pobre que tenía una sensación de ardor deseo un marido rico, y por fin lo consiguió, pero no sin haber transformado ese deseo en el desarrollo de una personalidad muy atractiva, que en gire, atraídos el marido deseado.

Una vez tuve un ardiente deseo de ser capaz de analizar personaje con exactitud y que el deseo era tan persistente y tan profundamente asentado que prácticamente me llevó a la diez años de investigación y estudio de los hombres y las mujeres.

George S. Parker hace uno de los mejores Fuente plumas en el mundo, ya pesar del hecho de que su de conducir los negocios de la pequeña ciudad de Janesville, Wisconsin, ha extendido su producto todo la vuelta al mundo y él tiene su pluma en venta en todos los países civilizados del mundo. Más de veinte Hace años, el propósito definitivo del Sr. Parker fue estableció en su mente, y ese propósito era producir la mejor pluma que el dinero podía comprar. Retrocedió al efecto con un deseo ardiente por su realización y si usted lleva una pluma estilográfica las posibilidades es que usted tiene pruebas en su posesión que le ha traído éxito abundante.

Usted es un contratista y constructor, y, al igual que los hombres que la construcción de viviendas por pura madera y ladrillo y acero, debe elaborar un conjunto de planes después de lo cual a forma a su edificio éxito. Usted está viviendo en un edad 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, la atención

resultados compilados de dos mil años de investigación cubriendo prácticamente toda posible línea de esfuerzo en que uno desearía participar. Si usted desea convertirse en un predicador que tiene a mano toda la historia de lo que que se ha aprendido por los hombres que le han precedido en este campo. Si usted me convertiría en un mecánico que tiene a la mano toda la historia de los inventos de máquinas y el descubrimiento y usos de los metales y cosas de naturaleza metálica. Si usted desea convertirse en un abogado que tiene a su disposición toda la historia de lawprocedure. Through the Department of Agricultura, en Washington, que tiene a su disposición todo lo que se ha aprendido sobre la agricultura y la la agricultura, donde usted puede utilizarlo en caso de que desee encuentre su vida de trabajo en este campo.

El mundo nunca fue tan resplandeciente con **oportunidad** como lo es hoy. Por todas partes hay un cada vez mayor demanda de los servicios del hombre o la mujer que hace una mejor trampa para ratones o realiza mejor servicio de taquigrafía o predica una mejor sermón o cava una zanja o mejor corre un mayor complaciente banco.

Esta lección no se completará hasta que se deberá han hecho su elección en cuanto a lo que su jefe definitivo **objetivo** en la vida es ser y luego registró una descripción de ello por escrito y lo colocó en el que puede verlo cada mañana cuando te levantes y cada noche cuando se jubile.

La dilación es-pero ¿por qué predicar al respecto? Usted sabes que tú eres el que corta su propia madera y la cajón de su propia agua y el artífice de su propio **principal objetivo** definido en la vida, por lo tanto, ¿por qué detenernos en lo que ya sabes?

A propósito definido es algo que usted debe

Cada línea de un hombre escribe, y
cada acto en que él
se entrega, y cada palabra que
profiere sirve como ineludible
evidencia de la naturaleza de
lo que se incrustan profundamente-
ded en su propio corazón, un
confesión que él no puede
negar.

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 ¿cuándo? y ¿cómo?

Comience ahora a analizar sus deseos y saber qué es lo que desea, a continuación, hacer su mente para conseguirlo. Lección Tres señalará a usted el siguiente paso y le mostrará cómo proceder. Nada se deja al oportunidad, en este Curso de Lectura. Cada paso está marcado claramente. Su parte es seguir las indicaciones hasta que llegar a su destino, que está representado por su principal objetivo definido. Hacer ese objetivo claro y la espalda que con persistencia que no reconoce la palabra "imposible".

Cuando se llega a seleccionar su principal objetivo definido sólo tener en cuenta el hecho de que no se puede apuntar demasiado alta.

También hay que tener en cuenta la verdad nunca variable en que obtendrá ninguna parte si comienza a ninguna parte. Si su objetivo en la vida es vaga tus logros serán también vaga, y así se podría añadir, muy pobre. Sepa qué que quieres, cuando lo quieres, por qué lo quiere y **CÓMO** tiene la intención de conseguirlo. 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 un semana de diferencia.

Verá mucho en la lección cuarta vez lo lees que no viste la primera vez.

Su éxito en el dominio de este curso y en por lo que es lograr que el éxito dependerá en gran medida, si no del todo, de lo bien que cumplió con todas las instrucciones que contiene.

No establezca sus propias reglas de estudio. Seguir los establecidos en el Curso, ya que son el resultado de

años de pensamiento y la experimentación. Si desea experimento esperar hasta que domines este curso en el forma sugerida por su autor. A continuación, estará en posición para experimentar de forma más segura. Para la presente contentarse por ser estudiante. Usted, vamos a esperanza, convertido en el profesor como el alumno después de ha seguido el Curso hasta que haya dominado ella.

Si usted sigue las instrucciones establecidas en el presente Curso para la orientación de sus alumnos, puede no más dejar que el agua puede correr cuesta arriba por encima del nivel de su fuente.

INSTRUCCIONES PARA SOLICITAR LA PRINCIPIOS DE ESTE LECCIÓN

A través de la lección introductoria de este curso que se familiarizó con el principio de la psicología conocido como el "Master Mind".

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 uno como bien podría tener como objeto principal definida a menos que uno tiene, también, un plan muy definido y práctico para la toma de ese objetivo se convierta en realidad.

El primer paso es decidir cuál es su principal objetivo en la vida será. El siguiente paso es escribir de forma clara, declaración concisa de este objetivo. Esto debe ser seguido de una declaración, por escrito, del plan o planes de a través del cual usted tiene la intención de alcanzar el objeto de su apuntar.

Su siguiente y último paso será la formación de una alianza con alguna persona o personas que cooperar con usted en la realización de estos planes y la transformación de su principal objetivo definido en la realidad.

El objetivo de esta alianza es amigable para emplear la ley de la "Inteligencia" en apoyo de sus planes. La alianza debe hacerse entre usted y los que tienen sus intereses más altos y mejores en corazón. Si usted es un hombre casado a su esposa debe ser uno de los miembros de esta alianza, siempre y cuando haya existe entre ustedes un estado normal de la confianza y la simpatía. Otros miembros de esta alianza puede ser su madre, padre, hermanos o hermanas, o algunos cercanos amigo o amigos.

Si usted es una persona a su pareja, si tener uno, debe convertirse en un miembro de su alianza. Esto no es broma - que ahora está estudiando una de las más poderosas leyes de la mente humana, y que va a servir sus propios intereses por serio y seriamente siguiendo las normas establecidas en esta lección, incluso aunque usted no puede estar seguro de dónde le llevará.

Los que se unen con usted en la formación de un alianza amistosa con el fin de ayudar en la que creación de una "Inteligencia" debería firmar, con ustedes, su estado de cuenta del objeto de su jefe definitivo **apuntar**. Cada miembro de su alianza debe ser plenamente conocer la naturaleza de su objeto en la formación de la alianza. Por otra parte, cada miembro debe estar en acuerdo cordial con este objeto, y en plena simpatía con usted. Cada miembro de su alianza debe ser suministrado con una copia escrita de su estado de cuenta de su principal objetivo definido. Con esta excepción, sin embargo, **son instruidos explícitamente a mantener el objeto de su principal objetivo a ti mismo**. El mundo está lleno de "Dudar Thomases" y que va a hacer su causa no es bueno tener estas personas de cascabel-brained burlándose de usted y su ambiciones. Recuerde, lo que usted necesita es amigable estímulo y ayuda, no la burla y la duda.

Si usted cree en la oración se le indica que hacer que su jefe definitivo objetivo el objeto de su oración a, 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 ayudará a aquellos que están sinceramente tratando de ser de servicio constructivo en el mundo, seguro que piensan que ' usted tiene derecho a solicitarlo para la ayuda en el logro de lo que debería ser lo más importante en la vida para usted.

Si los que han sido invitados a unirse a su alianza amistosa creen en la oración, les pregunto, también, a incluir el objeto de esta alianza como una parte de su oración diaria.

Viene, ahora, una de las reglas más esenciales que debe seguir. Acordar con uno o la totalidad de la miembros de su alianza amistosa con declaran a usted, en los términos más positivos y concretos de que dispongan, que saben que puede y se dará cuenta de **EL OBJETO DE SU DEFINITIVA JEFE AIM**. Esta afirmación o declaración se deben hacer a usted en menos una vez al día; más a menudo si es posible.

Estos pasos se deben seguir persistentemente, con plena fe de que se llevará a donde usted desea ir! No va a ser suficiente para llevar a cabo estos planes para una pocos días o unas pocas semanas y luego dejar de ejercerlas. **YOU MUST FOLLOW THE DESCRIBED PROCEDIMIENTO. HASTA ALCANZAR EL OBJETIVO DE SU DEFINITIVA JEFE AIM, INDEPENDIENTEMENTE DE** El tiempo requerido.

De vez en cuando puede ser necesario para cambiar los planes que haya adoptado para la consecución del objeto de su principal objetivo definido. Realice estos cambios sin dudarlo. Ningún ser humano ser tiene la suficiente previsión para construir planes que necesita ninguna alteración o cambio.

Si algún miembro de su alianza amistosa pierde la fe en la ley conocida como el "Master Mind" retirar inmediatamente ese miembro y lo reemplazará o ella con alguna otra persona.

Andrew Carnegie dijo que el autor de este Por supuesto que había visto en la necesidad de sustituir algún de los miembros de su "Master Mind". De hecho, afirmó

"Sí, él tuvo éxito - pero -
que casi no pudo! "Lo mismo hizo
Robert Fulton y Abra-
ham Lincoln y casi todos
los demás a los que llamamos
exitosa. No hombre nunca
logrado que valga la pena suc-
proceso que no lo hicieron, en un
momento u otro, encontrarse a sí mismo
con al menos un pie colgar-
ción muy por encima del borde de la
fracaso.

que prácticamente todos los miembros de los cuales su alianza fue compuesta originalmente, con el tiempo, han sido apartados y reemplazado por otra persona que pudiera adaptarse a sí mismo más lealmente y con entusiasmo al espíritu y el objeto de la alianza.

Usted no puede tener éxito cuando está rodeado por desleal y asociados hostiles, sin importar lo que puede ser la objeto de su principal objetivo definido. El éxito se basa en la lealtad, la fe, la sinceridad, la cooperación y el otro fuerzas positivas con las que uno debe RECARGO su medio ambiente.

Muchos de los estudiantes de este curso va a querer formar alianzas amistosas con aquellos con los que son asociada profesionalmente o en los negocios, con el objeto de lograr el éxito en su negocio o profesión. En tales casos, las mismas normas de procedimiento que han sido aquí descritas se deben seguir. El objeto de su principal objetivo definido puede ser uno que beneficiará a usted en forma individual, o puede ser uno que beneficiará a la actividad profesional con la que se están conectados. La ley de la voluntad de "Inteligencia" trabajar el mismo en ambos casos. Si fallas, ya sea temporal o permanentemente, en la aplicación de esta la ley será para la razón de que algún miembro de su alianza no entró en el espíritu de la alianza con la fe, la lealtad y la sinceridad de propósito.

La última frase es digna de una segunda lectura!

El objeto de su principal objetivo definitivo debe convertirse en su "hobby". Usted debe montar este "hobby" continuamente, así que debería dormir con él, comer con ella, jugar con él, trabajar con él, vivir con ello y pensar con ella.

Lo que usted quiere usted puede conseguir si lo quieres con la suficiente intensidad, y seguir quererlo,

que proporciona el objeto deseado es uno dentro de lo razonable, y
Realmente crees que lo conseguirá 1
Hay una diferencia, sin embargo, entre simplemente
"Deseando" forsomethingandACTUALLY
Creer que lo obtendrá. La falta de comprensión de los
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 lograr el objetivo de
su principal objetivo definitivo no reconoce la palabra
imposible. Tampoco reconocen temporal
derrota. Ellos saben que van a tener éxito, y si
un plan falla rápidamente se reemplazan con otro
plan.

Cada logro notable se reunió con algunos
tipo de contratiempo antes éxito vino. Edison
realizado más de diez mil experimentos antes de que
conseguido que el primer registro máquina parlante
las palabras: "María tenía un corderito".

Si hay una palabra que debe destacarse en
su mente en relación con esta lección, es el
palabra PERSISTENCIA!

Ahora tiene en su poder el pase-
clave para el logro. No tienes más que abrir la puerta
al Templo del Saber y caminar pulg Pero
debe ir al templo, no vendrá a vosotros. Si
estas leyes son nuevos para usted el "ir" no será fácil
en el primero. Usted tropezar muchas veces, pero tenga
mover 1 Muy pronto se llega a la cima de la
montaña que han estado subiendo, y usted
he aquí, en los valles, los ricos finca de
CONOCIMIENTO que será su recompensa por su
fe y esfuerzos.

Todo tiene un precio. No existe tal
posibilidad de "algo por nada." En su
experimentos con la Ley de la Mente Maestra que esté

compitiendo con la Naturaleza, en su más alta y más noble
formulario. La naturaleza no puede ser engañado o estafado. Lo hará
dar hasta que el objeto de sus luchas sólo después
usted ha pagado su precio, que es continuo,
Inflexible, esfuerzo persistente!

¿Qué más se puede decir sobre este tema?

Se le ha mostrado de qué hacer, cuándo hacerlo,
cómo hacerlo y por qué debe hacerlo. Si se quiere
dominar la próxima lección, en confianza en sí mismo, se quiere
entonces la fe en ti mismo para que pueda llevar a
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 Camino; penetro
Los desiertos y mares remotos, y que pasa por
Cobertizo y mart y el palacio - tarde o temprano
Llamo, espontáneamente, una vez en cada puerta!
Si dormir, despertar - si banquete, levántate antes
Me aparto. Es la hora del destino,
Y los que siguen a alcanzar todos los estados
Los mortales desean, y conquistar todos los enemigos
Ahorra muerte, mas los que dudan o vacilan,
Condenado al fracaso, la miseria y la aflicción,
Buscadme en vano e inútilmente implorar.
Yo no contesté, y me vuelvo más!

- INGALLS.

Descuidar

A

AMPLIAR

SU

VISTA

TIENE

GUARDA
DO

ALGUNOS HOMBR HACER
ES

ONE

COSA

TODO

Sus vidas.

LA LEY DE ÉXITO

EN DIECISEIS LECCIONES

La enseñanza, por primera vez en el
Historia del Mundo, el Verdadero Philos-
ophy sobre la que todo el Éxito Personal
se construye.



POR
Napoleón Hill



1928

PUBLICADO POR
EI PRENSA RALSTON UNIVERSIDAD
Meriden, CONN.

Copyright , 1928, POR
Napoleón Hill

Reservados todos los
derechos

Impreso en U.S.A

Lección Tres

CONFIANZA EN SÍ MISMO



En medio de todos los mys-
rías por las que estamos
rodeado, no hay nada
más cierto que
estamos en presencia
de un Infinito y
Eterno Energía desde
que todo cosas
proceder.

-Herbert Spencer

LA LEY DEL ÉXITO

Lección Tres

CONFIANZA EN SÍ MISMO

"Usted puede hacerlo si usted cree que puede!"

Antes de acercarse a los principios fundamentales en que se basa esta lección será de beneficio para que usted tenga en cuenta el hecho de que es práctico - que te trae los descubrimientos de más de veinte cinco años de investigación-que cuenta con la aprobación de la llevando a los hombres y las mujeres científicas del mundo que han puesto a prueba todos los principios involucrados.

El escepticismo es el enemigo mortal del progreso y autodesarrollo. 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 algún tiempo-teórico de pelo que nunca habían probado los principios sobre la cual se basa la lección.

Seguramente esto hay edad para el escéptico, porque es una época en la que hemos visto más de las leyes de la Naturaleza descubierto y aprovechado lo que se había descubierto en toda la historia pasada de la raza humana. Dentro de los tres décadas hemos sido testigos de la maestría de los cielos, que han explorado el océano; pero todos hemos aniquilado

distancias en la tierra, hemos aprovechado el rayo y lo hizo girar las ruedas de la industria, nos han hecho siete hojas de hierba crecen donde menos uno creció antes, tenemos la comunicación instantánea entre las naciones del mundo. En verdad, se trata de una edad de iluminación y desenvolvimiento, pero aún tenemos apenas arañado la superficie de conocimiento. Sin embargo, cuando hayamos abierto la puerta que conduce a la poder secreto que se almacena dentro de nosotros que traerá nosotros el conocimiento que hará que todos los descubrimientos anteriores palidecen en el olvido por la comparación.

El pensamiento es la forma de lo más altamente organizada energía conocida por el hombre, y esto es una época de la experimentación y la investigación que está seguro de traernos en una mayor comprensión de esa fuerza misteriosa llamado pensamiento, que reposa en nosotros. Tenemos ya averiguado lo suficiente acerca de la mente humana para sabiendo que el hombre puede afectar a la acumulada efectos de un millar de generaciones de miedo, a través de la ayuda del principio de la autosugestión. Tenemos ya descubierto el hecho de que el miedo es el principal razón de la pobreza y el fracaso y la miseria que adquiere un millar de diferentes formas. Ya tenemos descubierto el hecho de que el hombre que temer maestros pueden 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 encuentra sobre el hombro de un hombre y le susurra al oído: "Tú no lo puede hacer - usted tiene miedo de probar - usted tiene miedo de la opinión pública - que tiene miedo de que se producirá un error - que tienen miedo de que usted no tiene la capacidad".

Este demonio miedo es meterse en cuartos cercanos.

La ciencia ha encontrado un arma mortal con la que poner al vuelo, y esta lección en la auto-confianza tiene te trajo esta arma para usar en su batalla con el el enemigo de edad mundo de progreso, el miedo.

LOS SEIS MIEDOS BÁSICOS DE LA HUMANIDAD: cada persona cae heredero de la influencia de los seis temores básicos. En estas seis miedos se pueden enumerar los temores menores. Los seis temores básicos o principales están aquí enumerados y las fuentes de las que se cree que tienen adulta se describen.

Los seis temores básicos son:

- a El miedo a la pobreza
- b El miedo a la vejez
- c El temor a la crítica
- d El miedo a la pérdida del amor de alguien.
- e El temor a la enfermedad
- f El miedo a la muerte.

Estudie la lista y hacer un inventario de su propio temores y verificar en cuál de los seis títulos usted puede clasificarlos.

Todo ser humano que ha alcanzado la edad de comprensión está obligado hacia abajo, hasta cierto punto, por uno o más de estos seis temores básicos. Como el primer paso en la eliminación de estos seis males vamos a examinar la fuentes de donde les heredaron.

HERENCIA FÍSICAS Y SOCIAL

Todo lo que el hombre es, tanto física como mentalmente, vino por medio de dos formas de herencia. Una de ellas es conocida como la herencia física y el otro se llama social, la herencia.

A través de la ley del hombre herencia física tiene

lentamente evolucionado a partir de la ameba (un animal de una sola célula formar), a través de etapas de desarrollo correspondientes a todas las formas de animales conocidos ahora en esta tierra, incluyendo aquellos que se sabe que han existido pero que ahora se han extinguido.

Cada generación a través de la cual el hombre ha pasado ha añadido a su naturaleza algo de los rasgos, hábitos y la apariencia física de esa generación. Del hombre herencia física, por lo tanto, es un heterogénea colección de muchos hábitos y formas físicas.

Parece que hay poca, si alguna, dudar de que mientras que los seis temores básicos del hombre no podría haber sido heredadas a través de la herencia física (siendo estos seis temores básicos los estados mentales de la mente y, por tanto, no es capaz de transmisión a través de la herencia física), es obvio que a través de la herencia física de una más favorable lugar de alojamiento para estos seis temores se ha proporcionado.

Por ejemplo, es un hecho bien conocido que el todo el proceso de la evolución física se basa en la muerte, la destrucción, el dolor y la crueldad; que los elementos del suelo del transporte encontrar la Tierra, en su ascenso a través de la evolución, en base a la muerte de una forma de vida con el fin de que otro y más alto forma puede subsistir. Todas las vidas de vegetación de "comer" la elementos del suelo y los elementos del aire. Todo formas de vida animal vivo por "comer" alguna otra y forma más débil, o algún tipo de vegetación.

Las células de toda la vegetación tienen un orden muy elevado de la inteligencia. Las células de todos los animales del mismo modo tienen un muy alto grado de inteligencia.

Sin lugar a dudas las células animales de un pez tienen aprendido, por amarga experiencia, que el grupo de células animales conocidas como un halcón peces van a ser en gran medida temido.

Por razón del hecho de que muchas formas de animales (Incluida la de la mayoría de los hombres) en vivo por el consumo de los más pequeños y los animales más débiles, la "inteligencia celular" de estos los animales que entran en y se convierten en una parte del hombre trae consigo el temor que crecen fuera de su la experiencia de haber sido comido vivo.

Esta teoría puede parecer exagerado, y en hecho de que puede no ser cierto, pero por lo menos es una lógica teoría si se trata de nada más. El autor no particular, la letra de esta teoría, ni él insista en que que representa cualquiera de los seis temores básicos. Hay otra, y una mejor explicación de la fuente de estos temores, que vamos a proceder a examinar, comenzando con una descripción de herencia social.

Con mucho, la parte más importante del maquillaje del hombre llega a él a través de la ley de la herencia social, esta término haciendo referencia a los métodos por los cuales una generación impone a las mentes de la generación bajo su control inmediato de las supersticiones, las creencias, leyendas e ideas que él, a su vez, heredó de la generación anterior.

La expresión "herencia social" debe entenderse para referirse a cualquier y todas las fuentes a través del cual una persona adquiere el conocimiento, tales como la escolarización de los religiosos y toda otra naturaleza, la lectura, el boca a boca conversación, narración de cuentos y todo tipo de pensamiento la inspiración que viene de lo que generalmente se acepta como "experiencias personales". uno de

A través de la operación de la ley de Servicios Sociales cualquier herencia que tiene el control de la mente de un niño puede, a través de la enseñanza intensa, planta en que el hijo de mente cualquier idea, ya sea falso o verdadero, de tal manera que el niño acepta como verdadera y se hace como

RECUERDE que cuando
usted hacer un
nombramiento con
otro persona usted
asumir la responsabilidad
de la puntualidad, y que
usted no tiene derecho a
ser un solo minuto de retraso.

tanto una parte de la personalidad del niño como cualquier célula o órgano de su cuerpo físico (y tan difícil de cambio en su naturaleza).

Es a través de la ley de la herencia social que el plantas religiosistas en los dogmas y credos de la mente del niño y las ceremonias religiosas demasiado numerosos para describir, la celebración de esas ideas antes de que la mente hasta que la mente los acepta y los sella para siempre como parte de su creencia irrevocable.

La mente de un niño which no ha entrado en el edad de comprensión general, durante un promedio período de cobertura, digamos, los primeros dos años de su la vida, es de plástico, abierto, limpio y libre. Cualquier idea plantada en una mente así por uno en el que el niño tiene confianza echa raíces y crece, por así decirlo, de tal de manera que nunca puede ser erradicada o eliminada, no importa lo opuesto a la lógica o la razón de que la idea puede ser.

Muchos religiosos afirman que pueden tan profundamente implantar los principios de su religión en la mente de un niño que nunca puede haber espacio en que la mente de cualquier otra religión, ya sea en su totalidad o en parte. Las reclamaciones no se sobregirado en gran medida.

Con esta explicación de la manera en que el ley de la herencia social opera el estudiante será dispuesta a examinar las fuentes de las que el hombre hereda los seis temores básicos. Además, cualquier estudiante (excepto aquellos que aún no han crecido lo suficiente para examinar la verdad de que los pasos a los "callos de mascotas" de su propio supersticiones) pueden comprobar la solidez de la principio de la herencia social, ya que se aplica aquí a la seis temores básicos, sin salir a la calle de su experiencias personales propias.

Afortunadamente, prácticamente toda la masa de

pruebas presentadas en esta lección es de tal naturaleza que todos los que buscan sinceramente la verdad puede determinar, por ellos mismos, si las pruebas son o no de sonido.

Por el momento, al menos, dejar a un lado sus prejuicios y las ideas preconcebidas (siempre se puede volver atrás y recogerlos de nuevo, ya sabes), mientras se estudia la origen y la naturaleza de los seis peores enemigos del hombre, los seis miedos básicos, empezando por:

EL MIEDO DE LA POBREZA: Se requiere coraje para decir la verdad sobre el origen de este miedo, y aún mayor valor, tal vez, a aceptar la verdad después de que se le ha dicho. El temor a la pobreza creció de hombre tendencia hereditaria para acosar a su prójimo económicamente. Casi todas las formas de animales inferiores tienen instinto, pero no parecen tener el poder de razonar y piensan, por lo tanto, que se aprovechan de los otros físicamente. El hombre, con su sentido superior de la intuición, el pensamiento y la razón, no comen a sus semejantes corporal, él consigue más satisfacción de comerlos **ECONOMICAMENTE!**

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 se considera inferior a la polvo de la tierra a menos que pueda mostrar un banco de grasa cuenta. Nada trae al hombre tanto sufrimiento y humillación como lo hace la pobreza. Ningún hombre es de extrañar **MIEDOS** pobreza. A través de una larga línea de herencia experiencias con el hombre por el hombre animal ha aprendido, por cierto, que este animal no siempre se puede confiar donde los asuntos de dinero y otras evidencias de la tierra posesiones se refiere.

Muchos matrimonios tienen su comienzo (y muchas veces su final) únicamente sobre la base de la

riqueza poseída por uno o ambos de la contratación partes.

No es de extrañar que los tribunales de divorcio están ocupados!

"Sociedad" con toda propiedad podría escribirse "\$ Ociedad," porque está indisolublemente asociada a la marca de dólar. Tan ansioso es el hombre que posee la riqueza que va a adquirirla en cualquier manera que puede; a través de métodos legales, si es posible, a través de otro métodos si es necesario.

El temor a la pobreza es una cosa terrible!

Un hombre puede cometer un asesinato, participar en el robo, violación y toda otra forma de violación de los derechos de los demás y aún recuperar un alto puesto en la mente de sus semejantes, proporcionando siempre que no lo hace perder 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 es una demostración que el temor a la pobreza es uno de los seis temores 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 sus semejantes, sería similar a tratar de demostrar que tres veces dos son seis. Obviamente nadie lo haría nunca temer la pobreza si tenía motivos para confiar sus semejantes, porque no hay comida y refugio y vestidos y el lujo de toda naturaleza suficiente para que el necesidades de cada persona en la tierra, y todas estas bendiciones sería disfrutado por todas las personas, excepto para el hábito porcino que el hombre tiene de tratar de empujar a todo el otro "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 TEMOR A LA VEJEZ: En general este miedo surge de dos fuentes. En primer lugar, la idea de que el Viejo La edad puede traer consigo la pobreza. En segundo lugar, y por mucho, la fuente más común de origen, de la falsa y enseñanzas sectarias crueles que han sido tan bien mixedwith ycon "fireandbrimstone" "purgatorios" y otros bogies que los seres humanos tienen aprendido a temer la vejez, ya que significaba el enfoque de otro, y, posiblemente, una mucho más horrible, mundo que éste que se sabe que es bastante malo.

En el temor básico de vejez hombre tiene dos muy razones de su aprehensión sonar: el crecimiento de la desconfianza de sus semejantes que puedan aprovechar todos los bienes mundanos que pueda poseer, y el otro que surge de las terribles imágenes del mundo por venir que fueron profundamente sembrada 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 Vejez?

El tercero de los seis temores básicos es:

EL TEMOR A LA CRÍTICA: ¿Qué tan hombre adquirido este miedo básico que sería difícil, si no imposible, sin duda para determinar, pero una cosa es cierto, él lo tiene en forma bien desarrollada.

Algunos creen que este miedo hizo su aparición en la mente del hombre sobre el tiempo que la política entró en existencia. Otros creen que su origen puede rastrearse sin más allá de la primera reunión de una organización de mujeres conocidas como el "Club de la mujer." Todavía otro la escuela de humoristas cobra el origen hasta el contenido

de la Santa Biblia, cuyas páginas abundan en algunos formas muy virulentas y violentas de la crítica. Si el última afirmación es correcta, y los que creen, literalmente, todo lo que encuentran en la Biblia no se equivocan, entonces Dios es responsable por el 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 normal de trabajo diario 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 de sus semejantes bienes y mercancías, sino para justificar su acción por CRÍTICA del carácter de su prójimo.

El temor a la crítica adquiere muchos diferentes formas, la mayoría de los cuales son insignificantes y triviales en naturaleza, incluso hasta el punto de ser infantil en el extrema.

Los hombres calvos, por ejemplo, son calvos sin otra razón que su temor a la crítica. Jefes quedará calvo debido a la protección de los sombreros con bandas de cierre hermético que cortar la circulación en la raíces del cabello. Los hombres usan sombreros, no porque realmente los necesita por el bien de la comodidad, pero sobre todo porque "todos lo están haciendo", y el individuo cae en la línea y lo hace también, no sea que otro individuo criticarlo.

Las mujeres rara vez tienen cabezas calvas, o incluso delgada el pelo, porque usan sombreros que están sueltos, el único cuya finalidad es hacer acto de presencia.

Pero no hay que pensar que las mujeres son libres Del miedo a la crítica asociada a los sombreros. Si cualquiera mujer dice ser superior al hombre con referencia a este temor, pídale a caminar por la calle con un sombrero que es una o dos temporadas de moda!

En cada alma allí tiene
sido depositada la semilla
de un gran futuro, pero
que semilla voluntaria nunca
d
germinar, mucho menos
crecer a la madurez,
excepto a través de la
representación de útil
servicio.

Los fabricantes de todo tipo de prendas de vestir no tienen tardado en aprovechar este temor básico de la crítica con la que está maldito todo el género humano. Cada temporada, se observará, los "estilos" en muchos artículos de usando el cambio de ropa. ¿Quién establece los "estilos"? Ciertamente no el comprador de la ropa, pero el fabricante de ropa. ¿Por qué cambiar el estilos tan a menudo? Obviamente se hizo este cambio para que el fabricante puede vender más ropa.

Por la misma razón los fabricantes de automóviles (con algunas raras y muy sensible excepciones) los estilos del cambio cada temporada.

El fabricante de ropa sabe cómo el hombre-temores animales para vestir una prenda que es una temporada fuera de sintonía con "lo que todos están usando ahora".

¿No es esto cierto? ¿No su propia experiencia una copia de seguridad?

Nos hemos estado describiendo la manera en que la gente se comporta bajo la influencia del temor de La crítica que se aplican a las cosas pequeñas e insignificantes de vida. Pasemos ahora a examinar el comportamiento humano en virtud del presente

temer cuando afecta a las personas en relación con el cuestiones más importantes relacionadas con el ser humano coito. Tomemos, por ejemplo, prácticamente cualquier persona que ha alcanzado la edad de "madurez mental" (de treinta y cinco hasta cuarenta y cinco años de edad, como general promedio), y si pudiera leer su mente encontraría en esa mente una incredulidad muy decidido de y la rebelión contra la mayoría de las fábulas enseñadas por el mayoría de los religiosos.

Potente y poderoso es el miedo a la crítica!

La hora era, y no hace mucho tiempo en eso,

cuando la palabra "infidel" significaba la ruina a quien ella se aplicó. Se ve, por tanto, el temor de que el hombre de La crítica no es sin causa suficiente para su existencia.

El cuarto miedo básico es el de:

EL TEMOR A LA PÉRDIDA DE AMOR DE ALGUIEN:

La fuente de la que este temor se originó necesidades, pero pequeña descripción, pues es obvio que se desarrolló a partir de la naturaleza del hombre para robarle la compañera de su prójimo, o por lo menos

a tomarse libertades con ella, desconocidos para ella que le corresponde "Señor" y señor. Por naturaleza todos los hombres son polígamos, la declaración de una verdad que, por supuesto, llevar negaciones de los que son o demasiado viejo para funcionar de una manera sexual normal, o tiene, de algún otro causa, pierde el contenido de ciertas glándulas que son responsable de la tendencia del hombre hacia la pluralidad de el sexo opuesto.

Sólo puede haber pocas dudas de que los celos y todo otras formas similares de más o menos de la demencia leve praecox (demencia) surgió del temor heredado del hombre de La pérdida del amor de alguien.

De todos los "locos cuerdos" estudiados por este autor, que representado por un hombre que se ha convertido en celoso de algunos mujer, o el de una mujer que se ha convertido en celoso de un hombre, es el más raro y extraño. El autor, por suerte, nunca he tenido, pero uno de los casos de personal experiencia con esta forma de demencia, pero a partir de ese experiencia que aprendió lo suficiente como para justificar al afirmar que el temor a la pérdida del amor de alguien es una de el más doloroso, 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 A LA SALUD ENFERMA: Este miedo tiene su origen, a una considerable medida, también, en la misma fuentes de las que los temores de la Pobreza y la Vejez se derivan.

El temor a la enfermedad debe ser estrechamente las necesidades de relacionada con la pobreza y la vejez, ya que también conduce hacia la línea fronteriza de "mundos terribles" de los cuales el hombre no lo sabe, pero de la que ha oído algunas historias incómodas.

El autor sospecha fuertemente que los que se dedican en el negocio de la venta de buenos métodos de salud tienen tenido considerable que ver con mantener el temor de malos Salud viva en la mente humana.

Por más que el registro de la raza humana puede confiar en ella, el mundo ha conocido de varias y formas diversas de terapia y los proveedores de salud. Si un hombre gana su vida con mantener a la gente de buena la salud, parece natural que él utilizaría cada medios a su disposición para persuadir a la gente que necesarios sus servicios. Por lo tanto, en el tiempo, puede ser que personas heredarían un temor a la enfermedad.

El sexto y último de los seis temores básicos es el de:

EL TEMOR A LA MUERTE: Para muchos esta es la peor de los seis temores básicos, y la razón por la que es tan considerado vuelve obvio hasta para el estudiante ocasional de la psicología.

Los terribles dolores de miedo asociados con la muerte Podrán imputarse directamente al fanatismo religioso, la fuente que es más responsable de la misma que son todos otras fuentes combinadas.

Los llamados "paganos" no son tanto miedo de MUERTE al igual que los "civilizados", sobre todo la parte de la población civilizada que ha sido objeto de la influencia de la teología.

Para cientos de millones de años el hombre ha sido pidiendo a la todavía sin respuesta (y, puede ser, la preguntas sin respuesta), "¿De dónde?" y "¿A dónde?" "¿De dónde vengo ya dónde estoy ir después de la muerte? "

El más astuto y mañoso, así como la honesto pero crédulos, de la carrera no han tardado para ofrecer la respuesta a estas preguntas. De hecho, la contestador de estas preguntas se ha convertido en uno de los llamado "aprendido" profesiones, a pesar de que pero se requiere poca formación para entrar en esta profesión.

Sea testigo, ahora, la principal fuente de origen de la Miedo a la muerte!

"Ven a mi tienda, abraza mi fe, acepta mi dogmas (y pagar mi sueldo) y te voy a dar una boleto que admitir que en seguida al cielo cuando se muere ", dice el líder de una forma de sectarismo. "Permanecer fuera de mi tienda", dice este mismo líder ", y va a ir directo al infierno, donde se quiere quemar toda la eternidad ".

Mientras, en el capricho, el líder autoproclamado no puede ser capaz de proporcionar un salvoconducto al cielo ni, por falta de tal disposición, permita que el desafortunado buscador de la verdad para descender a los infiernos, la posibilidad de la 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 nadie tiene nunca conocido, lo que el cielo o el infierno es como, o si esos lugares existe, y esta misma falta de conocimiento definido abre

la puerta de la mente humana para el charlatán para entrar y controlar que la mente 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 cualquier hombre
**CONOCE DONDE VENIMOS AL NACER O
DONDE VAMOS A LA MUERTE.** Cualquier persona que reclame de lo contrario es o engañarse a sí mismo o que es un impostor consciente que hace que sea un negocio para vivir sin servicio de valor de representación, a través del juego en la credulidad de la humanidad.

Que sea dicho, en su nombre, sin embargo, la mayoría de quienes se dedican a "la venta de entradas a los cielos" realmente creen no sólo que ellos saben dónde está el cielo existe, pero que sus credos y fórmulas darán paso seguro a todos los que la abrazan.

Esta creencia se puede resumir en una palabra -
CREDULIDAD!

Los líderes religiosos, por lo general, hacen que el ancho, afirmación radical que la actual civilización debe su existencia al trabajo realizado por las iglesias. Este autor, en lo que a él se refiere, personalmente, está dispuesto conceder sus pretensiones de ser correcta, si, al mismo tiempo, se le permitiera añadir que, incluso si esta afirmación es verdad los teólogos no tienen una gran cantidad de lo que alardear.

Pero, no es - no puede ser - cierto que la civilización ha crecido a partir de los esfuerzos de las iglesias organizadas y credos, si por el término "civilización" se entiende la descubrimiento de las leyes naturales y los muchos invenciones a las que el mundo es el actual heredero.

Si los teólogos quieren reclamar esa parte de civilización que tiene que ver con la conducta del hombre hacia sus semejantes que son perfectamente bienvenidos a

Tienes suerte si
tener aprendido la
diferencia entre tem-
derrota temporal y el fracaso;
más afortunado todavía, si
usted tener aprendido la
verdad que la misma semilla
del éxito es latente en
cada derrota que usted
experiencia.

que, en lo que se refiere a este autor, pero, por otro lado, si ellos se atreven a engullir el crédito por todo el descubrimiento científico de la humanidad los suplica autor dejar de ofrecer una enérgica protesta.

.....

Apenas es suficiente para afirmar que la herencia social, es el método a través del cual el hombre reúne toda conocimiento que le llega a través de los cinco sentidos. Lo es más hasta el punto de indicar cómo la herencia social, obras, en igual número de aplicaciones diferentes como darán el estudiante una comprensión global de que ley.

Comencemos con algunas de las formas más bajas de la vida animal y examinar la forma en que son afectados por la ley de la herencia social.

Poco después de este autor comenzó a examinar la las fuentes principales de las que los hombres se reúnen el conocimiento lo que les hace ser lo que son, unos treinta y pico Hace años, descubrió el nido de un urogallo superado. El nido estaba situado de modo que el pájaro de la madre podría ser visto desde una distancia considerable cuando ella estaba en el nido. Con la ayuda de un par de vidrios de campo el pájaro fue seguido de cerca hasta que los pichones fueron empollado. Sucedió que el diario regular observación se hizo, pero unas horas después de que el joven pájaros salieron del cascarón. Deseosos de saber qué iba a pasar, el autor se acercó al nido. La madre pájaro se mantuvo cerca hasta que el intruso era dentro de diez o doce metros de ella, entonces ella desarreglado sus plumas, se extendía un ala sobre su pierna y se fueron cojeando de distancia, por lo que la pretensión de ser un lisiado. Siendo un poco familiarizado con los trucos de la madre pájaros, el autor no siguió, pero, en cambio, fueron a

el nido para echar un vistazo a los más pequeños. Sin la mínimo signo de temor volvieron sus ojos hacia él, moviendo la cabeza primero hacia un lado y luego otra. Se agachó y cogió uno de ellos hacia arriba. Sin signos de miedo que se puso en la palma de su mano. Dejó el pájaro de nuevo en el nido y se fue a un distancia de seguridad para dar el pájaro de la madre la oportunidad de volver.

La espera fue corta. Muy pronto empezó a decir con cautela hacia el borde de su camino de regreso hacia el nido hasta estaba a unos pocos metros de la misma, cuando ella le extendió alas y corrió tan rápido como pudo, lanzando, Mientras tanto, una serie de sonidos similares a los de una gallina cuando la encuentra algún bocado de comida y desea llame a su prole a participar de ella.

Reunió a los pajaritos alrededor y continuó a temblar de una manera muy emocionada, sacudiendo la 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 SOCIAL HERENCIA:

"Usted tonto pequeñas criaturas! ¿No sabéis que los hombres son sus enemigos? La culpa es tuya por permitir que hombre para que lo recoja en sus manos. Es un milagro que no te llevará y te come vivo! La próxima vez ves a un hombre que se acerca a hacer vosotros mismos escasos. Acuéstese en el suelo, correr bajo las hojas, vaya en cualquier lugar de salir de la vista, y permanecer fuera de la vista hasta que el enemigo está bien en su camino. "

Los pajaritos estaban alrededor y escuchó el dar una conferencia con intenso interés. Después de que el pájaro de la madre tenía calmó el autor de nuevo comenzó a acercarse a la nido. Cuando el plazo de veinte metros más o menos de la vigilado

hogar del ave madre otra vez empezó a conducirlo en la otra dirección por arrugando su ala y cojeando como si estuviera paralizado. Miró el nido, pero la vista era en vano. Los pajaritos estaban por ningún lado! Habían aprendido rápidamente para evitar su enemigo natural, gracias a sus recursos naturales instinto.

Otra vez el autor se retiró, esperado hasta que el madre pájaro había vuelto a montar su casa, luego vino a visitarlos, pero con resultados similares. Cuando se acercó al lugar donde vio por última vez el pájaro de la madre no la menor señal de los pequeños compañeros iban a ser encontrado.

.....

Cuando un niño pequeño el autor capturó a un joven cantar e hizo una mascota de la misma. El pájaro se hizo bastante bien satisfecho con su entorno nacional e aprendido a performmanytricksrequiringconsiderable inteligencia. Después de que el ave era lo suficientemente grande como para volarlo se le permitió ir a donde quisiera. A veces se ha ido durante muchas horas, pero siempre regresó casa antes del anochecer.

Un día, unos cuervos salvajes se involucraron en un luchar con un búho en un campo cerca de la casa donde el cuervo mascota vivía. Tan pronto como el animal oyó el "caw, caw, caw" de sus parientes silvestres que voló por encima de la casa, y con signos de gran agitación, caminado desde un extremo de la casa a la otra. Finalmente, levantó el vuelo y voló en dirección a la "batalla". El autor seguido para ver qué pasaba. En poco tiempo él subió con la mascota. Estaba sentado en la parte inferior ramas de un árbol y dos cuervos salvajes estaban sentados en

una rama justo por encima, charlando y caminando hacia atrás y adelante, actuando mucho en la misma manera que enojado los padres se comportan con sus hijos cuando castigando ellos.

Como el autor se acercó, los dos cuervos salvajes voló lejos, uno de ellos dando vueltas alrededor del árbol de unos pocos veces, por su parte dejando escapar un tremendo flujo de más lenguaje abusivo, lo que, sin duda, fue dirigida en su relativa insensato, que no tenía el suficiente sentido común para mientras vuela el vuelo era bueno.

La mascota se llamaba, pero no le prestó atención. Que la noche que regresó a su casa, pero no se acercaría a la casa. Se sentó en una rama alta de un árbol de manzanas y habló en lenguaje cuervo durante unos diez minutos, diciendo: no duda, que había decidido volver a la vida salvaje de sus compañeros, y luego se fue volando y no regresó hasta que dos días después, cuando se volvió y lo hizo un poco más hablando en un lenguaje cuervo, manteniendo una distancia de seguridad por su parte. Luego se fue y nunca volvió.

La herencia social había robado el autor de una multa mascotas!

El único consuelo que recibió de la pérdida de su cuervo era el pensamiento que había mostrado bien deportividad por volver y dar aviso de su intención de salir. Muchos peones habían salido de la granja sin ir a la molestia de esta formalidad.

.....

Es un hecho bien conocido que un zorro se acosar a toda clase de animales aves y pequeños con el excepción de la mofeta. No hay razón para hacer constar que se por qué el Sr. Skunk goza de inmunidad. Un zorro puede hacer frente a un skunk una vez, pero nunca dos veces! Por esta razón, un zorrillo

ocultar, cuando clavado en un gallinero, mantendrá todos menos los zorros muy jóvenes y sin experiencia en una caja fuerte distancia.

El olor de un zorrillo, una vez experimentado, nunca es a ser olvidado. Ningún otro olor ni remotamente se le parece. Está registrado en ninguna parte que cualquier madre zorro siempre enseñó a sus crías cómo detectar y mantener lejos del olor familiar de una mofeta, pero todos los que se les informa sobre "lore zorro" 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 Servicios Sociales la herencia, que opera a través del sentido del olfato, una lección sirve para todo un curso de la vida.

.

Una rana toro puede ser atrapado en un anzuelo por adjuntando un pequeño trozo de tela roja o cualquier otro pequeño objeto rojo para el gancho y colgando delante de la La nariz de la rana. Es decir, el Sr. Frog puede quedar atrapado en esta manera, siempre y cuando se engancha la primera vez que se ajusta en el cebo, pero si él no está bien enganchado y hace un get-de distancia, o si se siente la punta del anzuelo cuando muerde el anzuelo, pero no está atrapado, él nunca hará el mismo error de nuevo. El autor pasó muchas horas en un intento sigiloso para enganchar una particularmente deseable muestra que se había roto y perdido, antes de aprender eso, pero una lección de herencia social es basta con enseñar incluso un "pájaro de mal agüero" humilde que los bits de franela de color rojo son las cosas que lo dejen solo.

El autor una vez propiedad de un hombre de Airedale muy fino perro que provocó un sinfín de molestias por su costumbre de volver a casa con una joven de pollo en la boca.

¿No es extraño que
miedo más que que
nunca sucede? Que nosotros
destruir nuestra iniciativa
el miedo a la derrota, cuando
en realidad, la derrota es un
más útil y tónico
debe aceptarse como
tales.

Cada vez que el pollo fue tomada lejos del perro y estaba profundamente cambió, pero fue en vano, sino que continuó en su afición por las aves.

Para el propósito de salvar el 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 algunos pollos recién eclosionados. La gallina se puso en el granero y el perro se volvió a vivir con ella. Tan pronto como todo el mundo se perdió de vista al perro lentamente subió hacia la gallina, olfateó el aire en su dirección una vez o dos (para asegurarse de que era el tipo de carne para que él estaba buscando), y luego hizo un picado hacia ella. Mientras tanto la señora gallina había estado haciendo un poco de "topografía" por su cuenta, ya que ella conoció al señor Perro más de a mitad de camino y, además, ella lo encontró con una sorpresa de alas y garras como lo había hecho nunca antes experimentado. La primera ronda fue claramente los de gallina. Pero un bonito pájaro gordo, calcula el perro, era de no resbalar entre las patas tan fácilmente, por lo que se alejó a corta distancia, y luego volvió a la carga. Esta vez la señora Hen encendidas sobre su espalda, guiaban sus garras en su piel e hizo un uso efectivo de su afilada cuenta! Sr. Perro se retiró a su rincón, en busca de todo el mundo como si estuviera escuchando a alguien llamar al timbre y llamar la lucha fuera hasta que consiguió orientarse. Pero la señora Gallina anhelado no hay tiempo para la deliberación, ella tenía su adversario en la carrera y demostró que conocía el valor de la ofensiva de Keepin él g en la carrera.

Casi se podía entender sus palabras como ella azotado a los pobres Airedale de una esquina a otra, mantener una serie de sonidos de fuego rápido que para todos el mundo se parecía a los remonstrations de un enojado

madre que había sido llamado a defender su descendientes de un ataque de los chicos mayores.

El Airedale era un pobre soldado! Después de ejecutar cerca de la granja, de esquina a esquina por cerca de dos minutos se propaga a sí mismo sobre el terreno tan plano como él podría y hizo todo lo posible para proteger a los ojos con la patas. Sra. Hen parecía estar haciendo un esfuerzo especial que sacarán los ojos.

El propietario de la gallina y luego entró en escena y su recuperado - o, más indicando con precisión, él recuperado el perro - que de ninguna manera parecía cumplir con la desaprobación del perro.

El día siguiente, un pollo se colocó en el sótano donde el perro dormía. Tan pronto como vio al pájaro que él metido el rabo entre las piernas y corrió a córner! Él nunca volvió a intentar coger un pollo. Uno lección de herencia social, a través del sentido del "tacto", fue suficiente para enseñarle que mientras que el pollo-persecución puede ofrecer algo de placer, también es cargada con mucho peligro.

Todos estos ejemplos, con la excepción de la primero, describir el proceso de recopilación de conocimientos a través de la experiencia directa. Observe el marcado diferencia entre el conocimiento reunido por directa experiencia y la cual se recogen a través de la formación de los jóvenes por la edad, como en el caso de la urogallo superado y su joven.

Las lecciones más impresionantes son las que se aprenden por los jóvenes de los viejos, a través de muy coloreado o métodos emocionalizada de enseñanza. Cuando la madre urogallo desplegó sus alas, se puso las plumas de punta, se sacudió como un hombre que sufre de la parálisis y charlaba con su joven de una manera muy emocionada, ella

plantado el temor del hombre en su corazón de una manera que nunca fueron para olvidar.

La expresión "herencia social", tal como se utiliza en conexión con esta lección, tiene especial referencia a todo métodos a través del cual un niño se le enseña alguna idea, dogma, credo, religión o sistema de conducta ética, por sus padres o aquellos que tengan autoridad sobre ella, antes de llegar a la edad en que se puede razonar y reflexionar sobre este tipo de enseñanza en su propio camino, pero 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. Nosotros conducir nuestros cuerpos como si fueran esclavos porque somos tanto miedo de la pobreza que se desea acumular dinero para - lo que - la vejez! Esta forma común de miedo nos impulsa de manera difícil que el exceso de trabajo de nuestros cuerpos y traer en la precisamente lo que estamos luchando para evitar.

¡Qué tragedia para ver a un hombre en coche propio cuando empieza a llegar el tiempo sobre el cuadragésimo año millas después de la vida, la edad a la que se acaba de empezar para madurar mentalmente. A los cuarenta y un hombre está entrando en el época en la que él es capaz de ver y entender y asimilar el acta de la naturaleza, tal como aparece en los bosques y arroyos que fluyen y los rostros de los hombres y los niños pequeños, sin embargo, este diablo miedo lo impulsa con tanta fuerza que se convierte en ciego y perdido en la maraña de un laberinto de deseos en conflicto. El principio de **esfuerzo organizado** se pierde de vista, y en lugar de por el que se retención de las fuerzas de la naturaleza que se encuentran en todas las pruebas él, y permitir a esas fuerzas para llevarlo alrededor

a las alturas del gran logro, les desafía
y se convierten en fuerzas de destrucción.

Tal vez ninguna de estas grandes fuerzas de la naturaleza son más disponible 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 a la aplicarlo de modo que actúa como un obstáculo y no como una ayudar.

Vamos a enumerar aquí los hechos que muestran sólo cómo esta mala aplicación de una gran fuerza de la Naturaleza se lleva a cabo:

Aquí está un hombre que cumple con alguna decepción; un amigo demuestra falsa, o un vecino parece indiferente. En el acto que decide (a través de la auto-sugerencia) todos los hombres son indignos de confianza y todo vecinos desagradecidos. Estos pensamientos tan profundamente se incrustan en su mente subconsciente que colorear toda su actitud hacia los demás. Vuelve, ahora, a lo que se dijo en la Lección Dos, de la dominante pensamientos de la mente atraer a la gente de un hombre cuya pensamientos son similares.

Aplicar la Ley de Atracción y pronto ver y entender por qué el creyente atrae a otra incrédulos.

Invierta el Principio:

He aquí un hombre que no ve nada, pero lo mejor que hay está en todos los que él conoce. Si sus vecinos parecen indiferentes que no se da cuenta de este hecho, porque él hace que su negocio para llenar su mente con desequilibrante pensamientos de optimismo y buen ánimo y la fe en otros. Si la gente le hablan con dureza habla de nuevo en un tono de suavidad. A través de la operación de este misma ley eterna de la atracción que atrae hacia sí la atención de las personas cuya actitud hacia la vida y

cuyos pensamientos dominante armonizar con el suyo.

Rastreando el principio un paso más allá:

Aquí está un hombre que ha sido bien educados y tiene la capacidad de hacer que el mundo necesita algunos servicio. En algún lugar, en algún momento, él ha oído que se dijo que la modestia es una gran virtud y que para empujar a sí mismo a la parte delantera de la etapa en el juego de los sabores de vida de egotismo. En silencio se desliza por la puerta de atrás y toma un asiento en la parte trasera, mientras que otros jugadores en el juego de vida paso audazmente al frente. Él permanece en la parte posterior remar porque teme que "lo que van a decir."

La opinión pública, o lo que él cree que es la opinión pública, lo ha empujado a la parte trasera y la mundo oye muy poco de él. Sus recuentos de escolarización de nada porque tiene miedo de que el mundo sepa que él ha tenido. Él está constantemente sugiriendo a sí mismo (Por lo tanto el uso de la gran fuerza de la autosugestión a su propio detrimento) que él debe permanecer en el fondo para no ser criticado, como si la crítica lo haría no le hagas ningún daño o derrotar a su propósito.

He aquí otro hombre que había nacido de una mala padres. Desde el primer día que él puede recordar que él ha visto evidencia de la pobreza. Ha oído hablar de pobreza. Él ha sentido la mano helada de la pobreza en su hombros y se ha por lo que le impresionó que él lo arregla en su mente como una maldición a la que debe someterse. Bastante inconscientemente permite a sí mismo a ser víctimas de la creencia "una vez pobres siempre pobres" hasta que la creencia se convierte en el pensamiento dominante de su mente. Él se parece a un caballo que ha sido aprovechada y roto hasta que se olvida de que tiene el poder potencial con que para deshacerse de ese arnés. Auto-sugerencia es rápidamente relegándolo a la parte posterior de la etapa de la vida.

Su trabajo y el mío son
particularmente afín; Yo am
ayudando a las leyes de la Naturaleza
crear más perfecto
especímenes de vegetación,
mientras esté usando los
mismas leyes, a través de la Ley
de la filosofía de éxito, a
crear más perfecto
ejemplares de los pensadores.

-Luther Burbank.

Por último se convierte en un desertor. La ambición se ha ido. Oportunidad se le presente ya no, o si lo hace él no tiene la visión para verlo. Él ha aceptado su FATE! Es un hecho bien establecido que las facultades de la mente, al igual que los miembros del cuerpo, atrofia y extinguirse si no se utiliza. La confianza en sí hay excepción. Se desarrolla cuando se utilizan, pero desaparece si no se utilizado.

Una de las principales desventajas de la herencia la riqueza es el hecho de que muy a menudo lleva a la inacción y la pérdida de confianza en sí mismo. Hace algunos años un bebé niño nació a la Sra. E. B. McLean, en la ciudad de Washington. Su herencia se dice que es en torno a un cien millones de dólares. Cuando el bebé se da por un respiradero en su carro que estaba rodeado de enfermeras y auxiliares de enfermería y detectives y otros agentes cuyo deber era ver que ningún daño sobrevino ella. A medida que el año pasado por esta misma vigilancia se mantengan. Este niño no tiene que vestirse, tenía sirvientes que hizo eso. Siervos vigilados mientras él dormía y mientras estaba en juego. No se le permitió hacer nada que un siervo podía hacer por él. Él tuvo crecido hasta la edad de diez años. Un día que estaba jugando en el patio y se dio cuenta de que la puerta trasera había sido dejado abierta. En toda su vida nunca había estado fuera de esa puerta solo, y, naturalmente, eso fue sólo el Lo que deseaba hacer. Durante un momento cuando el funcionarios no estaban buscando salió corriendo por la puerta, y fue agotado y muerto por un automóvil antes de llegó a la mitad de la calle.

Había usado los ojos de sus siervos hasta su propio no ya él sirvió como podrían haberlo hecho si hubiera aprendido a confiar en ellos.

Hace veinte años, el hombre a quien serví como secretario envió a sus dos hijos a la escuela. Uno de ellos fueron a la Universidad de Virginia y el otro a una universidad en Nueva York. Cada mes se trataba de una parte de mi tarea de hacer un cheque por \$ 100.00 por cada uno de estos chicos. Esta era su "dinero alfiler", para ser gastado como lo deseaban. Cómo rentable Recuerdo la forma en que envidiado a esos muchachos como yo hice a cabo dichos controles cada meses. A menudo me preguntaba por qué la mano del destino me dio a luz en el mundo en condiciones de pobreza. Podía mirar hacia adelante y ver cómo estos chicos se elevarían a las altas posiciones en la vida mientras yo me quedaba un humilde empleado.

A su debido tiempo los chicos retu casa rned con su "pieles de oveja." Su padre era un hombre rico que los bancos de propiedad y los ferrocarriles y las minas de carbón y otros propiedad de gran valor. Buenas posiciones estaban esperando para los chicos de empleo de su padre.

Pero, a veinte años de tiempo pueden jugar malas pasadas crueles los que nunca han tenido que luchar. Tal vez una mejor manera de expresar esta verdad sería que el tiempo da a los que nunca han tenido que luchar la oportunidad de jugar cruel trucos sobre ellos mismos! En cualquier caso, estos dos chicos traído a casa desde la escuela otras cosas además de su pieles de oveja. Volvieron con bien desarrollado capacidades para la sidra - capacidades que 'se desarrollada porque los cientos de dólares que cada uno de ellos recibieron cada mes hecho innecesario para ellos luchan.

La suya es una larga y triste historia, los detalles de que no le va a interesar, pero estarán interesados en sus "finis" Como esta lección se está escribiendo tengo en mi escritorio un ejemplar del periódico publicado en el ciudad donde vivían estos chicos. Su padre ha sido

llevó a la quiebra y su costosa mansión, donde los chicos nacieron, se ha colocado en el bloque para la venta. Uno de los chicos murieron de delirium tremens y la otra está en un manicomio.

No todos los hijos de los ricos resultan por lo que lamentablemente, 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 que ello es esencial las cualidades que un hombre se realizará a través de la vida en el alas de la incertidumbre, así como una hoja seca se pueden llevar a aquí y allá, en el seno de los vientos perdidos.

Lejos de ser un inconveniente, es una lucha decidió ventaja, ya que desarrolla las cualidades que siempre permanecer latente sin ella. Más de un el hombre ha encontrado su lugar en el mundo a causa de de haber sido obligado a luchar por la existencia a principios de vida. La falta de conocimiento de las ventajas resultantes de la lucha que ha llevado a muchos a un padre decir: "Yo tenido que trabajar mucho cuando era joven, pero me encargaré de que mis hijos tienen una vida fácil!" Pobre tonto criaturas. Un tiempo de "fácil" por lo general resulta ser una mayor desventaja que el joven promedio o mujer puede sobrevivir. Hay cosas peores en este mundo que se ven obligados a trabajar en la vida temprana. Forzado el ocio es mucho peor que el trabajo forzado. Ser forzado a trabajar, y obligado a hacer su mejor esfuerzo, engendrará en ti templanza y autocontrol y fuerza de voluntad y contenido y un centenar de otras virtudes que la voluntad de inactividad nunca se sabe.

No sólo la falta de la necesidad de la lucha conducir a la debilidad de la ambición y la fuerza de voluntad, pero, lo que es más peligroso aún, se establece en una persona de mente un estado de letargo que lleva a la pérdida de la auto-

confianza. La persona que ha dejado de luchar porque el esfuerzo ya no es necesario es, literalmente, aplicar el principio de auto-sugestión en socavando su propio poder de la auto-confianza. Tal persona finalmente deriva en un estado de ánimo en el que que en realidad se verá con mayor o menor menosprecio sobre los la persona que está obligada a llevar a cabo.

La mente humana, si se le permite la repetición, puede compararse con una batería eléctrica. Puede ser positivo o puede ser negativo. La autoconfianza es la la calidad con la cual la mente se vuelve a cargar y hacer positivo.

Apliquemos este razonamiento a el arte de vender y ver qué parte juega confianza en sí mismo 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 "el mundo de líder vendedor".

Él era un joven tímido con una mayor o menor retirarse especie de la naturaleza. Él era uno de los que creo que lo mejor es deslizarse por la puerta atrás y echar un asiento en la parte trasera de la etapa de la vida. Una noche, escuchado una conferencia sobre el tema de esta lección, Auto-confianza, y esa conferencia lo impresionó tanto que él abandonado la sala de conferencias con una firme determinación para sacar mismo salir de la rutina en la que él se había desplazado.

Se dirigió a la Gerente de Negocios del periódico y pedido una posición como abogado de la publicidad y fue poner a trabajar en base a comisiones. Todo el mundo en el oficina esperaba verle fallar, ya que este tipo de el arte de vender exige el tipo más positivo de las ventas capacidad. Se fue a su habitación y se hizo una lista de un

cierto tipo de comerciantes de quien tenía la intención de llamar. Uno podría pensar que tendría naturalmente metido en la lista de los nombres de aquellos a quienes creía que podía vender con el menor esfuerzo, pero lo hizo nada de eso. Puso en su lista sólo la nombres de los comerciantes en los que otro tipo de publicidad abogados habían pedido sin hacer una venta. Su lista consistía en sólo doce nombres. Antes de que él hizo un sola llamada salió al parque de la ciudad, se llevó a cabo su lista de doce nombres, leyó más de cien veces, diciéndose a sí mismo mientras lo hacía, "Va a comprar espacio publicitario de mí antes de que finalice el mes ".

Entonces él comenzó a hacer sus llamadas. El primer día ventas cerradas con tres de los doce "imposibilidades". Durante el resto de la semana se realizaron ventas a otros dos. A finales del mes que había abierto publicidad de cuentas con todos menos uno de los comerciantes que tenía en la lista. Para el mes que siguió hizo no hay ventas, por la razón que él hizo ninguna llamada, excepto en éste comerciante obstinado. Cada mañana, cuando la tienda se 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 este joven no lo sabían. Cuando dijo el mercader Sin el joven no hizo oírlo, pero mantuvo la derecha llegando. En el último día de el mes, después de haber dicho a este joven persistente No durante treinta veces consecutivas, el comerciante dijo:

"Mire, joven, usted ha perdido su conjunto mes tratando de venderme, ahora, lo que me gustaría saber es esto - ¿por qué has hecho perder el tiempo "?

"Perder el tiempo nada", replicó, "No tengo

Ningún hombre puede convertirse
en un
gran líder de hombr
s
a menos que tenga la leche
de la bondad humana en
su propio corazón, y los
conductores
por sugestión y de buen
ness, más bien que por
fuerza.

He estado yendo a la escuela y que ha sido mi maestro. Ahora sé que todos los argumentos que un comerciante puede traigo para arriba para no comprar, y además de que he sido perforar a mí mismo en confianza en sí mismo ".

Entonces el comerciante dijo: "Voy a hacer un poco de confesión de mi propia. Yo también he estado yendo a escuela, y tú has sido mi maestro. Tienes me enseñó una lección de persistencia que vale dinero para mí, y que te muestre mi agradecimiento voy a pagar la matrícula al darle una orden de espacio publicitario ".

Y esa fue la forma en que el Philadelphia Mejor cuenta de publicidad de América del Norte fue traído pulg Asimismo, marcó el comienzo de una reputación que ha hecho ese mismo joven una millonario.

Él tuvo éxito porque él deliberadamente encargó a su mente con la suficiente confianza en sí mismo para hacer que mente una fuerza irresistible. Cuando se sentó para hacer esa lista de doce nombres que él hizo algo que noventa y nueve personas de cada cien no tendrían hecho-que selecciona los nombres de aquellos a quienes él creía sería difícil de vender, porque entendía que de la resistencia que se reunirá con al tratar de venden vendrían fuerza y confianza en sí mismo. Él era una de las muy pocas personas que entienden que todos los ríos y algunos hombres están torcidos debido a siguiendo la línea de menor resistencia.

.....

Voy a hacer una digresión y aquí romper la línea de pensado por un momento mientras se graba una palabra de asesoramiento a las esposas de los hombres. Recuerde, estas líneas son

destinados sólo para las esposas, maridos y no son espera a leer lo que aquí se establece abajo.

De haber analizado más de 16.000 personas, la mayoría de los cuales estaban casados los hombres, tengo aprendido algo que puede ser de valor para las esposas. Dejar me declaro mi pensamiento en estas palabras:

Lo tienes en tu poder para enviar su marido lejos a su trabajo o su actividad o su profesión cada día con un sentimiento de confianza en sí mismo que lo llevará con éxito en los momentos difíciles del día y llevarlo a casa de nuevo, por la noche, sonriendo y feliz. Uno de mis conocidos de años anteriores casado con una mujer que tenía una dentadura postiza. Un día su mujer dejó caer sus dientes y se rompió la placa. La marido recogió los pedazos y comenzó a examinar ellos. Él mostró tal interés en ellos que su esposa dijo:

"Se podría hacer un juego de dientes como los que si tomado la decisión de hacerlo ".

Este hombre era un agricultor cuyas ambiciones nunca tuvo lo llevó más allá de los límites de su pequeña granja hasta su esposa hizo ese comentario. Ella se acercó y se sentó la mano en el hombro y le animó a probar su mano en la odontología. Ella finalmente lo convenció de hacer el principio, y hoy es uno de los más destacados y dentistas exitosas en el estado de Virginia. Sé él también, porque él es mi padre!

Nadie puede predecir las posibilidades de logro a disposición del hombre cuya esposa se sitúa en la espalda y le insta a grande y mejor esforzarse, porque es un hecho bien conocido de que una mujer puede despertar a un hombre para que él realizará casi hazañas sobrehumanas. Es su derecho y su deber de

animar a su marido, e instarlo en en digna
empresas hasta que él haya encontrado su lugar en el
mundo. Se le puede inducir a poner adelante esfuerzo mayor
que puede cualquier otra persona en el mundo. Hazle
creen que no hay nada dentro de la razón está más allá de su poder
de logros y le pondrás por haber prestado un
servicio que va a recorrer un largo camino para ayudarle
ganar en la batalla de la vida.

.

Uno de los hombres más exitosos de su línea en
América le da todo el crédito por su éxito a su esposa.
Cuando se casaron, escribió un credo que
firmó y colocó sobre su escritorio. Esta es una copia de
el credo:

Yo creo en mí mismo. Creo en las personas que trabajan
conmigo. Creo en mi empleador. Yo creo en mi
amigos. Creo en mi familia. Yo creo que Dios
me va a prestar todo lo que necesito con el que
éxito si hago todo lo posible para ganar a través de fieles
y servicio honesto. Yo creo en la oración y lo haré
nunca cerrar los ojos al dormir sin rezar por
guía divina a fin de que voy a ser paciente
con otras personas y tolerante con aquellos que lo hacen
No crea lo que yo hago. Creo que el éxito es la
como resultado de un esfuerzo inteligente y no depende
de la suerte o prácticas desleales o traidor
amigos, compañeros de los hombres o de mi empleador. Creo que
va a salir de la vida exactamente lo que he puesto en ella,
Por lo tanto, voy a tener cuidado de comportarme
hacia los demás como me gustaría que actúen hacia
mí. No voy a calumniar a los que no me gusta. Yo

No lo haré ligera mi trabajo, no importa lo que yo pueda ver
otros haciendo. Yo tomaré el mejor servicio de
que soy capaz porque me he comprometido
mí mismo para tener éxito en la vida y sé que el éxito
siempre es el resultado de la conciencia y eficiente
esfuerzo. Por último, voy a perdonar a los que me ofenden
porque me doy cuenta de que a veces me tropiezo
otros y necesitaré su perdón.

Firmado

La mujer que escribió este credo era una práctica
psicólogo de la primera orden. Con la influencia y
guía de una mujer como una compañera cualquier hombre
podría alcanzar el éxito notable.

Analizar este credo y te darás cuenta de cuán libremente
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 cuenta sin
el desarrollo de la actitud positiva que atraiga a
le gente que le ayudarían en su lucha por la
éxito.

Esto sería una espléndida credo para cada
vendedor de adoptar. No estaría mal sus posibilidades de
éxito si se adoptaron. Adopción Mere, sin embargo, es
no es suficiente. Debe practicarlo! Leer una y
otra vez hasta que lo sepa de memoria. A continuación, repita por lo menos
una vez al día hasta que haya literalmente transformado en
su estructura mental. Guarde una copia del mismo antes de que usted lo
un recordatorio diario de su compromiso para practicarlo. Por
Al hacerlo se van a realizar un uso eficiente de la
principio de la auto-sugestión como un medio para desarrollar
Confianza en sí mismo. No importa lo que se diga
acerca de su procedimiento. Sólo recuerde que es su

negocio para tener éxito, y esta creencia, si se domina y aplicada, irá una manera larga hacia ayudar usted.

Usted aprendió en la Lección Dos que cualquier idea que fijar firmemente en su mente subconsciente, por repetida afirmación, se convierte automáticamente en un plan o proyecto que utiliza un poder invisible en dirigir tus esfuerzos hacia la consecución del objetivo llamado - en el plan.

También ha aprendido que el principio a través de que usted puede fijar cualquier idea que usted elija en su mente que se llama Auto-sugestión, que significa simplemente un sugerencia de que usted da a su propia mente. Fue este principio de la auto-sugestión que Emerson tenía en mente cuando escribió:

"Nada puede traerle la paz pero usted mismo!"

Usted podría recordar que nada puede traer que el éxito, pero usted mismo. Por supuesto, usted necesitará el la cooperación de los demás, si tu objetivo es alcanzar el éxito de un naturaleza de largo alcance, pero nunca se tiene que cooperación a menos que vitalizar su mente con la actitud positiva de confianza en sí mismo.

Tal vez usted se ha preguntado por qué algunos hombres ascender a puestos altamente remunerados, mientras que otros los alrededor de ellos, que tienen la mayor cantidad de entrenamiento y que aparentemente realizan el mismo trabajo, no te adelantes. Seleccione las dos personas de estos dos tipos que se elegir, y estudiarlos, y la razón por qué uno avances y el otro está todavía será muy obvio para usted. Usted encontrará que el que avances 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 confianza en sí mismo es contagiosa, sino que está impulsando, es persuasiva, sino que atrae otros.

Si usted quiere una cosa
hecho así, llamad en
a
alguna persona ocupada a
hacerlo. Las personas
ocupadas son
generalmente la más
esmerado y
a fondo en todo lo
hacer.

Usted también encontrará que el que no lo hace avanzar muestra claramente, por la expresión de su rostro, por la postura de su cuerpo, por la falta de vivacidad en su paso, por la incertidumbre con la que habla, que él carece de confianza en sí mismo. Nadie va a pagar mucho atención a la persona que no tiene confianza en sí mismo.

Él no atrae a los demás, porque su mente es un fuerza negativa que repele más que atrae.

En ningún otro campo de la actividad hace auto-la confianza o la falta de ella juegan un papel importante como parte como en el campo del arte de vender, y no lo hace necesita ser un analista de carácter para determinar la momento en que se reúna con él, si un vendedor tiene esta cualidad de la confianza en sí mismo. Si él tiene los signos su influencia se escriben sobre él. Él inspira con confianza en él y en los bienes que se vendiendo el momento en que habla.

Venimos, ahora, hasta el punto en que usted es listo para apoderarse del principio de auto-sugestión y hacer uso directo de la misma en el desarrollo de sí mismo en un persona positiva y dinámica y autosuficiente. Eres instruido para copiar la fórmula siguiente, firmarlo y comprometerse a la memoria:

FORMULA AUTOCONFIANZA

Primera: Yo sé que tengo la capacidad de lograr el objeto de mi propósito definido, por lo tanto exijo de mí mismo persistente, agresiva y continua acción hacia su consecución.

En segundo lugar: Me doy cuenta de que los pensamientos dominantes de mi mente finalmente reproducirse en el exterior, acción corporal, y poco a poco se transforman en la realidad física, por lo tanto, me centraré

Mi mente durante treinta minutos diarios sobre la tarea de pensando 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.

En tercer lugar: Ya sé que a través del principio de auto-sugerencia, cualquier deseo que persistentemente tengo en mi mente finalmente buscará expresión a través de algunos medios prácticos para darse cuenta de ello, por lo tanto, deberá dedicar diez minutos todos los días para exigir de mí mismo el desarrollo de los factores mencionados en las dieciséis lecciones de este curso de lectura en la Ley del éxito.

Cuarto: He asignado claramente y por escrito por un descripción de mi propósito definido en la vida, para la próximos cinco años. He puesto un precio a mi servicios para cada uno de estos cinco años, un precio que Tengo la intención de ganar y recibir, a través de la estricta aplicación del principio de eficiente, servicio satisfactorio que voy a hacer en avanzar.

Quinto: Soy plenamente consciente de que ninguna riqueza o posición puede durar mucho tiempo, a menos construida sobre la verdad y la justicia, Por lo tanto, voy a participar en ninguna transacción que no beneficia a todos aquellos a quienes afecta. 1 voluntad éxito al atraer a mí las fuerzas que deseo usar, y la cooperación de otras personas. Lo haré induzca a otros a servirme, porque lo haré primera servirles. Voy a eliminar el odio, la envidia, los celos, el egoísmo y el cinismo a través del desarrollo el amor para toda la humanidad, porque sé que un actitud negativa hacia los demás nunca puede traer me 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 memoria y repetir en voz alta una vez al día con plena fe que influirá gradualmente toda mi vida para que me convertiré en un exitoso y feliz trabajador en mi campo de actividad.

Firmado

Antes de firmar su nombre a esta fórmula de maquillaje asegúrese de que tiene la intención de llevar a cabo sus instrucciones. Espalda de esta fórmula se encuentra una ley que nadie puede explicar. La psicólogos se refieren a esta ley como Auto-sugestión y dejar las cosas así, pero usted debe tener en cuenta un punto sobre el que no hay incertidumbre, y que es la hecho de que todo lo que esta ley es lo que realmente funciona!

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 apagar vida si erróneamente aplicada, por lo que será este principio de auto-sugerencia que conducen la ladera de la montaña de la paz y prosperidad, o abajo en el valle de la miseria y la pobreza, de acuerdo con la aplicación que hacen de ella. Si usted llena su mente con la duda y la incredulidad en su capacidad de lograr, entonces el principio de auto-sugerencia toma este espíritu de incredulidad y lo configura en su mente subconsciente como tu pensamiento dominante y poco a poco te atrae en el remolino de fracaso. Pero, si usted llena su mente con Auto-radiante la confianza, el principio de la auto-sugestión toma esta la creencia y la erige como su dominante de pensamiento y de le ayuda a dominar 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 auto-sugestión, déjame un tomo corto camino en el principio del hábito, a través de la ayuda de los cuales usted puede fácilmente aplicar el principio de auto-sugerencia en cualquier dirección y para cualquier propósito de ningún tipo.

Hábito surge de medio ambiente; dejar de hacer el lo mismo o pensando los mismos pensamientos o repetir las mismas palabras una y otra vez. El hábito puede ser comparado con el surco de un disco fonográfico, mientras la mente humana puede compararse a la aguja que se ajusta en esa ranura. Cuando cualquier hábito ha sido bien formado, a través de la repetición de pensamiento o acción, la mente tiene una tendencia a unirse y seguir la curso de ese hábito tan de cerca como el fonógrafo aguja sigue el surco en el registro de cera.

El hábito se crea por la dirección de una o varias veces más de los cinco sentidos de la vista, el oído, el olfato, sabor y sentimiento, en una dirección dada. Es a través este principio de repetición que la adicción a las drogas nocivas se forma. Es a través de este mismo principio que el deseo por la bebida embriagante se transforma en un hábito.

Después de costumbre ha sido bien establecido que se controlar de forma automática y dirigir nuestra actividad corporal, en donde 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 su pensamientos a lo largo de una línea deseada hasta que se haya formado el hábito que le eche mano de ustedes y continuar,

voluntariamente, para dirigir sus esfuerzos a lo largo de la misma línea.

El objeto de la escritura y la repetición de la Auto-fórmula de confianza es para formar el hábito de hacer confianza en sí mismo el pensamiento dominante de la mente hasta que el pensamiento se ha encajado a fondo en su mente subconsciente, a través del principio de hábito.

Usted aprendió a escribir, dirigiendo en varias ocasiones la músculos de su brazo y la mano sobre ciertos contornos conocido como las cartas, hasta que finalmente usted formó el hábito de rastreo de 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 del hábito tomar posesión de la facultades de la mente de la misma manera como lo hará influir en los músculos físicos de su cuerpo, a medida que puede llegar fácilmente mediante el dominio y la aplicación de esta lección de confianza en sí mismo. Cualquier declaración que en repetidas ocasiones hacer a ti mismo, o cualquier deseo que usted profundamente planta en su mente a través de la reiterada declaración, voluntad eventualmente buscará expresarse a través de su físico, esfuerzos hacia el exterior del cuerpo. El principio de la costumbre es la fundamento mismo sobre el que esta lección sobre la Libre la confianza se construye, y si usted va a entender y Siga las instrucciones establecidas en la presente lección se pronto saber más acerca de la ley de la costumbre, de la primera-conocimiento directo, que podría ser enseñado por un mil lecciones como ésta.

Usted tiene muy poco la concepción de las posibilidades que se encuentran durmiendo en su interior, a la espera, pero el despertando la mano de la visión para despertar usted, y usted Nunca tener una mejor concepción de esas posibilidades a menos que desarrolle suficiente confianza en sí mismo para la elevación

Una casa es algo

que no se pueden comprar.

Usted puede comprar casa, pero

sólo una mujer puede hacer

de un hogar.

que por encima de las influencias comunes de su presente medio ambiente.

La mente humana es una maravillosa, misteriosa pieza de maquinaria, un hecho del que me recordaron algunas Hace meses cuando tomé Ensayos de Emerson y vuelva a leer su ensayo sobre Leyes Espirituales. Una cosa extraña sucedido. Vi en ese ensayo, que había leído las puntuaciones de veces anteriormente, mucho de lo que yo nunca había notado antes. Vi más en este ensayo de lo que había visto durante lecturas previas debido a que el desenvolvimiento de mi mente desde la última lectura había preparado yo interpreto más.

La mente humana está constantemente desarrollando, como el 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 incontestables preguntas, pero el grado de desenvolvimiento parece variar de acuerdo con la naturaleza del individuo y el grado en el que mantiene su mente en el trabajo. Una mente que se ve obligado o persuadido para el pensamiento analítico, día parece seguir desplegando y desarrollando mayor poder de interpretación.

Abajo, en Louisville, Kentucky, vive el señor Lee Cook, un hombre que prácticamente no tiene piernas y tiene que rueda a sí mismo alrededor en un carro. A pesar del hecho que el Sr. Cook ha estado sin piernas desde su nacimiento, que es el dueño de una gran industria y un millonario a través de sus propios esfuerzos. Se ha demostrado que un hombre puede se llevan muy bien y sin piernas, si tiene un pozo desarrollado confianza en sí mismo.

En la ciudad de Nueva York se puede ver una fuerte joven con cabeza de poder sin discapacidad y, sin piernas, rodar a sí mismo por la Quinta Avenida todas las tardes,

con la gorra en la mano, rogando por la vida. Su cabeza es tal vez como el sonido y como capaz de pensar como el promedio.

Este joven podría duplicar todo lo que el Sr. Cook, de Louisville, ha hecho, si él pensaba de sí mismo como Mr. Cook piensa de sí mismo.

Henry Ford posee más millones de dólares que se necesitará siempre o utilizar. No hace muchos años, fue trabajando como obrero en un taller mecánico, con muy poca escolarización y sin capital. Decenas de hombres, algunos de ellos con mejores cerebros organizados que los suyos, trabajado cerca de él. Ford lanzó fuera de la pobreza conciencia, la confianza desarrollada en sí mismo, pensado en el éxito y alcanzado. Los que trabajaban alrededor de él podría haber hecho así tenían que pensaban como lo hizo.

Milo C. Jones, de Wisconsin, fue atacado por con parálisis hace unos años. Tan malo fue el accidente cerebrovascular que no podía darse vuelta en la cama o mover un músculo de su cuerpo. Su cuerpo físico fue inútil, pero hay había nada de malo en su cerebro, por lo que comenzó a funcionar en serio, probablemente por primera vez en su existencia. Acostado de espaldas en la cama, el Sr. Jones hizo que el cerebro crea un propósito definido. Que propósito era prosaico y lo suficientemente humilde como en la naturaleza, pero que fue definido y que era un propósito, algo que él 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 para ayudarlo, excepto una mente sana y un montón de confianza en sí mismo, Milo C. Jones extendió la nombre y la reputación de "Little Pig Salchicha" todo los Estados Unidos, y acumulado una fortuna además.

Todo esto fue logrado después de la parálisis tenía
hecho imposible para él trabajar con las manos.

Donde prevalece el pensamiento de alimentación puede ser encontrado!

Henry Ford ha ganado millones de dólares y es
sigue haciendo millones de dólares cada año debido a que
creído en Henry Ford y transformado que la creencia
en un propósito definido y apoyado tal fin con un
plan definido. Los otros operarios que trabajaron a lo largo de
con Ford, durante los primeros días de su carrera,
nada visioned pero un sobre de pago semanal y que
era todo lo que siempre tienen. Exigieron nada fuera de
lo común de sí mismos. Si desea obtener más ser
Asegúrese de exigir más de sí mismo. Tenga en cuenta que esta
la demanda se debe hacer en ti mismo!

Me viene a la mente un poema muy conocido cuya
autor expresa una gran verdad psicológica:

Si piensa que está vencido, lo estás;
Si piensas que no te atreves, no lo hace;
Si gusta ganar, pero piensas que no puedes,
Lo es casi seguro que no lo harás.

Si piensas que perderás has perdido,
Porque del mundo encontramos
El éxito comienza con la voluntad de un hombre -
Todo está en el estado de ánimo.

Si usted piensa que está outclassed, usted es -
Tienes que pensar arriba para levantarse.
Tienes que estar seguro de ti mismo antes
Usted puede nunca 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 memoria y utilizarlo como parte de su trabajo equipo en el desarrollo de la confianza en sí mismo.

En algún lugar de tu maquillaje hay una "sutil algo "que, si se despierta por la adecuada fuera de la influencia, que llevaría a las alturas de logro como usted tiene nunca antes previsto. Así como un jugador principal puede apoderarse de una violín y hacer que instrumento para difundir la más hermoso y fascinantes acordes de la música, por lo que hay alguna influencia externa que puede echar mano de tu mente y haré que va adelante en el campo de su elegido esfuerzo y tocar una sinfonía gloriosa de éxito. No el hombre sabe qué fuerzas ocultas se encuentran latentes dentro de ti. Usted, usted mismo, no sabe cuál es su capacidad de logro, y que nunca se sabe hasta que llegue en contacto con ese estímulo particular que despierta a una mayor acción y amplía su visión, desarrolla su confianza en sí mismo y lo hace avanzar con una el deseo más profundo de lograr.

No es razonable esperar que algunos declaración, una idea o alguna palabra estimulante de este Lectura Curso sobre la ley del éxito servirá como el 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 te conducirá, finalmente, a su ansiado meta de la vida. Es extraño, pero cierto, que la mayor parte menudo importantes puntos de inflexión de la vida vienen a lo sumo

momentos inesperados y en las formas más inesperadas. Yo tener en mente un ejemplo típico de cómo algunos de los experiencias aparentemente sin importancia de la vida a menudo se convierten ser el más importante de todos, y yo estoy en relación Esta facilidad, ya que muestra, también, lo que un hombre puede lograr cuando se despierta a una comprensión más completa del valor de la confianza en sí mismo. El incidente al que Me refiero ocurrió en la ciudad de Chicago, mientras que yo estaba participado 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 saludé le dijo: "He venido a ver al hombre que escribió este pequeño libro, "mientras se quitaba de su bolsillo un copia de un libro titulado La confianza en sí, que tuve escrito muchos años antes. "Debe haber sido la mano del destino ", continuó," que se coló este libro en el bolsillo de la tarde de ayer, porque estaba casi listo para salir y hacer un agujero en el lago Michigan. Había aproximadamente llegado a la conclusión de que todo y de todos, incluyendo a Dios, tenían por yo hasta que leí este libro, y me dio una nueva punto de vista y me trajo el coraje y la esperanza que me sostuvo durante la noche. Me hice a la mente que si podía ver al hombre que escribió este libro él podría ayudarme a ponerme de pie otra vez. Ahora, estoy aquí y me gustaría saber lo que puede hacer para un hombre como yo ".

Mientras hablaba me había él estado estudiando de pies a cabeza, y soy sincero al admitir que abajo el fondo de mi corazón yo no creía que hubiera nada que podría hacer por él, pero no me di desee decírselo. La mirada vidriosa en sus ojos, las líneas de el desaliento en el rostro, la postura de su cuerpo,

LA sólo hombre que

no se equivoca es

el hombre que nunca hace

nada. Hacer no ser

miedo de errores prov-

Iding usted no hace

el mismo dos veces.

-Roosevelt.

crecimiento de los diez días de barba en su rostro, el nervioso
manera acerca de este hombre todo me transmitió la
impresión de que era inútil, pero yo no tenía la
corazón para decirle así, por lo tanto, le pidió que se sentara
y dime toda su historia. Yo le pedí que fuera
perfectamente franco y decirme, tan cerca como sea posible,
lo que lo había llevado hasta el borde irregular de la vida.
Le prometí que después de haber escuchado toda su historia que
que luego le dirá si o no puedo estar de
servicio a él. Relató su historia, en la larga detalle,
la suma y la sustancia de la que fue esto: Él tenía
invertió toda su fortuna en una pequeña manufactura
negocio. Cuando la guerra mundial se inició en 1914, fue
imposible para él para conseguir las materias primas necesarias
en la operación de su fábrica, y que por lo tanto no.
La pérdida de su dinero le rompió el corazón y tan perturbado
su mente que él dejó a su esposa e hijos y se convirtió en
un vagabundo. Había meditado realmente sobre su pérdida hasta que
había alcanzado el punto en el que estaba contemplando
suicidio.

Después de que él había terminado su relato, le dije: "Yo
han escuchado con mucho interés, y
Me gustaría que hubiera algo que yo pudiera hacer para
ayudarle, pero no hay absolutamente nada ".

Se convirtió en tan pálida como él 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 durante unos segundos y luego dijo:

"Si bien no hay nada que yo pueda hacer por ti,
hay un hombre en este edificio a quien quiero
presentarle, si lo desea, que puede ayudarlo a recuperar
su fortuna perdida y poner de nuevo en sus pies

de nuevo. "Estas palabras apenas habían caído de los labios cuando se levantó de un salto, me agarró por las manos y dijo: "Por el amor de Dios me llevó a este hombre."

Es alentador observar que había pedido este "Por el amor de Dios." Esto indicó que todavía había un chispa de esperanza en su pecho, así que lo tomó de la brazo y lo llevó a cabo en el laboratorio donde mi pruebas psicológicas en el análisis del carácter eran llevado a cabo, y se quedó con él en frente de lo que parecía ser una cortina sobre una puerta. Tiré de la cortina y descubierta un espejo de altura en la que vio mismo de pies a cabeza. Apuntando el dedo en la vidrio dije:

"Allí está el hombre a quien he prometido presentarte. No es el único hombre en el mundo que puede poner de nuevo en sus pies otra vez, y, a menos usted se sienta y se familiaricen con ese hombre, como nunca lo conoció antes, podría muy bien ir a una y `perforar un agujero" en Lago Michigan, ya que será de ningún 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, estudiado a sí mismo de la cabeza a pie por unos momentos, y luego dio un paso atrás, se redujo la cabeza y comenzó a llorar. Yo sabía que la lección había ha llevado a casa, así que me lo llevé de nuevo al ascensor y lo despidieron. No esperaba volver a verlo, y yo dudaba de que la lección sería suficiente para ayudar a recuperar su lugar en el mundo, porque él parecía estar 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 apenas lo reconoció. Estaba caminando con brío, con la cabeza inclinada hacia atrás. Ese viejo cambiando, la postura, nervioso de su cuerpo había desaparecido. Estaba vestido con ropa nueva de la cabeza a los pies. Miró próspera y sintió próspero. Él me detuvo y me contó lo sucedido para provocar su rápida transformación de un estado de fracaso absoluto a uno de esperanza y promesa.

"Yo estaba en mi camino a su cargo", expliqué, "para lograr que la buena noticia. Salí por la mismo día en que yo estaba en su oficina, una hacia abajo y hacia afuera vagabundo, ya pesar de mi apariencia me vendí a una salario de \$ 3,000.00 al año. Piense en ello, el hombre, tres mil dólares al año! Y mi empleador avanzó me suficiente dinero con el que comprar una nueva ropa, como se puede ver por ti mismo. Él también avanzó me un poco de dinero para enviar a casa con mi familia, y estoy una vez más en el camino hacia el éxito. Parece una soñar cuando pienso que hace tan sólo unos días que había perdido la esperanza y la fe y el valor, y era en realidad pensando en el suicidio.

"Yo venía a decirte que uno de estos días, cuando usted está menos me esperaba, yo te lo pagaré otra visita, y cuando lo hago. Voy a ser un éxito hombre. Yo traigo conmigo un cheque firmado en blanco y pagadero a usted, y usted puede llenar en el monto porque me has salvado de mí mismo presentarme a mí mismo - que yo que nunca sabía hasta que me paré frente a ese espejo y señaló el verdadero yo ".

Como que el hombre dio media vuelta y se marchó en el concurrido calles de Chicago que vi, por primera vez en mi vida,

lo que la fuerza y el poder y la mentira posibilidad escondido en la mente del hombre que nunca ha descubierto la valor de la confianza en sí mismo. Entonces y allí me hice a la importa que yo también me paraba delante de esa misma espejo y señalar con un dedo acusador a mí mismo por no haber descubierto la lección que tuve ayudado a otro para aprender. Yo 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 determinación para ayudar a hombres y mujeres a descubrir el fuerzas que están durmiendo en su interior. El libro que tiene en sus manos es una prueba definitiva de que mi propósito se está llevando a cabo.

El hombre cuya historia he relatado es ahora el presidente de una de las más grandes y de mayor éxito preocupaciones de su tipo en América, con un negocio que se extiende de costa a costa y de Canadá a México.

Poco después del incidente sólo relacionados, un mujer vino a mi oficina para su análisis personal. Ella entonces era un maestro en las escuelas públicas de Chicago. Yo le dio un cuadro de análisis y le pidió que llenarlo. Ella había estado trabajando en la carta, pero unos pocos minutos cuando volvió a mi escritorio, devolvió la carta y le dije: "Yo no creo que yo llene esto." Pregunté qué ella había decidido no complete la tabla y ella respondió: "Para ser perfectamente franco con usted, uno de las preguntas en esta carta me puso a pensar y me Ahora sé lo que me pasa, por lo tanto, creo que necesario que 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 la copia de publicidad para uno de los más grandes

agencias en el país y su ingreso en el momento en que ella escribí mi fue de \$ 10,000.00 al año.

Esta mujer me envió un cheque para cubrir el costo de mi cuota de análisis, porque sentía que la cuota había sido ganado, a pesar de que yo no la convirtan en el servicio que por lo general me hacen mis clientes. Es imposible cualquier persona para predecir lo aparentemente insignificante incidente puede llevar a un punto de inflexión importante en la carrera, pero no se puede negar el hecho de que éstos "puntos de inflexión" se pueden reconocer más fácilmente por aquellos que tienen la confianza bien redondeado a cabo en a sí mismos.

Una de las pérdidas irreparables a la raza humana radica en la falta de conocimiento que existe una clara método a través del cual autoconfianza puede ser desarrollado en cualquier persona de inteligencia promedio. ¿Qué una pérdida incalculable para la civilización que los hombres jóvenes y las mujeres no se les enseña este conocido método de desarrollar confianza en sí mismo antes de que completen su escolarización, porque ninguno hay que carece de fe en sí mismo es muy educado en el sentido propio del término.

Oh, qué gloria y satisfacción sería la patrimonio feliz del hombre o la mujer que podía tirar la cortina de miedo que se cierne sobre el ser humano raza y apaga la luz del sol de la comprensión de que La confianza en sí lleva, dondequiera que está en pruebas.

Cuando los controles de miedo, logro notable se convierte en un imposible, un hecho que trae a la mente 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. El miedo trae la superstición y la superstición es la daga con la que hipocresía asesina el alma ".

En frente de la máquina de escribir en la que estoy escribiendo

Amor, la belleza, la alegría y la

adoración son para
siempre

edificio, derribando

y reconstrucción la

fundación de cada

el alma del
hombre.

los manuscritos de este Curso de Lectura cuelga un signo con la siguiente redacción, en grandes letras:

"Día a día en todo lo que estoy haciendo más exitoso ".

Un escéptico que leer ese signo preguntó si realmente creía "eso" y yo le respondí: "Por supuesto que no. Todo alguna vez lo hizo para mí fue que me ayude a salir de la hulla minas, 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 positivo pensó que este signo trae, 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 yo sería un fracaso, y hasta ahora mis miedos han sido completamente realizada ".

Te condenas a ti mismo a la pobreza, la miseria y el fracaso, o vas en coche en dirección al alturas del gran logro, únicamente por los pensamientos usted piensa. Si la demanda de éxito del mismo y la espalda esta demanda con acción inteligente que está seguro de ganar. Tenga en cuenta, sin embargo, que hay una diferencia entre exigir el éxito y sólo simplemente deseen para ello. Usted debe saber lo que esta diferencia es, y tomar ventaja de ello.

¿Te acuerdas de lo que la Biblia dice (búsquelo, en algún lugar en el libro de Mateo) sobre los que tener fe como un grano de mostaza? Ir a la tarea de desarrollar confianza en sí mismo con al menos esa cantidad la fe, si no más. No importa "lo que van a decir" porque puede ser que también sabe que "ellos" serán de poca ayuda para usted en su ascenso por la ladera de la montaña de

vida hacia el objeto de su propósito definido. Usted tener dentro de ti todo el poder que necesita con el que conseguir lo que 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 todo largo de los siglos. Cuando realmente te conoces a ti mismo sabrá que no es nada tonto en colgar un letrero en frente de ustedes que dice así: "Día a día en todos los sentidos me estoy volviendo más exitoso ", con debido disculpas al francés que hizo que este lema popular. No tengo miedo de colocar este tipo de sugerencia frente a mi escritorio, y lo que es más que el punto, no tengo miedo de creer que así será influir en mí para que yo llegaré a ser más positiva y ser humano agresiva.

Hace más de veinticinco años he aprendido mi primera lección en la construcción de confianza en sí mismo. Una noche, estaba sentado ante una chimenea abierta, escuchando una conversación entre algunos hombres de edad avanzada, sobre el tema del capital y el trabajo. Sin invitación que me uní en la conversación y dijo algo sobre los empleadores y los empleados para resolver sus diferencias sobre el oro Regla de base. Mis observaciones atrajeron la atención de uno de los hombres, que se volvió hacia mí, con una mirada de sorpresa en su rostro y dijo:

"¿Por qué, usted es un niño brillante, y si usted desea ir y conseguir una escolarización que le haga su marca en el mundo ".

Esos comentarios se cayó en oídos "fértil", a pesar de que esa fue la primera vez que alguien me había dicho nunca que yo era brillante, o que yo podría lograr cualquier cosa vale la pena

mientras que en la vida. El comentario me puso a pensar, y la más me permití a mi mente, para que habiten sobre ese pensamiento tanto más seguro estaba de que el comentario estaba de espaldas de es una posibilidad.

Podría decirse con verdad que todo lo que el servicio He traducido el mundo y todo lo bueno que lograr, deben ser abonados al que fuera de la mano remarcar.

Sugerencias de este tipo son a menudo de gran alcance, y no obstante, por lo que cuando son deliberadas y auto-expresado. Vuelve, ahora, a la confianza en sí mismo formula y dominarlo, porque te llevará a la "Poder interno" de su propia mente, donde se toca un la fuerza que se puede hacer para llevarte a lo más alto de la escalera del éxito.

Otros creerán en ti sólo cuando usted cree en ti mismo. Lo harán "en sintonía" en sus pensamientos y siente hacia usted al igual que usted se siente hacia sí mismo. La ley de la telepatía mental se encarga de esto. Eres transmitiendo continuamente * sombrero que usted piensa de sí mismo, y si no tienes fe en ti mismo que otros escogerán las vibraciones de sus pensamientos y confundirlos por su propia cuenta. Una vez que entender la ley de la salud mental telepatía y usted sabrá por qué autoconfianza es el segundo de los Quince Leyes del Éxito.

Usted debe ser advertido, sin embargo, para aprender el diferencia entre confianza en sí mismo, que se basa al conocimiento de lo que sabe y lo que usted puede hacer, y el egoísmo, que sólo se basa en lo que usted desea que usted sabía o podía hacer. Aprende el diferencia entre estos dos términos o usted hará mismo boresome, ridículo y molesto a la gente de la cultura y el entendimiento. La autoconfianza es algo que nunca debe ser proclamado o

anunció excepto a través de un rendimiento inteligente de hechos constructivos.

Si usted tiene confianza en sí mismo los que te rodean se descubrir este hecho. Y harán el descubrimiento. Ellos se sentirán orgullosos de su estado de alerta en haber tomado la descubrimiento, y usted será libre de la sospecha de egotismo. Oportunidad nunca acecha a la persona con una estado altamente desarrollado del egoísmo, sino de ladrillo turnos y palabras feas hacen. Formas Oportunidad afinidades mucho más fácil y rápidamente con confianza en sí mismo de lo que lo hace con el egoísmo. Auto-alabanza nunca es un buen medida de autosuficiencia. Téngalo en cuenta y dejar su confianza en sí mismo habla sólo a través de la lengua de servicio constructivo dictadas, sin aspavientos ni ráfaga.

La autoconfianza es el producto del conocimiento. Conócete a ti mismo, sabes lo mucho que sabes (y cómo poco), ¿por qué usted lo sepa, y cómo se va a utilizar ella. "Cuatro-agitadores" vienen a la pena, por lo tanto, no pretender saber más de lo que realmente sabe. No hay uso de la simulación, ya que cualquier educada persona va a medir con bastante precisión que después de escuchar usted habla durante tres minutos. Lo que realmente se hará hablar en voz tan alta que lo que "denuncia" que son no lo hará ser escuchado.

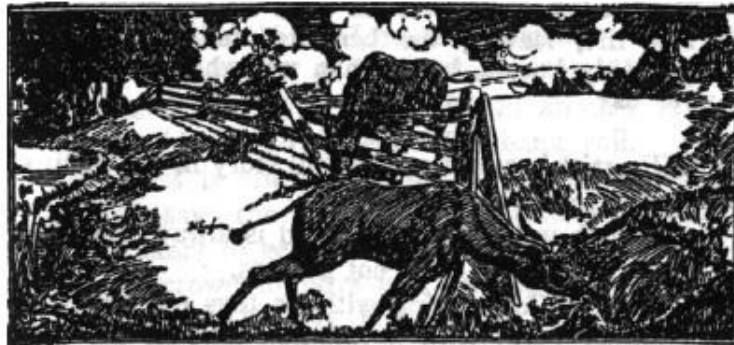
Si usted presta atención a esta advertencia, los últimos cuatro páginas de ésta lección puede marcar uno de los más importantes puntos de inflexión de su vida.

Cree en ti mismo, pero no se lo diga al mundo lo que usted puede hacer-SHOW IT!

Ahora está listo para la Lección Cuatro, que se que dar el siguiente paso en la escalera del éxito.

Descontento

Una Visita Abierta por la lección con el autor



El marcador se sitúa en la puerta de entrada de la Vida y escribe "Poor Fool" en la frente de los sabios hombre y "Pobre pecador" en la cima de la santo.

El misterio supremo del universo es la vida! Nosotros
comeherewithoutourcon envió, desde encewe qu
No lo sé! Nos vamos sin nuestro consentimiento,
dónde, no lo sabemos!
Estamos eternamente tratando de resolver este gran enigma
de la "vida", y, para qué y en qué
terminar?
Eso nos pone en esta tierra por un definitivo
razón no puede haber ninguna duda de cualquier pensador. Mayo
¿No será posible que el poder que nos coloca
herewillknow wh thuswhenwepass wi attodo
más allá de la Gran División?
¿No sería un buen plan para dar al Creador
quien nos puso aquí en la tierra, el crédito por haber
enoughintelligencetok nowwhattodo wi así
después pasamos, o bien, debemos asumir la
inteligencia y la capacidad de controlar el futuro
life in our own way n? May it not be possible that
wecanco - operar wi ththe C reatorvery
inteligentemente asumiendo para controlar nuestra conducta

en esta tierra a fin de que podamos ser
entre sí y hacer todo el bien que podamos
maneras que podamos en esta vida, dejando el
toonewhoprobablykno ws, betterthan
que es mejor para nosotros?

decente para
en todos los
en lo sucesivo
nosotros, ¿qué

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 está siempre
alcanzando hacia fuera para que el que no posee.

El niño pequeño, jugando con sus juguetes en el suelo,
ve a otro niño con un tipo diferente de juguete y
inmediatamente trata de poner las manos sobre ese juguete.

La niña (crecido de altura) cree que la otra
ropa de mujer más convirtiéndose en que su propia y conjuntos
a duplicarlas.

El hijo varón (crecido de altura) ve a otro hombre con
una colección más grande de los ferrocarriles o los bancos o
mercancía y dice a sí mismo: "¡Qué suerte!
¡Qué suerte! ¿Cómo puedo separarlo de su
pertenencias? "

F. W. Woolworth, los Cinco y diez centavos tienda
rey, se puso de pie en la Quinta Avenida de Nueva York y
miró hacia arriba a la altura del edificio Metropolitana 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 se erige como un
símbolo temporal de la naturaleza del hombre para sobresalir el
obra de otros hombres. UN MONUMENTO A LA
VANIDAD DEL HOMBRE, CON pero poco más
Justificar su existencia!

.....

El pequeño vendedor de periódicos rasgados en la calle se encuentra,
con la boca abierta, y envidias del hombre de negocios como

que posa de su automóvil en la acera y comienza en su oficina. "¡Qué feliz sería," el vendedor de periódicos dice a sí mismo: "si yo era dueño de una Lizzie." Y, la Hombre de negocios sentado en su escritorio en el interior, piensa cómo feliz sería si pudiera añadir otro millón dólares a su rodillo del banco ya overswollen.

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, las jugosas rojas colgando peligrosamente alta en la parte superior del árbol se ven mucho más tentador, y hasta el árbol que va a ir.

El hombre casado tiene una mirada tímida en el damas vestidas con delicadeza en la calle y piensa cómo afortunado que sería si su esposa fuera tan bonita como ellos. Tal vez ella es mucho más bonita, pero echa de menos que belleza, porque, bueno, porque "la hierba es siempre más verde al otro lado de la cerca. "La mayoría de divorcio casos surgen de la tendencia del hombre a escalar la valla en pastizales del otro compañero.

.

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 un vestido para que coincidan. Esto exige nuevos zapatos y manguera y guantes y otros accesorios que se ejecutan en un gran proyecto de ley mucho más allá de los medios de su hu sband.

El hombre anhela un hogar-sólo un poco de casa normal de salir en el borde del bosque. Él construye, pero

no es completa, sino que debe contar con arbustos y flores y paisajismo para ir con ella. Aún no se ha completado; él debe tener una hermosa valla alrededor de él, con un camino de entrada de grava.

Esto exige un automóvil y un garaje en el que a la casa de ella.

Todos estos pequeños detalles se han añadido, pero sin aprovechar! El lugar se ha quedado pequeña. Él debe tener un casa con más habitaciones. El Ford Coupe debe ser sustituye por un sedán de Cadillac, por lo que habrá espacio para empresa en los recorridos de esquí de fondo.

Una y otra vez la historia, hasta el infinito!

.....

El joven recibe un salario suficiente para él y su familia mantener bastante cómodo. Entonces viene una promoción y un adelanto de sueldo de un mil dólares al año. ¿Se encontraba el extra de mil dólares de distancia, en la cuenta de ahorros y seguir viviendo como antes? Él no hace nada por el estilo. Inmediatamente se debe operar en el coche viejo por uno nuevo uno. Un porche se debe agregar a la casa. La esposa necesita un nuevo vestuario. La tabla debe ajustarse con mejor comida y más de lo mismo. (Lástima su pobre gemido estómago.) Al final del año es él mejor con el aumento? No es nada de eso! Cuanto más obtiene más quiere, y la regla se aplica a la hombre con millones lo mismo que al hombre que tenía sino un pocos miles.

El joven elige a la chica de su elección, creyendo que no puede vivir sin ella. Después de que él la consigue él no está seguro de que puede vivir con ella. Si un hombre sigue siendo un soltero que se pregunta por qué él es tan estúpido como a privarse de los placeres de la vida matrimonial. Si él

se casa, se pregunta cómo se le ocurrió coger con la
guardar el tiempo suficiente para "arpón" de él.

Y el dios del Destino grita "¡Oh necio, necio 0!
Estás condenado si lo haces y estás condenado si lo
NO. "

En cada cruce de caminos de la vida los diablillos de
El descontento de pie en las sombras de la parte de atrás-
suelo, con una mueca de burla en el rostro, llorando
cabo "Toma el camino de su propia elección! Nos pondremos
usted en el final! "

.....

Por fin el hombre se desilusiona y comienza a
aprenden que la felicidad y la alegría no son de este
mundo. Entonces comienza la búsqueda de la contraseña que
se abrirá la puerta a él en algún mundo de la que
No sabe. Seguramente debe haber felicidad en el
otro lado de la Gran División. En la desesperación de su
cansado, corazón agobiada convierte a la religión para la esperanza y
estímulo.

Pero sus problemas no han terminado, sino que son simplemente
comenzando!

"Ven a nuestra tienda y aceptar nuestro credo", dice
una secta ", y usted puede ir directamente al cielo después de
la muerte. "Pobre hombre duda, se ve y se escucha. Luego
oye la llamada de otro tipo de religión cuya
líder dice:

"No te metas en el otro campo, o te vas recto
al infierno! Sólo rociar agua sobre la cabeza, pero nosotros
empujar todo el camino bajo, por lo tanto asegurando a salvo
paso a la tierra de la promesa ".

En medio de reclamos sectarios y contra-
afirma Pobre hombre se vuelve indeciso. Sin saber
si desea activar una u otra manera, se pregunta que

marca de la religión ofrece el pasaje forma más segura, hasta que
La esperanza se desvanece.

"Yo cuando era joven
lo hizo con entusiasmo frecuentes
Doctor y Santa y oído
gran argumento
Sobre él y sobre, pero
eternamente
Salió por la misma puerta
en qué parte me fui ".

Siempre buscando pero nunca encuentra - por lo tanto podría ser
describedman'sstruggleforHappinessand
El contentamiento. Trata una religión tras otro,
finalmente unirse a la "Iglesia Grande", que el mundo tiene
llamado el "Damned". Su mente se convierte en un eterno
signo de interrogación, buscando aquí y allá por una respuesta
a las preguntas - "¿De dónde y hacia dónde"

"Los hombres mundanos esperanza
establecidos
sus corazones en las
Resulta Ashes-o prospera;
y anon,
Al igual que la nieve en el desierto de
Cara Polvoriento
Encender un poco de hora o dos
se ha ido ".

La vida es una pregunta eterna!
Por lo que más queremos es siempre en el
distancia embrionario del futuro. Nuestro poder-
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 no ya desearlo!

Afortunado es la joven que se entera de esto gran verdad y mantiene su amante siempre adivinando, siempre a la defensiva para que no puede perderla.

Nuestro autor favorito es un héroe y un genio hasta nos encontramos con él en persona y aprendemos la triste verdad de que, después de todo, él es sólo un hombre. "¿Con qué frecuencia debemos aprender esta lección? Los hombres dejan de interesarnos cuando encontramos sus limitaciones. El único pecado es limitación. Tan pronto como alguna vez llegar a las limitaciones de un hombre, es todo de nuevo con él. "-EMERSON.

Qué bella es la montaña allá en el distancia, pero, en el momento que nos acercamos a ella encontramos que ser nada más que una colección de rocas y miserable la suciedad y los árboles.

Fuera de esta verdad creció el adagio muy repetida "La familiaridad engendra desprecio."

Belleza y Felicidad y alegría son los estados de la mente. Nunca se puede disfrutar, sino por visión de lejos. La pintura más bella del Rembrandt se convierte en una mera mancha de pintura embadurnado si llegamos muy cerca de él.

Destruye la esperanza de los sueños inconclusos en el hombre de corazón y se ha terminado.

El momento en que un hombre deja de apreciar la visión de logro futuro que está a través. La naturaleza ha construido hombre para que su más grande y sólo duradera felicidad es lo que se siente en la búsqueda de algunos todavía objeto inalcanzado. La anticipación es más dulce que la realización. Lo que está en cuestión no satisface. La satisfacción sólo duradera es la que viene a la Persona que mantiene viva en su corazón la esperanza de

logro futuro. Cuando esa esperanza muere escribir FINIS a través del corazón humano.

.

Mayor incoherencia de la vida es el hecho de que la mayoría de aquello que creemos que no es cierto. Russel Conwell escribió la conferencia más popular jamás entregada en el Idioma Inglés. Él 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, para que oportunidad se puede encontrar en la proximidad de uno de nacimiento. Tal vez! pero, ¿cuántos crees?

Oportunidad se puede encontrar donde quiera que uno realmente la busca, y en ninguna otra! Para la mayoría de los hombres la picking se ve mejor en el otro lado de la valla. Cómo inútil exhortar uno para probar su suerte en el pequeña casa de la ciudad cuando es la naturaleza del hombre en busca de oportunidad en alguna otra localidad.

No te preocupes porque la hierba parece más dulce en Al otro lado de la valla. Naturaleza pretende que así sea. Así Qué nos seducen y nos novio para la tarea de toda la vida de crecimiento a través de la lucha.

LA más alta compacto
podemos hacer con nuestro
compañero es: Que se haga
la verdad entre nosotros dos
para siempre.

-Emerson

LA LEY DE ÉXITO

EN DIECISEIS LECCIONES

La enseñanza, por primera vez en el
Historia del Mundo, el Verdadero Philos-
ophy sobre la que todo el Éxito Personal
se construye.



POR
Napoleón Hill



1928

PUBLICADO POR
EI PRENSA RALSTON UNIVERSIDAD
Meriden, CONN.

Copyright , 1928, POR
Napoleón Hill

Reservados todos los
derechos

Impreso en U.S.A

Lección Cuatro

El hábito del ahorro



EL único favor duradera
que el padre puede
conferir al niño
es el de ayudar a la
niño a ayudarse a sí
misma.

LA LEY DEL ÉXITO

Lección Cuatro

El hábito del ahorro

"El hombre es una combinación de carne, hueso, las células de la sangre, el cabello y el cerebro. Estos son los materiales de construcción fuera de las cuales da forma, a través de la Ley de la costumbre, su propia personalidad ".

Asesorar uno para ahorrar dinero sin describir cómo ahorrar sería algo así como la elaboración del imagen de un caballo y de la escritura debajo de ella: "Este es un caballo ". Es obvio 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 guarde es:

"¿Cómo puedo hacerlo?"

El ahorro de dinero es solamente 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 Hábito, da forma a su propia personalidad. A través de la repetición,

cualquier acto incurrido en un par de veces se convierte en un hábito, y la mente parece ser nada más que una masa de motivar a las fuerzas que crecen fuera de nuestros hábitos cotidianos.

Cuando una vez fijado en la mente un hábito voluntariamente uno impulsa a la acción. Por ejemplo, seguir una determinada ruta a su trabajo diario, o para algún otro lugar que visita con frecuencia, y muy pronto el hábito se ha formó y su mente le llevará por una ruta sin el pensamiento de su parte. Por otra parte, si se inicia a cabo con la intención de viajar a otro dirección, sin tener la idea de que el cambio en rutas constantemente en mente, usted se encontrará siguiendo la ruta antigua.

Los oradores públicos han encontrado que el contar sobre y otra vez de una historia, que puede estar basada en pura ficción, pone en juego la Ley de hábito, y muy pronto se olvidan de si-la historia es verdadera o no.

PAREDES DE LIMITACIÓN construye a través de HABITO

Millones de personas van por la vida en la pobreza y quieren porque han hecho un uso destructivo de la Law of Habit. No entender bien la Ley de Hábito o la ley de la atracción a través del cual "como atrae a lo semejante ", los que permanecen en la pobreza rara vez dan cuenta de que están donde están, como resultado de sus propios actos.

Fije en su mente el pensamiento de que su capacidad es limitada a una capacidad de ganancia dada y usted nunca ganar 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 usted se sentirá "deslizamiento" hasta finalmente llegará a ser tan cercado por el miedo a POBREZA (uno de los seis temores básicos) que oportunidad ya no tocar a su puerta; su doom será sellado; tu destino fijo.

La formación del hábito de ahorrar no significa que limitará su capacidad de generar ingresos, sino que significa todo lo contrario - que se aplicará esta ley a fin de que que no sólo conserva lo que usted gana, en un de manera sistemática, sino que también le pone en el camino de mayor oportunidad y te da la visión, el auto-la confianza, la imaginación, el entusiasmo, la iniciativa y liderazgo en realidad para aumentar su la capacidad para ganar.

La indicación de esta gran ley de otra manera, cuando se entender a fondo la Ley de hábito que usted podría asegurar que usted mismo éxito en el gran juego de la hacer dinero "jugando los dos extremos de ese juego contra el medio ".

Usted procede de esta manera:

En primer lugar, a través de la ley del Jefe definido tu objetivo establecer, en su mente, una, descripción definida exacta de lo que usted quiere, incluyendo la cantidad de dinero que se propone ganar. Su mente subconsciente se hace cargo de esta imagen que usted ha creado y lo utiliza como un plano, esquema o mapa por el cual moldear sus pensamientos y acciones en planes prácticos para alcanzar el objeto de su principal objetivo o propósito. A través de la Ley de hábito de mantener el objeto de su Definido objetivo principal fijado en su mente (en la forma se describe en la Lección Dos hasta que se convierte con firmeza y permanentemente implantado allí. Esta práctica se dest-

roy la conciencia de pobreza y establecer, en su lugar, una conciencia de prosperidad. Que se va a empezar a EXIGIR la prosperidad, usted comenzará a esperarlo, se comenzará a prepararse para recibirlo y para utilizar que la pavimentación con prudencia, por lo tanto 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 de disposición, en su declaración por escrito de su Definido objetivo principal, para guardar una proporción definida de todo el dinero que usted gana.

Por lo tanto, como el aumento de ganancias, su ahorros, del mismo modo, el aumento de la proporción.

Por siempre instando a sí mismo en y exigente de su auto se incrementó el poder adquisitivo, por un lado, y poniendo sistemáticamente de lado una cantidad definida de todos sus ingresos, por su parte, pronto llegar al punto en el que haya eliminado todas limitaciones imaginarias de su mente y usted entonces será así empezar a trabajar en el camino hacia financiera independencia.

Nada podría ser más práctico o más fácilmente consumado que esto!

Invierta el funcionamiento de la Ley de la costumbre, por establecer en su mente el temor a la pobreza, y muy, pronto este miedo reducirá su capacidad de ganancia, hasta que, usted será apenas capaz de ganar el dinero suficiente para cuidar de sus necesidades reales.

Los editores de periódicos podrían crear una situación de pánico en el plazo de una semana, llenando sus columnas con noticias artículos relativos a las quiebras de empresas reales de la país, a pesar del hecho de que aunque algunas empresas com-

en comparación con el número total de la existencia, de hecho fracasar.

Las denominadas "olas de criminalidad" son en gran medida el producto del periodismo sensacionalista. Un solo asesinato caso, cuando explotado por los periódicos de la país, a través de los titulares alarmistas, es suficiente para iniciar una "ola" regular de hechos similares en varios localidades. Después de la repetición en los diarios de la historia del asesinato de Hickman, casos similares comenzaron a ser informado de otras partes del país.

Somos las víctimas de nuestros hábitos, no importa quién que somos o lo que puede ser nuestro insultos vida. Cualquier idea de que se fija deliberadamente en la mente, o cualquier idea de que es permitido erigirse en la mente, como el resultado de sugerencia, el medio ambiente, la influencia de las asociadas, etc, es seguro que hacernos caer en actos que ajustarse a la naturaleza de la idea.

Forme el hábito de pensar y hablar de la prosperidad y la abundancia, y muy pronto el material evidencia de éstos empezará a manifestarse en la naturaleza de la más amplia oportunidad y nuevo e inesperado oportunidad.

Los iguales se atraen! Si usted está en el negocio y tienen formado el hábito de hablar y de pensar "Qué estar mal" negocio será malo. Uno pesimista, siempre que se le permita continuar su influencia destructiva el tiempo suficiente, puede destruir la trabajar de media docena de hombres competentes, y lo hará estableciendo a la deriva en las mentes de sus asociados la pensado en 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 son un humano
imán y usted son
constantemente atraer a
usted personas cuyo
personajes armonizar
con el suyo propio.

"WETALKANDTHINKONLYOF
ABUNDANCIA AQUÍ. SI USTED TIENE UN CUENTO DE
AY POR FAVOR MANTENGA TI, ya que no lo quiero ".

Ninguna empresa de negocios quiere que 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 para vagar alrededor de su lugar de trabajo, por la sencilla razón de que uno esa persona va a destruir la utilidad de los alrededor de él.

En decenas de miles de casas el tema general de conversación es la pobreza y de la miseria, y eso es justo lo que que están recibiendo. Ellos piensan de la pobreza, se habla de la pobreza, aceptan la pobreza como su suerte en la vida. Ellos razón de que debido a que sus antepasados eran pobres antes de ellos, también, deben seguir siendo pobres.

La conciencia de la pobreza se formó como resultado del hábito de pensar y temer la pobreza. "Lo! lo que yo temía ha llegado a mí. "

LA ESCLAVITUD DE LA DEUDA

La deuda es un amo despiadado, un enemigo mortal del hábito del ahorro.

La pobreza, por sí 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 estos dos capataces crueles están prácticamente condenadas a fracaso.

Ningún hombre puede hacer su mejor trabajo, ningún hombre puede expresar a sí mismo en términos que inspiran respeto, nadie puede crear o llevar a cabo un propósito definido en la vida, con pesada deuda que pende sobre su cabeza. El hombre que está obligado en la esclavitud de la deuda es tan impotente como

el esclavo que está atado por la ignorancia, o por real cadenas.

El autor tiene un amigo muy cercano cuyos ingresos es de \$ 1,000 al mes. Su esposa le encanta la "sociedad" y trata para hacer una proyección de 20.000 dólares para un ingreso de \$ 12.000, con el resultado de que este pobre hombre suele ser de unos \$ 8.000 en deuda. Cada miembro de su familia tiene el "gasto hábito" de haber adquirido este de la madre. La hijos, dos niñas y un niño, ahora son de la edad cuando se está pensando en ir a la universidad, pero esto es imposible a causa de las deudas del padre. El resultado es disensiones entre el padre y sus hijos 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 hacia abajo y propiedad de otra persona a causa de las deudas. La acumulación de deudas es un hábito. Se inicia en un pequeño forma y crece hasta proporciones enormes lentamente, paso a paso, hasta que finalmente se hace cargo de uno de muy alma.

Miles de jóvenes empiezan su vida matrimonial con deudas innecesarias que pesan sobre sus cabezas y nunca logran salir de debajo de la carga. Después de la novedad del matrimonio comienza a desaparecer (como suele no) la pareja comienza a sentir la vergüenza de la miseria, y este sentimiento crece hasta que conduce, a menudo, para abrir la insatisfacción con otra, y, finalmente, a la corte de divorcio.

Un hombre que está obligado por la esclavitud de la deuda no tiene tiempo o la inclinación para establecer o hacer ejercicio ideales, con el resultado que se desplaza hacia abajo con el tiempo hasta que se finalmente comienza a establecer limitaciones en su mente, y de éstos se cubre a sí mismo detrás de la cárcel

muros de miedo y duda de la que nunca escapa.

Ningún sacrificio es demasiado grande como para evitar la miseria de deuda!

"Piense en lo que le debe a sí mismo ya los que dependen de usted y resolver que no hay hombre de deudor ", es el consejo de un hombre muy exitoso cuyas primeras ocasiones fueron destruidos por la deuda. Este hombre llegó a él a tiempo para sacudirse el hábito de comprar lo que no necesitaba y, finalmente, trabajado su manera de salir de la esclavitud.

La mayoría de los hombres que desarrollan el hábito de la deuda no se ser 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 la tendencia de atraer a su víctima más y 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. La hombre que se convierte irremediamente en deuda es presa de este miedo de 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 estas son por lo diferentes, que merecen estar aquí descrito, de la siguiente manera:

1. Hay deudas contraídas por los lujos que convertirse en una pérdida total.

2. Hay deudas contraídas en el curso de profesional de comercio o negocio que representan servicio o mercancía que se puede convertir de nuevo en activos.

La primera clase de deudas es la de ser evitado. La segunda clase se puede se permitía, siempre que el uno incurrir las deudas usa el juicio y no va

más allá de los límites de la limitación razonable. La momento en que uno compra más allá de sus limitaciones que entra en el reino de la especulación, y la especulación se traga más de las víctimas de lo que enriquece.

Prácticamente todas las personas que viven más allá de su medios se ven tentados a especular con la esperanza de que pueden recuperar, en una sola vuelta de la rueda de la fortuna, por decirlo así, la totalidad de su endeudamiento. La rueda generalmente se detiene en el lugar equivocado y, lejos de que se encuentren fuera de la deuda, la gente como indulge en la especulación están vinculados más estrechamente como esclavos de deuda.

El temor a la pobreza rompe la fuerza de voluntad de sus víctimas, y luego se sienten incapaces de restaurar sus fortunas perdidas, y, lo que es aún más triste, pierden toda ambición de librarse de la esclavitud de la deuda.

No pasa un día que no se puede ver una cuenta en los periódicos de por lo menos un suicidio como el resultado de la preocupación por las deudas. La esclavitud de la deuda provoca más suicidios cada año que el resto de causas combinado, que es un leve indicio de la crueldad del miedo a la pobreza.

Durante la guerra, millones de hombres se enfrentaron a la primera trincheras de línea sin inmutarse, sabiendo que la muerte podría alcanzarlos en cualquier momento. Esos mismos hombres, cuando frente al miedo a la pobreza, a menudo se estremecen y fuera de pura desesperación, que paraliza la razón, a veces suicidarse.

La persona que está libre de deudas puede azotar la pobreza y alcanzar el éxito financiero sobresaliente, pero, si él está obligado por las deudas, tal logro es más que una posibilidad remota, y nunca una probabilidad.

El miedo a la pobreza es un estado negativo, destructivo de

mente. Por otra parte, un estado de ánimo negativo tiene un tendencia a atraer a otros estados similares de la mente. Para ejemplo, el temor a la pobreza puede atraer el miedo a La mala salud, y estos dos pueden atraer el miedo de la vieja La edad, por lo que la víctima se encuentra afectada por la pobreza, en los problemas de salud y, de hecho envejecer mucho antes de la momento en que debe comenzar a mostrar los signos de la edad edad.

Millones de tumbas sin nombre, inoportunas han sido llenado por este cruel estado mental conocido como el miedo de Pobreza!

Hace menos de una docena de años un joven llevó a cabo una posición de responsabilidad con el National City Bank, de La ciudad de Nueva York. A través de vivir por encima de sus ingresos que contraído una gran cantidad de deudas que le causó que preocuparse hasta que este hábito destructivo comenzó a aparecer en su trabajo y él fue despedido del banco de servicio.

Consiguió otra posición, a menos dinero, pero sus acreedores lo avergonzó por lo que decidió dimitir e irse a otra ciudad, donde esperaba para escapar de ellos hasta que él había acumulado suficiente dinero para pagar su deuda. Los acreedores tienen un manera de localizar a los deudores, por lo que muy pronto estuvieron cerca de la mano de este joven, cuyo empleador encontrado enteró de su endeudamiento y lo despidió de su posición.

Luego buscó en vano para el empleo para dos meses. Una fría noche se fue a la parte superior de uno de los edificios altos en Broadway y saltaron. Deuda había cobrado otra víctima.

OMS dicho usted lo

no se podía hacer? y,

qué gran logro

tiene él en su haber que

le da derecho a utilizar el

palabra "Imposible" así

libremente?

Cómo dominar el miedo a la pobreza

Para avivar el miedo a la pobreza hay que tener dos pasos muy definidos, proporcionando uno está en deuda. En primer lugar, dejar el hábito de comprar a crédito, y siga esta por gradualmente pagar las deudas que ya tiene incurren.

Estar libre de la preocupación de la deuda que están listos para renovar los hábitos de la mente y el re-dirigir su rumbo hacia la prosperidad. Adoptar, como parte de su definitiva objetivo principal, el hábito del ahorro un proporción regular de sus ingresos, incluso si esto no más de un centavo de dólar por día. Muy pronto este hábito se comenzar a tomar posesión de su mente y lo harás realidad obtener alegría de ahorro.

Cualquier hábito puede interrumpirse mediante la construcción en su colocar algún otro y más deseable hábito. La Hábito "gasto" debe ser reemplazado por el "ahorro" hábito por todos los que logran la independencia financiera.

El mero hecho de interrumpir un hábito indeseable no es suficiente, como tales hábitos tienen una tendencia a reaparecer a menos que el lugar que antes ocupaban en la mente es ocupado por algún otro hábito de una naturaleza diferente.

La interrupción de un hábito deja un "agujero" en la mente, y este agujero se deben llenar con algún otra forma de hábito o la anterior volverá y reclamar su lugar.

A lo largo de este curso muchas psicológica fórmulas, que el estudiante se ha solicitado a memorizar y practicar, se han descrito. Lo harás encontrar una fórmula de este tipo en la Lección Tres, el objeto de la que es el desarrollo de confianza en sí mismo.

Estas fórmulas pueden ser asimilados por lo que convertido en una parte de su maquinaria mental, a través de la Law of Habit, si se quiere seguir las instrucciones para su uso que acompañan a cada una de ellas.

Se supone que usted está tratando de lograr independencia financiera. La acumulación de dinero es no es difícil después de que una vez que haya dominado el miedo de Pobreza y desarrollado en su lugar el hábito de la Ahorro.

El autor de este curso sería en gran medida decepcionado al saber que cualquier alumno del curso dio la impresión de cualquier cosa en este o cualquiera de los demás lecciones que el éxito se mide por los dólares solo.

Sin embargo, el dinero sí representa un importante factor 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 edad, del materialismo a un hombre no es más que tantos granos de arena, que pueden ser sopladados atropelladamente por todo viento ^ parásita de las circunstancias, a menos que sea atrincherado detrás del poder del dinero!

El genio puede ofrecer muchos beneficios a los que tomar posesión de ella, pero el hecho sigue siendo que el genio sin dinero para darle una expresión no es más que una, honor vacío como un esqueleto.

El hombre sin dinero es a merced de la hombre que lo tiene!

Y esto va, independientemente de la cantidad de capacidad que pueda poseer, el entrenamiento que ha tenido o el nativo genio con el que fue dotado por la naturaleza.

No hay escape del hecho de que la gente se que pesan en gran medida a la luz de los saldos bancarios,

no importa quién eres o lo que puede hacer. La primera cuestión que se plantea, en la mente de la mayoría de la gente, cuando se encuentran con un extraño, es, "¿Cuánto dinero tiene él?" Si él tiene el dinero es recibido en las casas y oportunidades de negocio son arrojados a su manera. Todo tipo de la atención se prodigó sobre él. 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, su la ropa no se presionan, el cuello está sucio, y él muestra claramente los signos de las finanzas empobrecidos, ¡ay ser su suerte, por la multitud que pasa intervendrá en sus dedos de los pies y soplar el humo de la falta de respeto en su rostro.

Estas no son declaraciones bonitas, pero tienen una la virtud - que son verdaderas!

Esta tendencia a juzgar a la gente por el dinero que tiene, o su poder para controlar el dinero, no se limita para cualquier clase de personas. Todos tenemos un toque de la misma, si reconocemos el hecho o no.

Thomas A. Edison es uno de los más conocidos y la mayoría de los inventores respetados en el mundo, sin embargo, no es una tergiversación de los hechos decir que tendría mantenido un oscuro personaje prácticamente desconocido no había seguido la costumbre de conservar su recursos y demostrado su capacidad de ahorrar dinero.

Henry Ford nunca habría llegado a la primera base con su "carruaje sin caballos" si no hubiera desarrollado, muy temprano en la vida, el hábito del ahorro. Por otra parte, tenía El Sr. Ford no conserva sus recursos y cubierto mismo detrás de su poder que habría sido "Tragado" por sus competidores o aquellos que codiciosamente deseado para llevar a su negocio lejos de él, hace mucho tiempo, muchos años.

Más de un hombre ha recorrido un largo camino hacia la

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 cada año, debido a la falta de capital de reserva para casos de emergencia, es estupendo. Para este una de las causas se deben más de los fracasos en los negocios que a todas las otras causas combinadas!

Fondos de reserva son esenciales en el éxito la operación de los negocios!

Del mismo modo, Cuentas de Ahorro son esenciales para éxito por parte de los individuos. Sin un ahorro financiar los individuo sufre de dos maneras: en primer lugar, por incapacidad para aprovechar las oportunidades que vienen sólo a la persona con un poco de dinero en efectivo, y, en segundo lugar, por vergüenza debido a alguna emergencia inesperada llamando por dinero en efectivo.

Podría decirse, además, que el individuo sufre en todavía un tercio respecto al no desarrollar el hábito de la El ahorro, por falta de algunas otras calidades esencial para el éxito que crecen fuera de la práctica de el hábito del ahorro.

Las monedas de cinco, diez y veinticinco centavos que la media persona permite deslizarse a través de sus dedos lo haría, si salvado sistemática y correctamente puesto a trabajar, finalmente traerá la independencia financiera.

Por cortesía de un edificio prominente y Loan Association la siguiente tabla ha sido compilado, que muestra lo que un ahorro mensual de \$ 5.00, \$ 10.00, \$ 25.00 o \$ 50.00 ascenderá a al final de diez años. Estas cifras son alarmantes cuando uno viene que considerar el hecho de que la persona promedio gasta de \$ 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,

La manera increíble su dinero crece

AHORRA \$ 5 al mes

(Sólo 17 centavos de dólar por día)

	Monto Guardado	Lucro	Savings Plus ganancias	Retirada Valor
Primero año.\$	60.00	\$ 4.30	\$ 64.30	\$ 61.30
Segundo año.\$	120.00	\$ 16.55	\$ 136.55	\$ 125.00
Tercero año.\$	180.00	\$ 36.30	\$ 216.30	\$ 191.55
Cuarto año. \$	240.00	\$ 64.00	\$ 304.00	\$ 260.20
Quinto año. \$	300.00	\$ 101.00	\$ 401.00	\$ 338.13
Sexto año. \$	360.00	\$ 140.00	\$ 500.00	\$ 414.75
Séptimo año.\$	420.00	\$ 197.10	\$ 617.10	\$ 495.43
Octavo año. \$	480.00	\$ 257.05	\$ 737.05	\$ 578.32
Noveno año.\$	540.00	\$ 324.95	\$ 864.95	\$ 687.15
10a años. \$	600.00	\$ 400.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00

AHORRA \$ 10 al mes

(Sólo 33 centavos de dólar por día)

	Monto Guardado	Lucro	Savings Plus ganancias	Retirada Valor
Primero año.\$	120.00	\$ 8.60	\$ 128.60	\$ 122.60
Segundo año.\$	240.00	\$ 33.11	\$ 273.11	\$ 250.00
Tercero año.\$	360.00	\$ 72.60	\$ 432.60	\$ 383.10
Cuarto año. \$	480.00	\$ 128.00	\$ 608.00	\$ 520.40
Quinto año. \$	600.00	\$ 202.00	\$ 802.00	\$ 676.25
Sexto año. \$	720.00	\$ 280.00	\$ 1,000.00	\$ 829.50
Séptimo año.\$	840.00	\$ 394.20	\$ 1,234.20	\$ 990.85
Octavo año. \$	960.00	\$ 514.10	\$ 1,474.10	\$ 1,156.64
Noveno año.\$	1,080.00	\$ 649.90	\$ 1,729.90	\$ 1,374.30
10a años. \$	1,200.00	\$ 800.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00

AHORRA \$ 25 al mes

(Sólo 83 centavos de dólar por día)

	Monto Guardado	Lucro	Savings Plus ganancias	Retirada Valor
Primero año.\$	300.00	\$ 21.50	\$ 321.50	\$ 306.50
Segundo año.\$	600.00	\$ 82.75	\$ 682.75	\$ 625.00
Tercero año.\$	900.00	\$ 181.50	\$ 1,081.50	\$ 957.75
Cuarto año. \$	1,200.00	\$ 320.00	\$ 1,520.00	\$ 1,301.00
Quinto año. \$	1,500.00	\$ 505.00	\$ 2,005.00	\$ 1,690.63
Sexto año. \$	1,800.00	\$ 700.00	\$ 2,500.00	\$ 2,073.75
Séptimo año.\$	2,100.00	\$ 985.50	\$ 3,085.50	\$ 2,477.13
Octavo año. \$	2,400.00	\$ 1,285.25	\$ 3,685.25	\$ 2,891.60
Noveno año.\$	2,700.00	\$ 1,624.75	\$ 4,324.75	\$ 3,435.75
10a años. \$	3,000.00	\$ 2,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00

AHORRA \$ 50 al mes

(Sólo \$ 1.66 al día)

	Monto Guardado	Lucro	Savings Plus ganancias	Retirada Valor
Primero año.\$	600.00	\$ 43.00	\$ 643.00	\$ 613.00
Segundo año.\$	1,200.00	\$ 165.50	\$ 1,365.50	\$ 1,250.00
Tercero año.\$	1,800.00	\$ 363.00	\$ 2,163.00	\$ 1,915.50
Cuarto año. \$	2,400.00	\$ 640.00	\$ 3,040.00	\$ 2,602.00
Quinto año. \$	3,000.00	\$ 1,010.00	\$ 4,010.00	\$ 3,381.25
Sexto año. \$	3,600.00	\$ 1,400.00	\$ 5,000.00	\$ 4,147.50
Séptimo año.\$	4,200.00	\$ 1,971.00	\$ 6,171.00	\$ 4,954.25
Octavo año. \$	4,800.00	\$ 2,570.50	\$ 7,370.50	\$ 5,783.20
Noveno año.\$	5,400.00	\$ 3,249.50	\$ 8,649.50	\$ 6,871.50
10a años. \$	6,000.00	\$ 4,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00

CADA fracaso, cada
adversidad, cada corazón-
dolor puede ser una bendición
disfrazado dotándolo
ablanda la animal
parte de nuestra naturaleza.

las reglas por las cuales el dinero se acumula son tan simple que cualquier persona puede seguir. La principal requisito indispensable es la voluntad de subordinar el presente para el futuro, mediante la eliminación de gastos innecesarios para lujos.

Un joven, que ganaba sólo \$ 20,00 un semana como chofer de un prominente banquero de Nueva York, fue inducida por el empresario para mantener un preciso cuenta de cada centavo que gasta en una semana. La Lo que sigue es una lista detallada de sus gastos:

Cigarrillos	\$ 0.75
La goma de mascar	0.30
Fuente de soda	1.80
Cigarros para los asociados	1.50
Imagen en movimiento muestran	1.00
Afeitados, incluyendo consejos	1.60
Periódicos, diarios y domingo ...	0.22
Zapato brilla	0.30
	\$ 7.47
Junta y habitación	\$ 12.00
Dinero en mano	0.53
	\$ 20.00

Estas cifras cuentan una historia trágica que puede ser que así aplicar a miles de otras personas en cuanto a la joven que mantiene esta cuenta. Sus ahorros reales de 20,00 dólares eran sólo 53 centavos de dólar. Pasó \$ 7.47 para artículos, cada uno de los cuales podría haber sido en gran medida reducido, y la mayoría de los cuales podrían haber sido eliminado por completo. De hecho, al afeitarse a sí mismo y

brillando sus propios zapatos, podría haber ahorrado cada centavo del \$ 7.47.

Ahora dé vuelta a la mesa compuesta por el edificio y la Asociación de Préstamo y observar lo que el ahorro de \$ 7.47 a la semana supondría. Supongamos que la cantidad este joven realmente salvado había sido sólo \$ 25,00 un mes, el ahorro se habría incrementado a la ajustada suma de \$ 5,000.00 para el final de los primeros diez años.

El joven en cuestión era veintiún años edad en el momento mantuvo esta cuenta de gastos. Por el Cuando llegó a la edad de treinta y un años podría han tenido una gran cantidad en el banco, si hubiera ahorrado \$ 25.00 al mes, y este ahorro tendría le trajo muchas oportunidades que habrían conducido 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 hacerse rico sólo por ahorrar unos cuantos dólares a la semana. Esto puede ser cierto lo suficiente, por lo que el razonamiento (Que no es muy lejos) pero el otro lado de la historia es que el ahorro de incluso una pequeña cantidad de lugares del dinero uno de cada posición en la que, a menudo, esta pequeña cantidad puede capacitará para tomar ventaja de las oportunidades de negocio que conducen directamente y con bastante rapidez a los servicios financieros independencia.

El cuadro anterior muestra lo que un ahorro de \$ 5.00 al mes será de al final de diez años debe ser copiado y pegado en el espejo, donde se va a mirar a la cara cada mañana cuando te y todas las noches como se jubile, siempre y cuando tengas no se ha adquirido el hábito de ahorro sistemático de dinero. Esta tabla debe reproducirse, en letras y figuras de una pulgada de alto, y se colocan en las paredes de cada

escuelas públicas en todo el país, donde pueda servir como un recordatorio constante para todos los niños de las escuelas de el valor del hábito del ahorro.

Hace algunos años, antes de dar a pensar seriamente en el valor del hábito del ahorro, este autor compone un cuenta el dinero h whic había deslizado a través de su dedos. La cantidad era tan alarmante que se tradujo en la redacción de esta lección, y añadiendo el hábito de la Almacenamiento como uno de los Quince Leyes del Éxito.

A continuación se presenta un detalle de este cuenta:

\$ 4,000.00	heredada, invertido en automóvil suministrar negocios con un amigo que perdió el monto total en un año.
3,600.00	dinero extra obtenido de artículos varios escribir para revistas y periódicos, todo gastado inútilmente.
30,000.00	obtenidos de la capacitación de 3.000 vendedores, con la ayuda de la ley del éxito filosofía, ha invertido en una revista lo cual no fue un éxito porque no hubo capital de reserva posterior de la misma.
3,400.00	dinero extra obtenido de público direcciones, conferencias, etc, todos los cuales se gastó ya 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 recibido, en asociaciones de crédito-vivienda, o en alguna otra manera tal que hubieran ganado compuesto. interés, se habría convertido en la suma de \$ 94,000.00 en el momento que se está escribiendo esta lección.

El autor no es víctima de ninguna de las habituales hábitos de disipación, como el juego, la bebida y la excesiva entretenido. Es casi increíble que un hombre cuyos hábitos de vida son razonablemente 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 \$ 94,000.00, que trabajan en interés compuesto, es suficiente para dar a cualquier hombre todos 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 Dirección que pronuncié en un banquete ofrecido a la empleados, y recuerdo claramente lo que pasó por mi mente cuando abrí la carta y vi el cheque. Yo había querido un automóvil nuevo y esta comprobación fue exactamente la cantidad requerida para el primer pago. Yo si hubiera pasado antes de que hubiera estado en mi mano y media segundos.

Tal vez esta es la experiencia de la mayoría de los personas. Ellos piensan más en cómo van a Gastan lo que tienen que sobre medios y medio de salvar. La idea del ahorro, y la auto-control y auto-sacrificio que debe acompañarlo, es siempre acompañado por pensamientos de un desagradable naturaleza, pero ¡oh, cómo lo hace una emoción de pensar en GASTO.

Hay una razón para esto, y esa razón es el hecho de que la mayoría de nosotros hemos desarrollado el hábito de Spen-

ding, descuidando 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 como 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 a menudo se repite, que es sino otra forma de decir lo que los científicos tienen Descubrimos que somos víctimas de nuestros hábitos.

El hábito de ahorrar dinero requiere más fuerza de la carácter que la mayoría de la gente ha desarrollado, para el razón por la que el ahorro significa la abnegación y el sacrificio de diversiones y placeres en las puntuaciones de diferentes maneras.

Por esta razón, uno muy que desarrolla el ahorro hábito adquiere, al mismo tiempo, muchas de las otras hábitos necesarios que conducen al éxito: especialmente auto-control, confianza en sí mismo, Coraje, Poise y Libertad del miedo.

¿Cuánto debe un salvamento?

La primera pregunta que se planteará es: "¿Cuánto Debe uno ahorrar? "La respuesta no puede darse en un pocas palabras, por tan sólo debe guardar depende de muchas condiciones, algunas de las cuales pueden estar dentro de uno de control y algunos de los cuales pueden no ser.

En términos generales, un hombre que trabaja por un salario debe prorratar sus ingresos sobre la manera siguiente:

Cuenta de Ahorros	20%
Living - Ropa, alimentos y albergue ..	50%
Educación	10%
Recreación	10%
Seguro de Vida	10%
	100%

CUIDADO análisis de

178 hombre que son
s

conocido para tener éxito

da a conocer el hecho de que

todo tenido fracasado muchos

veces antes de llegar.

The following, sin embargo, indicate the
distribución aproximada que el hombre medio
que realmente hace de sus ingresos:

Cuenta de Ahorros	NADA
Living - Ropa, alimentos y albergue ..	60%
Educación	0%
Recreación	35%
Seguro de Vida	5%
	100%

Bajo el tema de "recreación" se incluye, de
Por supuesto, muchos gastos que en realidad no
"Recrear", tales como el dinero gastado para las bebidas alcohólicas,
cenas y otros artículos similares que puedan
en realidad servir para socavar la propia salud y destruir
carácter.

Un analista experimentado de los hombres ha declarado que
podría decir de forma muy precisa, mediante el examen de un hombre
presupuesto mensual, ¿qué clase de vida que el hombre está viviendo;
por otra parte, que va a obtener la mayoría de su información
desde el un artículo de "recreación". Esto, entonces, es un
elemento que se observaba con tanto cuidado como el efecto invernadero
guardián vigila el termómetro que controla la
la vida y la muerte de sus plantas.

Los que guardan las cuentas presupuestarias a menudo incluyen un
elemento llamado "entretenimiento", que, en la mayoría de
de los casos, resulta ser un mal, ya que agota la
los ingresos en gran medida y cuando se lleven a exceso de mermar,
También, la salud.

Estamos viviendo, en este momento, en una época en que el elemento
de "entretenimiento" es del todo demasiado alto en la mayor parte
asignaciones presupuestarias. Decenas de miles de personas que
ganar no más de \$ 50.00 a la semana están gastando como

hasta un tercio de sus ingresos por lo que ellos llaman "Entretenimiento", que viene en una botella, con un etiqueta cuestionable en él, en cualquier lugar de \$ 6.00 a \$ 12.00 un cuarto. No sólo son estas personas imprudentes perdiendo 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 está diseñado como una prédica a la moral, o sobre cualquier otro tema. Estamos aquí tratar con hechos fríos que, en gran medida, constituyen los materiales de construcción fuera de las cuales El éxito puede ser creado.

Sin embargo, este es un lugar apropiado para indicar algunos hechos que tienen relación tan directa en la objeto de lograr el éxito que no pueden ser omitido sin debilitar todo este curso en general y esta lección en particular.

El autor de este curso no es un reformador! Tampoco lo es que un predicador de la moral, ya que este campo de esfuerzo útil está bastante bien cubierto por otros que, son trabajadores capaces. Lo que aquí se afirma, por lo tanto, es destinado como parte necesaria de un curso de filosofía cuyo propósito es marcar un camino seguro sobre el que uno puede viajar con el logro honorable.

Durante el año 1926 el autor se encontraba en asociación con el fallecido Don R. Mellet, que era, en ese momento, el editor de la Canton (Ohio) Diaria Noticias. El señor Mellet se interesó en la Ley de La filosofía del éxito, ya que ofrece, como él creía, sano consejo a los hombres jóvenes y mujeres jóvenes que Realmente deseo de salir adelante en la vida. A través de las páginas de el diario 'Noticias señor Mellet estaba llevando a cabo una feroz la batalla contra las fuerzas del inframundo de Cantón. 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 recopiló datos precisos acerca de la forma la mayor parte de la gente en Canton vivían.

En julio de 1926, el señor Mellet fue asesinado de emboscada, y cuatro hombres, uno de ellos un ex miembro de la fuerza de policía de Cantón, ahora están sirviendo vida oraciones en la Penitenciaría del Estado de Ohio por el delito.

Durante la investigación sobre las condiciones de criminalidad en Canton todos los informes fueron a la oficina del autor, y la los datos aquí descritos son, por lo tanto, sabe que absolutamente precisa.

Uno de los funcionarios de una gran planta industrial cuyo salario fue de \$ 6,000.00 al año pagó una Canton contrabandista un promedio de \$ 300.00 al mes para el licor (si "cosas" puede ser llamado licor) que utilizó para "entretener". Su mujer ha participado en estos "entretenimientos", que tuvo lugar en su propia casa.

Un cajero de pagar en un banco, cuyo salario era \$ 150.00 al mes, estaba gastando un promedio de \$ 75.00 por meses para el licor, y además de esta imperdonable pérdida de dinero, de un salario que no era demasiado grande en la mayoría, que viajaba a un ritmo y con un multitud que significó la ruina para él más adelante.

El superintendente de una gran manufactura planta, cuyo salario era de \$ 5,000.00 al año, y que debería haber sido el ahorro de por lo menos \$ 125.00 al mes, era en realidad ahorrar nada. Proyecto de ley de su contrabandista promedio \$ 150.00 al mes.

Un policía cuyo ingreso fue \$ 160.00 al mes estaba gastando más de \$ 400.00 al mes en las cenas, en un bar de carretera cerca-by. Cuando llegó la diferencia entre su legítimo ingreso y su gasto-real

ras es una pregunta que no refleja el crédito en particular el policía.

Un funcionario del banco cuyos ingresos, lo más cerca que pudo estimarse a partir de los impuestos sobre la renta de años anteriores informes, era alrededor de \$ 8,000.00 al año, había una publicación mensual la factura del contrabandista de más de \$ 500.00 durante el tres meses y que sus actividades fueron supervisados por el Investigadores mellett.

Un joven que trabajaba en una tienda por departamentos, con un salario de \$ 20.00 a la semana, estaba gastando un promedio de \$ 35.00 a la semana con un contrabandista. La asunción era que él estaba robando la diferencia de su empleador. Viejo nunca se niega esperaba este joven, a la vuelta de la esquina, aunque no se conoce con el autor sea o no que los dos han llegado juntos como todavía.

Un vendedor de una compañía de seguros de vida, cuya los ingresos no se conocía porque trabajaba en una comisión, estaba gastando un promedio de \$ 200,00 un mes con un contrabandista. No hay ningún registro de cualquier cuenta de ahorros fue encontrado, y se supone que él no tenía ninguno. Esta hipótesis fue confirmada posteriormente cuando la empresa para la que el joven trabajaba lo había arrestado por malversación de sus fondos. No duda de que estaba gastando el dinero que debe han entregado a la empresa. Actualmente cumple una larga condena en la Penitenciaría del Estado de Ohio.

Un muchacho joven que asistía a la escuela secundaria era gastar grandes sumas de dinero para el licor. La cantidad real era no se puede obtener por la razón de que él pagó en efectivo como él conseguido el licor, y los registros del contrabandista hicieron 'no, por lo tanto, revelar la cantidad real. A finales de este muchacho los padres lo 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 sobre el casa. Había robado y pasó más de \$ 300.00 de este dinero cuando se descubrió.

Este autor realizó una Mesa de Conferencias en cuarenta y uno escuelas secundarias, donde dio una conferencia una vez al mes durante toda la temporada escolar. Los directores de estas escuelas secundarias indicaron que menos del dos por ciento de los los estudiantes mostraron ninguna tendencia hacia el ahorro dinero, y un examen a través de la ayuda de un cuestionario elaborado a tal efecto revelado la hecho de que sólo el cinco por ciento de los estudiantes, de un total de 11.000, de la edad de la escuela secundaria, cree que el hábito del ahorro fue uno de los elementos esenciales para éxito.

No es de extrañar los ricos son cada vez más ricos y los pobres son cada vez más pobres!

Llame a este una declaración socialista, si se quiere, pero los hechos corroboran 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 ciento que entra en su posesión.

Hace muchos años, antes de la actual ola de la manía para pasar distribuidos en el país, F. W.

Woolworth ideó un método muy simple de la captura de las monedas de cinco y diez centavos que millones de personas lanzan de distancia para la basura, y su sistema le valió más de UN CIEN MILLONES DOLLARS en pocos años tiempo. Woolworth ha muerto, pero su sistema de ahorro de cinco y diez centavos continúa, y su patrimonio es cada vez mayor más y más grande.

Cinco y diez tiendas Cent suelen ser pintados con un frente de color rojo brillante. Es un color apropiado, para el rojo denota peligro. Cada cinco y diez centavos tienda es un

TODAS vendedores harán

bien en recordar que

no uno quiere cualquier
r-

cosa que alguien

mundo está tratando de
"conseguir

deshacerse
de ".

monumento impresionante que demuestra, con la mayor precisión, que uno de las faltas cardinales de esta generación es la
Hábito de gasto.

Todos somos víctimas de la costumbre!

Por desgracia para la mayoría de nosotros, que son criados por los padres que no tienen en absoluto la concepción de la la psicología de la costumbre, y, sin ser conscientes de su fallo, ayuda la mayoría de los padres y ABET su descendencia en el desarrollo del hábito de gasto por consumo excesivo 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 todos nosotros por la vida.

Fortunate, de hecho, es el niño cuyos padres tienen la previsión y la comprensión del valor, como constructor de 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 y no pudo contempla la recepción, y qué va a hacer con él?

¿Por qué, él comenzará a meditar en su propia mente en cómo se puede gastar el dinero. Decenas de cosas que que necesita, o piensa que necesita, parpadeará en la mente, pero es una apuesta más segura que nunca va a ocurrir a él (a menos que haya adquirido el hábito del ahorro) a hacer de este \$ 100,00 el comienzo de una cuenta de ahorros. Antes de que llegue la noche tendrá el 100,00 dólares gastados, o al menos se habrá decidido en su mente cómo es ir a gastarlo, lo que añade más leña al llama ya demasiado brillante del hábito de gastar.

Nos regimos por nuestros hábitos!

Se requiere fuerza de carácter, determinación y poder de decisión firme para abrir una cuenta de ahorros

y luego agregar a ella de forma regular, si es pequeño, porción de todo lo ingreso posterior.

Hay una regla por la que cualquier hombre puede determinar, con suficiente antelación, quiera o no siempre disfrutar de la libertad financiera y la independencia que está tan universalmente deseada por todos los hombres, y esto regla no tiene absolutamente nada que ver con la cantidad de uno de los ingresos.

La regla es que si un hombre sigue la sistemática hábito de ahorrar una proporción definida de todo el dinero que gana o recibe de otras maneras, que es prácticamente seguro para colocarse en una posición de financiero independence. If he saves nothing, las IES **ABSOLUTAMENTE SEGURO NUNCA** ser financieramente **INDEPENDIENTE**, no importa lo mucho que su ingreso puede ser.

La única excepción a esta regla es que un hombre que no salva, posiblemente, podría heredar tal gran suma de dinero que no podía pasar, o que podría heredar un fideicomiso que protegerlo para él, pero estas eventualidades son bastante remota, de modo es así, de hecho, que no se puede confiar en tal milagro ocurra a usted.

Este autor goza de un lugar conocido cercano con muchos cientos de personas en todo Estados Unidos y en algunos países extranjeros. Durante casi veinticinco años que ha estado viendo muchos de estos conocidos, y sabe, por lo tanto, a partir real experiencia, cómo viven, por qué algunos de ellos tienen fallaron, mientras que otros han tenido éxito, y las razones **POR TANTO** fracaso y el éxito.

Esta lista de conocidos cubre hombres que controlan cientos de millones de dólares, y en realidad propia muchos millones que han adquirido. También los hombres

que han tenido millones de dólares, todos los cuales pasan a través de sus dedos y que ahora están sin un centavo.

Para el propósito de mostrar el estudiante de esta filosofía sólo cómo la ley de la costumbre se convierte en una especie de punto crucial en el que el éxito o el fracaso vuelten, y exactamente por qué ningún hombre puede llegar a ser financieramente independiente sin desarrollar el hábito de AHORRO SISTEMÁTICO, los hábitos de vida de algunos de se describen estos muchos conocidos.

Vamos a comenzar con una historia completa, en su propia Es decir, 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 American Magazine, y es aquí reproducido a través de la cortesía de los editores de esa publicación.

La historia es verdad, en todos los sentidos, y ha sido incluido como parte de esta lección, porque el autor de la historia, el Sr. WC Freeman, está dispuesto a que su errores cometidos público con la esperanza de que otros pueden evitarlos.

"HE HECHO UN MILLÓN DOLLARS PERO NO HAN CONSEGUIDO UN CENTAVO "

Si bien es vergonzoso, sí, humillante, públicamente a confesar a un fallo pendiente que tiene hecho una buena oferta de un lío de mi vida hoy, No obstante, me he decidido a hacer esta confesión por el bien que puede hacer.

Voy a confesarlo de cómo dejé que deslizarse a través de mis dedos todo el dinero que he ganado hasta el momento en mi tiempo de vida, que se aproxima a una millones de dólares. Esta cantidad que hice a través de mi trabajo

en el campo de la publicidad, con la excepción de unos pocos miles dólares que gané hasta veinte y cinco años de edad por la enseñanza en las escuelas del país y escribiendo noticias cartas a algunos semanarios nacionales y diarios periódicos.

Tal vez un solitario millones no parece mucho dinero en estos días de muchos millones y hasta miles de millones, pero se trata de una gran suma de dinero, de la misma manera. Si

los hay que piensan que por el contrario, dejar que cuentan un millón. Traté de averiguar cómo la otra noche el tiempo que se tardaría en hacerlo. Me pareció que podía contar con un promedio de un centenar de un minuto. Sobre esta base, me llevaría de veinte días de ocho horas, además de seis horas y cuarenta minutos en el vigésimo primer día de hacer el truco. Dudo mucho si usted o yo nos dieron una asignación para contar un millón de billetes de un dólar, en la promesa de que todos ellos sería la nuestra en la final de ese tiempo, que podríamos completarlo. Sería probablemente conducir nosotros loco - y un montón de utilizar el dinero sería la de nosotros, entonces, ¿no es así?

Permítanme decir desde el principio de mi historia que no me lamento, ni por un minuto, que me pasé el noventa por ciento del dinero que ganaba. Desear algo de esto noventa 'por ciento de vuelta en este momento me haría sentir que yo habría negado mucha felicidad a mi familia y a 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 miles de dólares invertidos de forma segura, y sin deudas. Si tenido este dinero me sentiría realmente y verdaderamente que yo era rico, y me refiero sólo esto, porque yo nunca he tenido un deseo de acumular dinero por el dinero.

Los escolares de enseñanza y periódico correspondiente

día rencia míos trajeron algunos cuidados y responsabilidades, pero fueron recibidos con optimismo.

Me casé a la edad de veintiún años, con la plena aprobación de los padres de ambas partes, que creían a fondo en la doctrina predicada por Henry Ward Beecher, que "earlymarriagesarevirtuous matrimonios".

Apenas un mes y un día después de que me casé mi padre conoció a una muerte trágica. Fue sofocado por gas de carbón. Habiendo sido educadora durante toda su vida - y uno de los mejores - que no habían acumulado dinero.

Cuando pasó fuera de nuestro círculo familiar que dependía a todos nosotros para tirar juntos y llevarse bien de alguna manera, lo cual hicimos.

Aparte del vacío dejado en nuestra casa por mi la muerte del padre (mi esposa y yo y mi madre y sólo hermana vivido juntos), que tenía una vida feliz, a pesar de la hecho de que era un poco apretado para llegar a fin de mes.

Mi madre, que era excepcionalmente talentoso y recursos (que había enseñado en la escuela con mi padre hasta que yo nací), decidido abrir nuestra casa a un pareja de casados, viejos amigos de la familia. Vinieron a vivir con nosotros y su junta ayudó a pagar los gastos. Mi madre era conocido en todas partes por la maravillosa comidas que sirve. Más tarde, dos bien-a-hacer las mujeres amigos de la familia se han tenido en nuestra casa, por lo que aumentar nuestros ingresos.

Mi hermana ayudó sustancialmente mediante la enseñanza de un clase de la guardería, que se reunió en la gran sala de estar de nuestra casa, mi esposa contribuyó con su parte al hogar por hacerse cargo de la costura y el remendar.

Pensar bien antes de
hablar porque su
palabras puede planta la
semilla del éxito o
el fracaso en la mente de
alguna otra persona.

Fueron días muy felices. Nadie en el la casa era extravagante o ha tenido algún extravagante tendencias, excepto tal vez a mí mismo, porque yo siempre estaba inclinado a ser libre 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 - todos pensamos que los cielos se habían abierto sus puertas para nosotros. Mi Los padres de la esposa, que tomaron el más vivo y más profundo interés en nuestros asuntos, y que siempre estaban dispuestos a echar una mano, eran igualmente felices sobre el llegada de su primer nieto. Mi hermano-en-ley, mucho mayor que mi esposa, y un título, no pudo entender al principio 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 una casa!

Estoy inyectando estos detalles en mi historia meramente hacer hincapié en cómo se vivieron los primeros días de mi vida. No tuve oportunidad de gastar mucho dinero, y sin embargo tenido tanta felicidad en esos días como el que me he tenido desde entonces.

Lo extraño de todo esto es que la experiencia de esos días no me enseñó el valor de la dinero. Si alguien alguna vez ha tenido una lección práctica para guiar él en su futuro, yo sin duda lo tenía.

Pero déjenme decirles cómo esta experiencia temprana me afectó. El nacimiento de mi hijo me inspiró a hacer algo que podría hacer más dinero de lo que era conseguir en la escuela de enseñanza y por escrito para periódicos. Yo no quería que mi esposa, madre y hermana sentir que tendrían que continuar indefinidamente a hacer su parte en el sostenimiento del hogar. ¿Por qué un compañero, grande y fuerte y saludable como lo he hecho siempre sido, y con una cantidad razonable de la capacidad, ya sea contento con permanecer palos en la rueda? ¿Por qué

No debería ser toda la rueda, por lo que prevé la familia estaba preocupada?

A raíz de mi deseo de ganar más dinero, tomé en la venta de libros, además de la enseñanza y el escribir para los periódicos. Esto le valió para mí todo un poco de dinero extra. Finalmente, me rendí enseñanza y concentrado en la venta de libros, y la escritura para periódicos.

Mi libro superventas me llevó a Bridgeton, Nueva Jersey. Fue aquí donde conseguí mi primera salida real en ma dinero. Tuve que estar fuera de casa mucho que hacer este trabajo, pero el sacrificio valía la pena. Obtuve suficiente dinero en un par de semanas para enviar más dinero el hogar de lo que había contribuido a la casa en cualquier año de mi escuela de enseñanza y el periódico correspondencia. Después de peinar el territorio en el Zona de Bridgeton, me interesé en un periódico de esa ciudad, la Estrella de la Mañana. Me pareció que el editor y director de este trabajo necesitaba un ayudante que pedido a él, y así se lo dije. Él dijo: "Cielos joven, ¿cómo puedo contratar usted? Yo no estoy ganando suficiente dinero para pagar por mi propia vida! "

"De eso se trata," dije yo "Creo que juntos podemos Cal hacer que la estrella sea un éxito. Te diré lo que voy a hacer: voy trabajar para usted durante una semana por un dólar al día. Al final de la semana, si lo he hecho bien, te voy a esperar pagarme tres dólares al día para la segunda semana, y entonces, si sigo bien, voy a esperar que pague Me seis dólares al día por la tercera semana y la voluntad continuar a partir de entonces hasta que el papel hace suficiente dinero para pagarme cincuenta dólares a la semana ".

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. Yo empezó a sentir que yo estaba bien en mi camino hacia la ganar dinero, pero lo único que quería era para hacer mi familia más cómodo. Cincuenta dólares a la semana era sólo cuatro veces más de lo que había hecho la escuela de enseñanza.

Mi trabajo en la Estrella abrazó la escritura editorial (No muy brillante), informes (sólo normal), el la escritura y la venta de anuncios (bastante éxito), corrección de pruebas, declaración de recogida, y así sucesivamente. Se me mantuvo follar seis días a la semana, pero yo podía soportarlo, pues yo era fuerte y sano, y, además, el trabajo era muy interesante. También contribuí correspondencia con el New York Sun, Philadelphia Record, y el Trenton (NJ) Times, que reunió mí en un promedio de ciento cincuenta dólares al meses, pues era un buen territorio de noticias.

Aprendí una lección sobre la estrella que finalmente forma el curso de mi vida. Me enteré de que hay mucho más dinero que se gana con la venta de la publicidad de los periódicos que en la escritura para ellos. Publicidad trae el agua al molino.

Puse más de un truco de la publicidad en la Estrella - una escribir en marcha de la industria ostrícola sur de Jersey, pagado por los hombres de ostras - que trajo a tres mil de dólares en efectivo, que el editor divide conmigo cincuenta por ciento. Yo nunca había visto tanto dinero en un vez en toda mi vida. Piense en ello! Mil quinientos dólares - el veinticinco por ciento más de lo que había hecho en dos años de la escuela de enseñanza y las tareas impares.

¿Acaso puedo guardar ese dinero o cualquier parte de ella? No lo hice. ¿De qué servía? Yo podría hacer mucho con ella para hacer mi mujer, niño, madre y hermana feliz de que lo dejé pasar mucho más fácil de lo que había hecho.

Pero ¿no habría sido una cosa buena si tuviera poner este dinero para un día lluvioso?

Mi trabajo en Bridgeton atrajo la atención de Sam Hudson, Nueva Jersey corresponsal del Philadelphia Record, que fue un brillante ejemplo de ese tipo de hombres de periódicos cuyo mayor placer en la vida es hacer cosas por los demás.

Sam me dijo que era el momento para mí para conseguir localicé en una gran ciudad. Él pensaba que la tenía en mí para hacer bien. Él dijo que iba a conseguirme un trabajo en Filadelfia. Él lo hizo, y me mudé con mi esposa y mi bebé a Germantown. Yo se le dio cargo del departamento de publicidad de la Germantown (Filadelfia) Gazette, a weekly periódico.

Al principio no hice tanto dinero como yo había ganado en Bridgeton, porque tuve que renunciar a mi correspondencia periódico. Las noticias de esta sección fue cubierto por otros corresponsales. Pero muy pronto me estaba haciendo un veinticinco por ciento más de dinero. La Gaceta aumentó su tamaño en tres ocasiones para dar cabida a su publicidad, y cada vez que he recibido una muy aumento sustancial de sueldo.

Además de esto, me dieron un trabajo para reunir noticias sociales para la edición dominical del Philadelphia Prensa. Bradford Merrill, editor jefe de ese periódico, ahora un periódico muy importante de Nueva York ejecutivo, me asignó un gran territorio que cubrir. Este me mantuvo ocupado cada noche de la semana, excepto Sábados. Me pagaron cinco dólares una columna, pero yo promediado siete columnas cada domingo, lo que hizo yo treinta y cinco dólares a la semana extra.

Era más dinero para mí para pasar, y me pasé ella. Yo no sabía nada sobre el presupuesto de mi ex-

Penses. Acabo de dejar que se vaya como vino. Yo no tengo tiempo, o pensamiento que no, ver a mi paso en el gasto.

Un año más tarde me invitaron a unirse a la publicidad personal de la Philadelphia Press, una gran oportunidad para un joven, porque yo tengo entrenamiento maravilloso bajo la gestión de William L. McLean, ahora el propietario de el Evening Bulletin de Filadelfia. Yo conservé mi trabajo como recolector de noticias sociales - así que mi ingreso era sólo casi lo mismo que yo había estado haciendo en Germantown.

Pero al poco tiempo mi trabajo atrajo la atención de James Elverson, Sr., editor de la antigua Sábado La noche y días de oro, que acababa de comprar la Philadelphia Inquirer. Me ofreció y acepté el gestión de la publicidad de este periódico.

Esto significó un gran aumento de mis ingresos. Y poco después llegó un incremento feliz en mi la familia, el nacimiento de una hija. Luego tuve la oportunidad de hacer lo que yo había deseado hacer desde el nacimiento de mi hijo. Yo llegado a la familia unida otra vez bajo un mismo techo - mi esposa y dos bebés, mi madre y mi hermana. Al final me quedé capaz de aliviar mi madre de cualquier preocupaciones o responsabilidades, y nunca más tenía ella, ya sea como mientras viviera. Ella murió en su ochenta y un años, veinticinco años después de la muerte de mi padre. Nunca deberá olvidar sus últimas palabras: "Will, que nunca tenga me causó un momento de preocupación desde que naciste, y No podría haber tenido más de lo que me has dado tuve He sido la reina de Inglaterra ".

Yo estaba haciendo en este momento cuatro veces más dinero que mi padre había hecho como superintendente de público escuelas en mi ciudad natal de Phillipsburg, Nueva Jersey.

Estoy agradecido de que yo era
nací pobre - que no lo hice
venir en este mundo
agobiado por los caprichos
los padres de los ricos, con
una bolsa de oro alrededor de mi
cuello.

Todo el dinero, sin embargo, pasa de mi bolsillos tan fácilmente como el agua fluye a través de un tamiz. Los gastos aumentaron con cada aumento de mis ingresos, que es el hábito, supongo, con la mayoría de la gente. Hay había ninguna razón sensata, sin embargo, por dejar que mis gastos ir más allá de mis ingresos, lo cual hice. Me encontré a mí mismo acumulando deudas, y desde ese momento nunca había salido 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 gran ansiedad y la infelicidad, pero que perdería los amigos y el crédito también.

Pero debo a mí mismo una palmadita en la espalda por una cosa: 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 hago, y siempre me los encontré. Me pasé muy poco tiempo con mi familia. Me iba a casa a cenar cada noche y jugueteo 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 tienen un pony y carro, y yo quería que mi hijo tuviera un caballo de equitación. Entonces Pensé que necesitaba un equipo que me lleve un poco con el familia, llevándolos a un coupé cerrado o abierto trampa. Tengo a todos. En lugar de un caballo y un equipaje de mano todo, o tal vez un equipo, lo que habría sido suficiente para nuestras necesidades y algo que podríamos tener proporcionaron, que tenía que tener un establo, con todo lo que conlleva con ella. Este equipo me costó casi una cuarta parte de mi ingresos anuales.

Entonces tomé el golf. Esto fue en mi cuadragésimo primer años. Fui en mi juego lo mismo que fui en mi trabajo - Poner todo mi corazón en ella. Aprendí a tocar bastante así. Mi hijo y mi hija mayor jugó conmigo, y aprendieron a jugar bien, también.

Era necesario que mi hija menor debe: pasar el invierno en el sur y los veranos en los Adirondacks, pero en lugar de su madre va con ella sola, me sentí que estaría bien si el hijo y otra hija se fue con ellos. Esta disposición fue llevado a cabo. Fueron a Pinehurst, Carolina del Norte, cada invierno y para complejos caros en el Adirondacks o en New Hampshire en el verano.

Todo esto llevó a una gran cantidad de dinero. Mi hijo y hija mayor estaban dispuestos sobre el golf y pasó mucho dinero en ella. También desembolsada bastante un poco en el campo de cursos alrededor de Nueva York. Entre los tres de nosotros nos ganó 80 premios, la mayoría de los cuales están ahora en el almacenamiento. Me senté un día y calcula lo que estos premios tienen me ha costado. Descubrí que cada trofeo había costado \$ 250,00 o un total de \$ 45,000.00 en un período de quince años un promedio de \$ 3,000.00 por año. Ridículo, ¿no?

Me entretuve profusamente en mi casa. Montclair la gente pensó que era un millonario. Invité frecuencia grupos de hombres de negocios para tener un día de golf en el club, y luego a cenar conmigo en la víspera Ellos se habría cumplido con una casa de la cena plain ', pero, no, tengo que servirles un asunto elaborado por etapas por una famosa empresa de catering. Estas cenas nunca cuestan menos de diez dólares por plato, que no incluía a dinero gastado por la música mientras estaban cenando. Yo tenía un cuarteto de negro vienen a la casa. Nuestro comedor

cómodamente sentados veinte personas, y estaba lleno de capacidad muchas veces.

Todo era muy bonito, y me alegré de ser su anfitrión. De hecho, yo era muy feliz sobre él. Nunca dejé de pensar lo rápido que estaba acumulando deudas. El día llegó cuando empezaron a molestarme mucho. Tuve entretenidos a tantos invitados en el club de golf de un mes, el pago de almuerzos, cigarros, y green fees, que mi proyecto de ley fue cuatrocientos cincuenta dólares. Esto atrajo la atención de los directivos del club, que eran todos buenos amigos míos y muy interesado en mi bienestar. Ellos hicieron su negocio para decirme que yo fue gastando todo demasiado dinero, y deseaba para mí que yo pueda comprobar mis gastos.

Esto me dio un poco de una sacudida. Me hizo pensar seriamente el tiempo suficiente para deshacerse de mis caballos y trampas - en un gran sacrificio, por supuesto. Renuncié a nuestra casa y se mudó a la ciudad, pero no dejó todas las facturas pendientes de pago en Montclair. Tomé prestado el dinero para pagarles. Siempre fue fácil para mí para conseguir todo el dinero que quería, a pesar de mi financiera conocida deficiencias.

Aquí hay dos luces de costado en mi experiencia durante mi "quema cuarenta."

Además de gastar dinero tontamente y quizás imprudentemente, lo presté con igual abandono. En la limpieza mi escritorio en casa antes de mudarse a la ciudad I miró por encima de un paquete de facturas vencidas, cuyo total tenía más de cuarenta mil dólares. Ese fue el dinero entregado a cualquiera que se presentara. Arranqué 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 que tenía entretenido muchas veces y que a su vez había me entretuvo, me dijo: "Billy, tengo que parar ir de paseo con usted. Usted pasa totalmente demasiado mucho dinero para mí. No puedo seguir contigo ".

Piense en eso viniendo de un hombre que era haciendo `más dinero de lo que era! Debería haber golpeado casa, pero no lo hizo. Fui en el gasto de la misma, y tontamente pensando que yo estaba teniendo un buen momento, y sin pensar en el futuro. Este hombre es ahora uno de los vicepresidentes de uno de York de Nueva grandes instituciones financieras, y se informa que se por 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, me reanudar: el trabajo diario como gerente de publicidad de la Nueva York Evening Mail. Yo había conocido a Henry L. Stoddard, editor y propietario, en los días en Filadelfia, cuando fue corresponsal político para la Prensa.

A pesar del hecho de que estaba molesto por deudas, r hizo el mejor trabajo de mi vida en el correo de la tarde, y hecho más dinero durante los cinco años que estuve asociada a ella que nunca había hecho antes.

Por otra parte, el Sr. Stoddard me dio el privilegio de la sindicación de las conversaciones de publicidad, que se desarrolló en su ponencia

por mil días de publicación consecutivos, y ganado para mí más de cincuenta y cinco mil dólares

Sr. Stoddard fue muy generoso en muchos otros maneras, y con frecuencia me pagó sumas especiales de dinero para hacer lo que él consideraba las cosas inusuales en el manera de desarrollar los negocios. Durante este período, estaba

tan profundamente en la deuda que, a fin de mantener las cosas en movimiento la mejor manera posible, pero sin reducción de personal en el más mínimo en mis gastos, me pidió dinero prestado a Pedro para pagarle a Pablo y de Pablo a pagar Peter. Que elemento de cincuenta y cinco mil dólares ganados de sindicación de conversaciones de publicidad tendría más de pagado todas mis deudas y dejó un bonito nido de huevos aparte. Pero todo fue gastado con la misma facilidad como si yo no tuviera un cuidado en el mundo.

En 1915 me fui por mi cuenta en la publicidad negocio. Desde ese momento hasta la primavera de 1922 mi honorarios toparon con muy grandes figuras. Yo 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 haciéndome préstamos.

Si hubiera mostrado la más mínima inclinación a frenar mi gastos en la medida de sólo un diez por ciento, estos hombres maravillosos habrían estado dispuestos a dividir cincuenta por ciento conmigo, dejándome les pago del cinco por ciento de la misma y ahorro de cinco por ciento. No les importaba lo que mucho acerca de la devolución del dinero que habían prestado mí, como que querían verme a mí mismo saco juntos.

El accidente en mis asuntos llegó hace cinco años. Dos amigos que habían estado a mi leal convirtieron impaciente, y me dijo francamente que necesitaba una drástica lección. Ellos me lo dieron todo bien. Me vi obligado a la quiebra, que casi me rompió el corazón. Sentí que cada persona que yo conocía estaba apuntando el dedo del desprecio a mí. Esta era una gran tontería. Si bien hubo comentar, que no era en absoluto desagradable. Fue expresiva del interesado pesar que un hombre que había alcanzado tanto prestigio en su profesión, y se había ganado de manera

FORTUNATE es la
persona que tiene
aprendido que la mayor parte
cierta manera de "obtener" es
"dar" primero a través de
algún tipo de utilidad
servicio.

mucho dinero, debería haber permitido a sí mismo para entrar en dificultades financieras.

Orgullosa y sensible al núcleo sentí la vergüenza de la quiebra tan profundamente que me decidí a ir a Florida, donde una vez que había hecho una pieza especial de trabajo para un cliente. Me parecía que ser la venida de El Dorado. Pensé que tal vez podría hacer suficiente dinero en un par de años para que yo 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 esta ambición, pero yo estaba atrapado en el gran colapso inmobiliario. Así que aquí estoy de vuelta en el viejo ciudad donde una vez tuve una gran potencia de ingresos y cientos de amigos y simpatizantes.

Ha sido una experiencia extraña.

Una cosa es cierta: he aprendido mi lección en durar. Estoy seguro de que las oportunidades vendrán a mi manera 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 yo he hecho, en cuarenta por ciento de mis ingresos. Entonces voy a dividir el restante sesenta por ciento en dos partes, dejando a un lado treinta por ciento para pagar a mis acreedores y el treinta por ciento para el seguro y el ahorro.

Si me permití sentir deprimido por mi pasado, o llena mi mente de preocupaciones, yo no estaría capaces de llevar a cabo la lucha de redimirme.

Además, yo sería ingrato con mi Creador para haberme dotado de una salud maravillosa toda mi vida.

¿Hay alguna bendición mayor?

Yo sería ingrato con la memoria de mi padres, cuyo entrenamiento espléndido me ha mantenido anclada bastante seguridad a las buenas costumbres. Deslizamiento de moral

amarres es infinitamente más serio, al final, que escapa de la norma segunda mano.

Me faltaría apreciación del estímulo y el apoyo que he tenido en generosa medida de cientos de hombres de negocios y de muchos buenos amigos que me ayudó a construir una buena reputación en mi profesión.

Estos recuerdos son el sol de mi vida. Y Voy a utilizar para preparar el camino para mi futuro logro.

Con la abundancia de la salud, la fe inquebrantable, unflaggingenergy, unceasingoptimism, y ilimitada confianza que un hombre puede ganar su pelea, a pesar de que comienza tarde en la vida para darse cuenta de la tipo de pelea que debe hacer-¿hay algo más que la muerte para detenerlo? *

.....

La historia del Sr. Freeman es el mismo que el que podría ser contada por miles de otros hombres que salvan nada, con la excepción de que las cantidades de su ingresos variarían. La manera de vivir, la manera se gastó el dinero, y por qué, según lo dicho en el Sr. La narrativa de Freeman, muestre el camino la mente del inversionista funciona.

.....

Recopilación de datos estadísticos correspondientes a los ingresos familiares y el gasto de más de 16.000 familias de los hombres que han sido analizados por el autor describe algunos hechos que será de ayuda a la persona que desee

* Reproducido por cortesía de The American Magazine. Copyright, El Publishing Company Crowell, 1927.

presupuesto de sus ingresos y desembolsos en una práctica base de trabajo que es sólida y económica.

El ingreso promedio corre todo el camino desde \$ 100.00 a \$ 300.00 por mes. La asignación de presupuesto cubriendo los ingresos dentro de estas dos cantidades debe ser acerca de la siguiente manera:

Una familia compuesta por dos personas, cuyos ingreso es de \$ 100.00 al mes, debe gestionar para establecer Aparte por lo menos \$ 10 o \$ 12 al mes para el ahorro cuenta. El costo de la vivienda, o alquiler, no debe superar los \$ 25 o \$ 30 al mes. Costos de los alimentos deben promediar alrededor de \$ 25 a \$ 30. La ropa debe mantenerse dentro de un gasto de \$ 15 a \$ 20 al mes. Recreación y incidentales deben mantenerse hasta alrededor de \$ 8 a \$ 10 por meses.

Una familia cuyo ingreso es de \$ 100.00 al mes, se debe aumentar esos ingresos para \$ 125.00, debe ahorrar al menos \$ 20 de la cantidad.

Una familia de dos personas, cuyos ingresos son \$ 150.00 al mes, debe presupuestar sus fondos casi tan siguiente: Ahorro de \$ 25. Refugio o renta \$ 35 a \$ 40. Comida \$ 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 renta \$ 40 a \$ 50. Alimentos \$ 35 a \$ 45. Ropa de \$ 30 a \$ 35. Recreación de \$ 15 a \$ 20.

Una familia de dos, con un sueldo o ingresos de \$ 300.00 un mes, debe prorratar la renta sobre la siguiente manera: Ahorro de \$ 55 a \$ 65. Refugio o renta \$ 45 a \$ 60. Comida \$ 45 a \$ 60. Ropa de \$ 35 a \$ 45. Recreación y la educación de \$ 50 a \$ 75.

Algunos podrían argumentar que una familia de dos, haciendo un irónica de \$ 300.00 al mes, podría vivir sólo con el menor costo uno toma pero \$ 100 o \$ 125. Sin embargo, esto no es todo correcto, ya que tiene la capacidad de ganar

\$ 300.00 imprescindible meses como asociado de la regla con la gente que tomar mejores apariciones y más entretenimiento necesario.

Un solo hombre, ganando \$ 100.00, \$ 150.00 o \$ 300.00 al mes, debe guardar mucho más de un hombre con una familia podría ahorrar en las mismas cantidades. Como regla general, un solo hombre, que no tiene dependientes, y que no está en la deuda, debe vivir con un presupuesto de \$ 50 mes para alojamiento y comida, y que no exceda de 30 dólares meses para la ropa y tal vez 10 dólares para la reconstrucción. Estas cantidades podrían incrementarse ligeramente por uno que ganado desde \$ 150.00 a \$ 300.00 al mes.

Un niño que vive fuera de casa, y cuya ingreso semanal es de sólo \$ 20.00 debe ahorrar \$ 5 de la cantidad. El resto debe cubrir el costo de los alimentos, habitación y la ropa.

Una chica, que viven fuera de casa, en el mismo ingresos, requeriría una asignación poco más grande para ropa, como prendas de vestir de la mujer es más costoso que los hombres de, y por lo general es imperativo que las mujeres ver, más de cerca que los hombres, su personal apariencia.

Una familia de tres será capaz de ahorrar considerablemente inferior a las cantidades que se pueden guardar por una familia de dos. Con raras excepciones, sin embargo, tales 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 ingresos.

Es una práctica común hoy en día para que las familias comprar automóviles en los pagos mensuales que involucrar demasiado grande un gasto en comparación con su ingresos. Un hombre con un ingreso Ford no tiene por la compra de un automóvil Studebaker. Él debe frenar su deseos y contentarse con un Ford. Muchos sola

los hombres pasan toda su renta, y, a menudo se endeudan además, debido a que mantienen los automóviles de acorde con sus ingresos. Esta práctica es común fatal para el éxito en cuanto a la independencia financiera puede ser considerado una parte del éxito, en miles de instancias.

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 de proporción a los ingresos de uno está aumentando rápidamente. Este tendencia debe ser contenida por la persona que ha hecho su mente para lograr la independencia financiera.

Se puede hacer por cualquier persona que esté dispuesta a intentarlo.

Otro mal, que es a la vez un mal y un bendición, es el hecho de que este país es tan próspero que el dinero viene fácilmente, y si no Observó que 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 la gente a caer en un estado de descuido, injustificada el gasto.

No hay virtud en "mantenerse al día con el ritmo establecido por los vecinos ", cuando esto significa sacrificio de la hábito de ahorrar una parte regular de la renta de cada uno. Es mucho mejor, a la larga, para ser considerado un poco por detrás los tiempos de lo que es ir junto a través de la juventud, en el día de la madurez, y, finalmente, en la vejez, sin habiendo formado el hábito de ahorro sistemático.

Es mejor sacrificar durante la época de juventud, de lo que es ser obligado a hacerlo durante la edad de la madurez, como todos los que no tienen desarrollado el hábito de ahorrar por lo general tienen que ver.

No hay nada tan humillante, que lleva

Estoy agradecido por la
adversidades que tener
cruzado en mi camino, para
ellos tener enseñado me
la tolerancia, la compasión, la auto-
control, perseverancia y
algunos otro virtudes Yo
nunca podría haber sabido.

tanta agonía y el sufrimiento, la pobreza en la vejez, cuando los servicios personales ya no son negociables, y un perro callejero a su vez a los familiares o a las instituciones de beneficencia por la existencia.

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 trata de mantenerlo carece del coraje para reducir los gastos en artículos tales 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 socialmente, y cuyo ingreso es mayor que la suya, o que pasan todo su ingreso en locura, entonces no sistema de presupuesto puede ser de servicio a usted.

Formando el hábito del ahorro significa que, hasta cierto punto al menos, debe recluirse de todo excepto un grupo bien seleccionado de amigos que disfrutan de usted sin elaborada entretenida de su parte.

Admitir que te falta el coraje para recortar sus gastos de modo que usted puede ahorrar dinero, incluso si sólo una pequeña cantidad, es el equivalente de admitir en al mismo tiempo la falta de la clase de carácter que conduce al éxito.

Se ha demostrado veces demasiado numerosas para ser mencionado, que las personas que han formado el hábito de el ahorro de dinero siempre se les da preferencia en las posiciones de la responsabilidad, por lo tanto, el ahorro de dinero no sólo añade ventajas en la naturaleza del preferida empleo y una cuenta bancaria más grande, pero también aumenta la capacidad de ganancia real. Cualquier negocio hombre preferirá contratar a una persona que ahorra dinero con regularidad, no por el mero hecho de que tales persona ahorra dinero, pero debido a las características

poseído por una persona que él o ella crea más eficiente.

Muchas empresas no van a contratar a un hombre o una mujer que no ahorra dinero.

Debería ser una práctica común para todos los negocios casas para exigir a todos los empleados para ahorrar dinero. Este sería una bendición para miles de personas que lo haría de otro modo no tienen la fuerza de voluntad para formar el ahorro hábito.

Henry Ford ha recorrido un camino muy largo, tal vez como medida en que sea conveniente, para inducir a sus empleados no sólo para guardar su dinero, sino para gastar lo que gastan sabiamente y vivir sanamente y económicamente. El hombre que induce a sus empleados a formar el hábito de ahorrar es un filántropo práctico.

OPORTUNIDADES QUE VIENEN A ESOS QUE HAN dinero ahorrado

Hace unos años un joven vino a Filadelfia, fromthefarmingdistrictof Pennsylvania, y fue a trabajar en una imprenta. Uno de sus compañeros obreros poseían algunas acciones en una Building and Loan Company, y se había formado el hábito de ahorro de \$ 5.00 a la semana, a través de esta Asociación. Este joven fue influenciado por su asociado para abrir un cuenta con la Construcción y la compañía de préstamos. Al Después de tres años había ahorrado \$ 900.00. La impresión planta 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, y en retorno se le dio un medio interés en el negocio.

Con la inauguración de un sistema de estrecha economía que

ayudado a la empresa a pagar su deuda, y hoy está llegando fuera de él, ya que su media de las ganancias, un poco mejor que \$ 25,000.00 al año.

Esta oportunidad no habría de venir, o, si se había, no habría estado dispuesto a aceptarlo, él no se había formado el hábito de ahorrar dinero.

Cuando se perfeccionó el automóvil Ford, durante los primeros días de su existencia, Henry Ford necesarios capital para promover la fabricación y la venta de su producto. Se volvió hacia unos amigos que habían ahorrado unos pocos miles de dólares, uno de los cuales era el senador Couzens. Estos amigos vinieron a su rescate, puesto en un pocos miles de dólares con él, y más tarde sacaron millones de dólares en ganancias.

Cuando Woolworth primero comenzó su Cinco y Diez Plan de Cent Store no tenía el capital, pero se volvió a un algunos amigos que habían salvado, por la clase más cercana de economía y gran sacrificio, unos pocos miles de dólares. Estos amigos le apostaron 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-blanda para los hombres. Su idea era el sonido, pero no tenía un centavo para su promoción. Él recurrido a unos amigos que tenían sólo unos pocos cientos dólares, lo que le dio un nuevo comienzo, y el collar hechos cada uno de ellos ricos.

Los hombres que comenzaron el cigarro El Producto de negocios que tenía pero poco capital, y lo que tenía era el dinero que habían ahorrado de sus pequeñas ganancias como los tabaqueros. Tenían una buena idea, y sabían cómo para hacer un buen puro, pero la idea habría muerto "a-bornin" si no hubieran ahorrado un poco de dinero. Con su escasos ahorros que lanzaron el cigarro, y unos pocos

y unos años más tarde se agotaron sus negocios para la American Tobacco Company por \$ 8,000,000.00.

Detrás de prácticamente cada gran fortuna uno puede encontrar, como su principio, un hábito bien desarrollado de el ahorro de dinero.

John D. Rockefeller fue un contador común. Concibió la idea de desarrollar el negocio del petróleo, que entonces ni siquiera se considera un negocio. Él capital necesario, y porque él había desarrollado la hábito del ahorro, y tenía por lo tanto demostró que podía conservar los fondos de otras personas, que no tenía dificultad en pedir prestado lo que el dinero que necesitaba.

Se puede afirmar con verdad que la base real de la fortuna de Rockefeller es el hábito de ahorrar dinero que el Sr. Rockefeller desarrollado, mientras trabajaba como tenedor de libros con un salario de \$ 40.00 al mes.

James J. Hill era una pobre joven, trabajando como telegrafista, con un salario de \$ 30.00 al mes. Él concibió la idea del Gran Ferrocarril del Norte Del sistema, pero su idea era desproporcionada en relación con su capacidad de financiar. Sin embargo, se había formado el hábito de ahorro de dinero, y en el magro salario de \$ 30.00 por meses había ahorrado lo suficiente para que pueda pagar su gastos en un viaje a Chicago, donde interesa capitalistas en la financiación de su plan. El hecho de que él, él mismo, habían ahorrado dinero en un pequeño salario era considera una buena evidencia de que él sería un hombre seguro a confiar con el dinero de otras personas.

La mayoría de los hombres de negocios no van a confiar en otro hombre con su dinero a menos que él ha demostrado su capacidad de hacerse cargo de su propia y utilizarla sabiamente. La prueba, mientras que a menudo es embarazoso para los que tienen no formado el hábito del ahorro, es una muy práctica uno.

Un joven que trabajaba en una planta de impresión en la ciudad de Chicago quiso abrir un pequeño taller de impresión y entrar en el negocio por sí mismo. Fue a una impresión gerente de la casa de alimentación y den a conocer sus necesidades, diciendo que deseaba crédito para una imprenta y algunos tipo y otro pequeño material.

La primera cuestión planteada por el gerente era "¿Has guardado ningún dinero de su cuenta?"

Él tenía! Fuera de su salario de \$ 30.00 a la semana que tenía ahorrado \$ 15.00 por semana regularmente durante casi cuatro años. Ha recibido el crédito que él quería. Más tarde se hizo más crédito, hasta hoy se ha construido una de las más plantas de impresión de éxito en la ciudad de Chicago. Su nombre es George B. Williams, y es bien conocida, como También están los hechos aquí declararon, al autor de este Por supuesto.

Muchos años después de este incidente, el autor de este Por supuesto se familiarizó con el Sr. Williams, y al el final de la guerra, en 1918, el autor fue a Sr. Williams y pedido por importe de crédito para muchos miles de dólares, a los efectos de la publicación de la Revista regla de oro. La primera pregunta fue: "¿Usted ha formado el hábito de ahorrar dinero." A pesar de el hecho de que todo el dinero que había ahorrado se perdió en el guerra, el mero hecho de que me había formado en realidad el hábito del ahorro es la base real sobre la que me dieron crédito de más de \$ 30,000.00.

Hay oportunidades en cada esquina, pero existir sólo para aquellos que tienen dinero disponible, o que puede mandar dinero, ya que han formado la HabitofSaving, anddevelopedtheother características que van con la formación de la hábito del ahorro conocido por el término general de "Carácter".

Amor y la justicia son
los árbitros reales de todo
disputas. Dales un
oportunidad y no se
ya querer derrotar a un
hermano peregrino por el
camino de la vida.

El difunto J. P. Morgan dijo una vez que él preferiría préstamo de un millón de dólares a un hombre del carácter del sonido, que se había formado el hábito de ahorrar dinero, de lo que haría 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 cuenta de ahorros de pequeña no más de dos o tres cientos de dólares es suficiente 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. Él estaba en desventaja, como inventores son tantas veces, porque él no tenía el dinero para comercializar su invento. Por otra parte, al no haber formado el hábito de ahorro que le fue imposible pedir dinero prestado a través de la banca fuentes.

Su compañero de cuarto era un joven maquinista que tenía salvado de \$ 200.00. Él vino a la ayuda del inventor con esta pequeña suma de dinero, y harto de los artículos fabricados para darles un comienzo. Fueron, y vendidos, de casa en casa, la primera oferta, luego vino atrás y había otra fuente compuesta, y así sucesivamente, hasta que habían acumulado (gracias a la frugalidad y el ahorro capacidad del compañero de cuarto) un capital de \$ 1,000.00. Con esto, además de un poco de crédito aseguraron, que compró el herramientas para la fabricación de sus propios productos.

El joven maquinista vendió su interés en el medio negocio, seis años más tarde, por \$ 250,000.00. Nunca habría manejado esto mucho dinero, durante su toda la vida, si no hubiera formado el hábito de ahorrar, lo que le permitió salir al rescate de su amigo inventor.

Este caso podría ser multiplicada mil veces, pero con ligera variación en cuanto a los detalles, ya que es bastante descriptivo del comienzo de muchas grandes fortunas que se han realizado y se encuentran ahora en la fabricación, en el Estados Unidos.

Puede parecer un hecho triste, cruel, pero es un No es menos, que si usted no tiene dinero, y no han desarrollado el hábito del ahorro, usted está "fuera de suerte" en cuanto a ti mismo haciendo uso de la oportunidad para ganar dinero se refiere.

Puede no hacer daño a repetir-en realidad debería ser repetido una y otra vez-que el verdadero comienzo de casi todas las fortunas, ya sea grande o pequeño, es el formación del hábito de ahorrar dinero!

Obtener este principio básico firmemente fundada en su mente y usted estará bien en el camino hacia la financiera de la dependencia)

Es un triste espectáculo ver a un hombre, ya de edad, quien se ha sentenciado a la cinta de correr fatigoso del trabajo duro todos los días de su vida, porque él tiene descuidado formando el hábito de ahorrar dinero, sin embargo, hay son millones de esos hombres que viven en los Estados Unidos solo, hoy.

La cosa más grande en la vida es la libertad!

No puede haber verdadera libertad sin grado razonable de independencia financiera. Es un Lo terrible ser obligado a estar en un lugar determinado, en una tarea determinada (tal vez una tarea que uno no lo hace similares) para un determinado número de horas todos los días laborables de la semana, para un conjunto de por vida. De alguna manera esto es lo mismo que estar en la cárcel, ya que la elección de uno de la acción es siempre limitado. Es realmente no es mejor que estar en la cárcel con el privilegio de una "confianza", y en

algunos aspectos es incluso peor, porque el hombre que es 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 este trabajo de toda la vida que restringe la libertad es la de formar el hábito de ahorrar dinero y, a continuación, a la altura de ese hábito, no importa cuán mucho sacrificio que necesite. No hay otra manera por millones de personas, ya menos que usted es uno de las raras excepciones esta lección y todas estas declaraciones de hecho son para vosotros, y se aplican a usted!

Ni un prestatario ni un
prestamista sea:
Para préstamos a menudo pierde tanto en sí
y amigo,
Y el endeudamiento embota el filo
de la cría.
Esto sobre todo: a tu propio
sí es verdad,
Y tiene que seguir, ya que el
noche, el día,
Tú no puedes ser falso
a cualquier hombre.
-SHAKESPEARE

TODO
PASES EN PAR,
TEMPORALMENTE;
VERDAD SOLO
RESTOS
PERMANENTEMENTE.

LA LEY DE ÉXITO

EN DIECISEIS LECCIONES

La enseñanza, por primera vez en el
Historia del Mundo, el Verdadero Philos-
ophy sobre la que todo el Éxito Personal
se construye.



POR
Napoleón Hill



1928

PUBLICADO POR
EI PRENSA RALSTON UNIVERSIDAD
Meriden, CONN.

Copyright , 1928, POR
Napoleón Hill

Reservados todos los
derechos

Impreso en U.S.A

Lección Cinco

INICIATIVA Y LIDERAZGO



CUANDO usted hacerno
saber qué hacer o
que camino a A su vez,
sonrisa. Esto relajará
tu mente y dejar que el
sol de la felicidad
en su alma.

LA LEY DEL ÉXITO

Lección Cinco

INICIATIVA Y LIDERAZGO

"Usted puede hacerlo si usted cree que puede!"

Antes de proceder a la maestría de este lección su atención se dirige al hecho de que hay es perfecta coordinación del pensamiento en funcionamiento durante todo este curso.

Usted observará que la totalidad de las dieciséis lecciones armonizar y combinar entre sí de modo que constituir una cadena perfecta que se ha construido, eslabón por vincular, de los factores que intervienen en el desarrollo del poder a través del esfuerzo organizado.

Usted podrá observar, también, que la misma fundamental principios de la Psicología Aplicada forman la base de cada uno de estos dieciséis lecciones, aunque diferente solicitud se hace de estos principios en cada uno de los lecciones.

Esta lección, en la iniciativa y el liderazgo, sigue la lección de confianza en sí mismo por la razón de que no uno podría llegar a ser un líder eficaz o tomar el iniciativa en cualquier gran empresa, sin la creencia en sí mismo.

Iniciativa y liderazgo son términos asociados en

esta lección por la razón de que el liderazgo es esencial para la consecución del éxito, y la Iniciativa es el fundamento mismo sobre el que esta cualidad necesaria de **Liderazgo** se construye. Iniciativa es tan esencial para el éxito como centro es esencial para una rueda de carro.

¿Y cuál es la Iniciativa?

Es esa cualidad extremadamente raro que le pide - más aún, impulsa - a una persona a hacer lo que debería ser hecho sin ser dicho para hacerlo. Elbert Hubbard se expresó sobre el tema de la Iniciativa de la palabras:

"El mundo otorga sus premios grandes, tanto en dinero y honores, para una cosa, y eso es Iniciativa.

"¿Qué es la iniciativa les diré: Es hacer el lo correcto sin ser dicho.

"Pero junto a hacer lo correcto sin ser dicho es hacerlo cuando le dicen una vez. Es decir, 'Llevar el mensaje a García.' Los que pueden llevar a una Mensaje Obtener altos honores, pero su sueldo no es siempre en proporción.

"A continuación, están los que hacen lo correcto cuando la necesidad los tiros desde atrás, y estos "obtener indiferencia en lugar de honores, y una miseria para pagar.

"Este tipo pasan la mayor parte del tiempo puliendo un banco con una historia de mala suerte.

"Entonces, aún más abajo en la escala de esto, tener el tipo que no va a hacer lo correcto, incluso cuando alguien va de la mano para mostrarle cómo y permanece al ver que él lo hace, él está siempre fuera de un trabajo, una recibe el desprecio que se merece, a menos que tenga una rica pa, en cuyo caso el destino espera pacientemente en torno esquina t116 con un club de peluche.

"Para qué clase pertenece usted?"

En la medida en que se espera que tome inventario de ti mismo y determinar cuál de los quince factores de este curso que necesita la mayoría, después de han completado la lección XVI, puede ser así si usted comienza a prepararse para este análisis, respondiendo la pregunta que Elbert Hubbard ha pedido

Para qué clase pertenece usted?

Una de las peculiaridades de 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 ti mismo en; lo hará nunca abierto camino a vosotros. Si se quiere cuidadosamente analizar todos los líderes que usted sabe que va a ver que que no sólo ejercieron Iniciativa, pero se fueron sobre su trabajo con un propósito definido en mente. Lo harás ver también que poseían esa cualidad descrita en la tercera lección de este curso, confianza en sí mismo.

Estos hechos se mencionan en esta lección para el razón por la que se beneficiará a observar que personas exitosas hacen uso de todos los factores cubiertos por las dieciséis lecciones del curso, y, para los más razón importante que va a beneficiar a entender a fondo el principio de un esfuerzo organizado que esta Curso de Lectura tiene como finalidad establecer en su mente.

Esto parece un lugar apropiado para indicar que este Por supuesto que no está pensado como un atajo hacia el éxito, ni es que pretende ser una fórmula mecánica que puede usar en el logro digno de mención y sin esfuerzo de su parte. El valor real del curso radica en el uso que que hará de la misma, y no en el propio curso. La propósito principal del curso es ayudar a desarrollar en Hágase las quince cualidades cubiertos por los dieciséis

lecciones del curso, y uno de los más importantes de estas cualidades es Iniciativa, el objeto de la presente lección.

Ahora vamos a proceder a aplicar el principio sobre el que esta lección es fundada por describir, en detalle, lo que sirvió para completar con éxito un negocio operación que la mayoría de la gente llamaría difícil.

En 1916 yo necesitaba \$ 25,000.00 con la que crear una institución educativa, pero no tenían ni la suma ni garantía suficiente con que lo preste a través de las fuentes bancarias habituales. ¿He lamentan mi suerte o el pensamiento de lo que podría lograr si algunos ricos Samaritan relativa o bien vendría a rescatarme por prestarme el capital necesario?

Yo no hice nada de eso!

Yo sólo lo que se le informará, a lo largo este curso, que hacer. En primer lugar, hice la obtención de esta capital, mi objetivo principal definido. En segundo lugar, presenté un plan completo a través de los cuales se transforma este objetivo en realidad. Con el respaldo de suficiente confianza en sí mismo y impulsado por la Iniciativa, procedí a poner mi plan en acción. Pero, antes de la etapa de "acción" del plan se había alcanzado, más de seis semanas de constante, estudio persistente y el esfuerzo y el pensamiento se plasmaron en ella. Si un plan es estar en buen estado debe ser construido de cuidadosamente elegidos material.

Ofrecemos aquí observar la aplicación de la principio de esfuerzo organizado, a través de la operación de que es posible que uno de aliarse o asociarse varios intereses en una manera tal que cada uno de estos intereses es muy reforzado y cada uno apoya todos los demás, al igual que un eslabón en una cadena soporta todos los demás eslabones.

Quería que esta \$ 25,000.00 de capital para la compra-

planteando la creación de una escuela de Publicidad y El arte de vender. Dos cosas eran necesarias para el organización de una escuela de este tipo. Uno de ellos fue el de \$ 25,000.00 capital, que yo no tenía, y el otro era el curso apropiado de la instrucción, que me tenía. Mi problema era aliarme con algún grupo de hombres que es necesario que el que yo tenía, y que suministraría los \$ 25,000.00. Esta alianza tuvo que ser hecho a través de un plan que beneficiaría a todos los interesados.

Después se había completado mi plan, y yo estaba satisfecho de que era justo y sonido, me puse antes de que el propietario de un bien conocido y de buena reputación escuela de negocios que en ese momento se encontraba competencia muy entusiasta y estaba mal en necesidad de un planificar para el cumplimiento de este concurso.

Mi plan fue presentado en sobre estas palabras:

Considerando que, usted tiene uno de los más reputados universidades de negocios en la ciudad, y,

Considerando que, usted necesita un plan con el que satisfacer la dura competencia en su campo, y,

Considerando que, a su buena reputación le ha proporcionado con todo el crédito que necesita, y,

Considerando que, tengo el plan que le ayudará a alcanzar esta competición con éxito.

Se resuelve, que nos aliamos a través de un plan que le dará lo que necesita y en el mismo tiempo proporcionarme algo que yo necesito.

Entonces procedí a desarrollarse mi plan, además, en estas palabras:

He escrito un supuesto práctico sobre Publicidad y arte de vender. Después de haber construido esta curso de mi experiencia real en la formación y dirigir vendedores y mi experiencia en la planificación y

LA espacio usted ocupar
y la autoridad usted
ejercicio puede ser medi-
ureD con matemático
exactitud por el servicio
rindes.

Directivo muchas campañas publicitarias exitosas, me tienen parte de atrás un montón de pruebas de su solidez.

Si va a utilizar su crédito para ayudar a este mercado Por supuesto voy a colocarlo en su escuela de negocios, como una de los departamentos regulares de su plan de estudios y tomar carga entera de este departamento de nueva creación. No otra escuela de negocios de la ciudad será capaz de satisfacer 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. Usted puede cargar el importe total que usted pasa para este publicidad, a mi departamento, y el proyecto de ley de publicidad serán pagados de ese departamento, dejando que la ventaja acumulativa que se depositen en la otra departamentos sin costo alguno para usted.

Ahora, supongo que querrá saber donde me Aprovecho esta transacción, y yo te lo diré. Quiero te es entrar en un contrato conmigo en el que sufra estar de acuerdo en que cuando los cobros procedentes de mi departamento igual a la cantidad que usted ha pagado o contratada para pagar por la publicidad, mi departamento y mi curso de Publicidad y el arte de vender convertido en la mía y voy a tener el privilegio de separar este departamento de su escuela y corriendo bajo mi propio nombre.

El plan era agradable y el contrato fue cerrado.

(Por favor, tenga en cuenta que mi propósito definido era para asegurar el uso de \$ 25,000.00 para el que no tenía ni seguridad para ofrecer.)

En poco menos de un año el Colegio de Negocios había pagado poco más de \$ 25,000.00 para publicidad y marketing mi carrera y el otro ex-

Penses relacionados con el funcionamiento de este nuevo departamento organizado, mientras que el departamento tenía recogido y, se volvió hacia el Colegio, en la matrícula honorarios, una suma igual a la cantidad que el Colegio tenía Pasé, y yo tomé el departamento de encima, como un ir y negocio autosostenible, de acuerdo con los términos de mi contrato.

Como cuestión de hecho, este departamento recién creado no sólo sirvió para atraer a estudiantes de la otra departamentos de la universidad, pero al mismo tiempo la gastos de matrícula recogidos a través de este nuevo departamento fueron suficientes para colocarlo sobre una base autosostenible antes del final de la primera años.

Ahora usted puede ver que mientras que el Colegio no ' prestarme un centavo del capital real, no obstante, me suministrado con el crédito que sirvió exactamente la misma propósito.

Le dije que mi plan se basa en la equidad, vale que contempla un beneficio para todas las partes interesadas. La ventaja resultante para mí fue el uso de los \$ 25,000.00, que se tradujo en una auto-sostenible establecido y negocio para el final del primer año. La

enefit resultantes para la universidad fueron los estudiantes garantizado curada por su habitual actividad comercial y Por supuesto, como resultado del dinero gastado en la publicidad mi departamento, toda la publicidad que ha sido hecho bajo el nombre de la universidad.

Hoy esa escuela de negocios es uno de los más escuelas exitosas de su tipo, y que se erige como un monumento de pruebas de sonido con el que demostrar el valor del esfuerzo aliado.

Este incidente se ha relacionado, no solo porque muestra el valor de la iniciativa y el liderazgo, pero para la razón que lleva a la materia cubierta por

la próxima lección de este Curso de Lectura sobre el Derecho del El éxito, que es la imaginación.

En general, existen muchos planes a través de la operación de las cuales un objeto deseado puede conseguirse, y que a menudo resulta ser cierto que lo obvio y métodos usuales empleadas no son las mejores. Lo de siempre modo de proceder, en el caso relacionado, tendría sido el de los préstamos de un banco. Se puede ver que este método no era práctico, en este caso, para la razón por la que no se disponía de garantías.

Un gran filósofo dijo una vez: "La iniciativa es la pass-llave que abre la puerta a la oportunidad".

No recuerdo quién era este filósofo, pero sabía que era grande debido a la solidez de su declaración.

Ahora vamos a proceder a esbozar la exacta procedimiento que debe seguir si va a convertirse en un persona de iniciativa y liderazgo.

Primera: You must master the habit of dilación y eliminarlo de su maquillaje. Esta costumbre de dejar para mañana lo que que debería haber hecho la semana pasada o el año pasado o una puntuación hace de años está royendo las entrañas de su ser, y que se puede lograr nada hasta que echarlo fuera.

El método a través del cual se elimina dilación se basa en una conocida y principio científicamente probado de la psicología que tiene hecho referencia en las dos lecciones anteriores de este Por supuesto que la autosugestión.

Copie la siguiente fórmula y colóquelo visible en su habitación, donde podrás ver como usted se retira por la noche y como te levantes por la mañana:

INICIATIVA Y LIDERAZGO

Una vez elegido el objetivo principal definido como mi vida-
Trabajamos ahora entiendo que sea mi deber para transformar
Con este fin en realidad.

Por lo tanto, voy a formar el hábito de tomar alguna
definido acción cada día que me va a llevar un paso
más cerca de la consecución de mi objetivo principal definido.

Sé que la dilación es un enemigo mortal de
todos los que quieran ser líderes en cualquier empresa, y
Voy a eliminar este hábito de mi maquillaje a través de:

(A) Haciendo un poco de una cosa definida cada día, que
que se debe hacer, y 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 estado en la
hábito de hacer, y que serán de utilidad para otros,
sin esperar remuneración.

(C) Contar al menos otra persona, cada día, de
el valor de la práctica de este hábito de hacer algo
que se debe hacer sin que nos digan de hacerlo.

Puedo ver que los músculos del cuerpo se convierten en
fuerte en proporción a la medida en que sean
utilizado, por lo tanto, entiendo que el hábito de la iniciativa
También se fija 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 pequeñas cosas, lugares comunes
conectada con mi trabajo diario, por lo tanto, voy a ir a
mi trabajo cada día como si estuviera haciendo con el único
propósito de desarrollar esta necesaria costumbre de
iniciativa.

Entiendo que mediante la práctica de este hábito de

tomar la iniciativa en relación con mi trabajo diario
Voy a estar no sólo desarrollando ese hábito, pero lo haré también
estar atrayendo la atención de los que van a colocar
mayor valor en mis servicios como resultado de este
práctica.

Firmado

Independientemente de lo que están haciendo ahora, todos los días
trae cara a cara con la oportunidad de hacer un poco de
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,
entiende 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
de ejercer, desarrollar y hacer más fuerte la
espíritu agresivo de la iniciativa que usted debe poseer
antes de que usted puede llegar a ser una figura destacada en
los asuntos de su campo de trabajo de su vida.

Los que trabajan sólo por dinero, y que
recibir por su dinero, pero no pagan nada, son siempre
mal pagados, no importa lo mucho que reciben. El dinero es
es necesario, pero los grandes premios de la vida no pueden ser
medido en dólares y centavos.

Ninguna cantidad de dinero posiblemente podría hacerse a
tomar el lugar de la felicidad y la alegría y el orgullo que
pertenecer a la persona que le gusta un mejor zanja o construye
una mejor gallinero, o barre un suelo limpio, o
cocineros una comida mejor. Toda persona normal le encanta
crear algo que es mejor que la media. La
alegría de crear una obra de arte es una alegría que no puede ser
reemplazado por dinero o cualquier otra forma de material
posesión.

Tengo a mi servicio a una joven que se abre,

QUÉ ayudado usted

encima la gran

obstáculos de la vida? ", fue

pedido de un altamente succ-

hombre essful. "El otro

obstáculos ", respondieron.

assorts y respuestas tanto de mi correo personal. Ella comenzó a mi servicio hace más de tres años. Entonces sus funciones eran de tomar dictado, cuando se le preguntó para hacerlo. Su salario era casi la misma que la que otros reciben por servicio similar. Un día le dicté el siguiente lema que le pregunté a escribir a máquina para me:

Recuerde que su única limitación es la que que se configura en su propia mente.

Como le pasó la página escrita a máquina de nuevo a mí ella dijo: "Su lema me ha dado una idea de que es va a ser de valor para usted y para mí. "

Le dije que estaba contento de haber sido útil para ella. El incidente causó ninguna impresión particular sobre mi mente, pero desde ese día me di cuenta de que tenía hizo una tremenda impresión en su mente. Ella comenzó para volver a la oficina después de la cena y realizado servicio que no era ni pagado ni espera realizar. Sin que nadie le decía que hacerlo ella comenzó para traer a mis cartas del escritorio que había respondido a mí. Ella había estudiado mi estilo y estas cartas fueron atendido tan bien como yo lo podría haber hecho, en algunos casos mucho mejor. Mantuvo este hábito hasta que mi secretario personal renunció. Cuando empecé a buscar alguien para tomar su lugar, lo que era más natural que a su vez a esta joven para llenar el lugar. Antes de que yo tenido tiempo de darle la posición que tomó en su iniciativa. Mi correo personal empezó a venir a mi escritorio con el nombre de un nuevo secretario adjunto, y ella fue que secretario. En su propio tiempo, después de horas, y sin paga adicional, se había preparado para el mejor posición de mi equipo.

Pero eso no es todo. Esta joven llegó a ser tan

notablemente más eficiente que ella comenzó a atraer la atención de otros que ofrecieron su atractivo posiciones. He aumentado su salario muchas veces y que ahora recibe un sueldo de más de cuatro veces más grande como la cantidad que recibió cuando fue por primera vez a trabajar para mí como un taquígrafo ordinaria, y, en os digo la verdad, no puedo hacer nada al respecto, porque ella se ha hecho tan valioso para mí que no puedo vivir sin ella.

Eso es iniciativa transformado en práctica, términos comprensibles. Sería negligente en mis deberes si fallaba a dirigir su atención a una ventaja, que no sea un gran aumento de sueldo, que este joven La iniciativa de la señora la ha traído. Se ha desarrollado en su espíritu de alegría que trae la felicidad que la mayoría de los taquígrafos nunca se sabe. Su trabajo no es trabajo-él es un gran juego interesante en la que es jugando. A pesar de que llega a la oficina antes de los taquígrafos regulares y permanece allí mucho tiempo después de de haber visto el reloj garrapata cinco y la hora de salida, sus horas son más cortos, con mucho, que son las de los demás trabajadores. Horas de trabajo no se arrastren en las manos de aquellos que son felices en su trabajo.

Esto nos lleva al siguiente paso en nuestra descripción del procedimiento exacto que usted debe seguir para el desarrollo de la iniciativa y el liderazgo.

En segundo lugar: 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. Usted puede desarrollar mejor esta cualidad esencial en ti mismo por lo que es su negocio para interesar a los que lo rodean que en hacer lo mismo. Es un hecho bien conocido que un

hombre aprende mejor lo que se esfuerza por enseñar
otros. Si un hombre abraza a una determinada creencia o religión
fe, lo primero que hace es salir y tratar de
"Vender" a los demás. Y en proporción exacta a la
medida a la que impresiona a otros es lo que impresiona
sí mismo.

En el campo del arte de vender es un conocido
hecho de que ningún vendedor tiene éxito en la venta de los demás
hasta que ha hecho primero un buen trabajo de vender a sí mismo.
Dicho a la inversa, no hay vendedor puede hacer todo lo posible para vender
otros sin más pronto o más tarde la venta de sí mismo que
que él está tratando de vender a los demás.

Cualquier declaración que una persona repite una y otra
de nuevo para el propósito de inducir a otros a creer que,
que, además, va a creer, y esto es bueno
si el enunciado es falso o verdadero.

Ahora puede ver la ventaja de lo que es su
negocio para hablar iniciativa, piense iniciativa, coma
iniciativa, la iniciativa del sueño y de la iniciativa práctica. Por
Para ello se están convirtiendo en una persona de iniciativa y
liderazgo, porque es un hecho bien conocido que las personas se
fácilmente, de buena gana 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
la que vive usted entra en contacto con otras personas.
Haga que su negocio de interesar a cada uno de ellos
quien va a escuchar a usted, en el desarrollo de
iniciativa. No será necesario que usted da a su
razones para hacer th es, ni será necesario que usted
para anunciar el hecho de que usted está haciendo. Sólo tienes que ir
adelante y hacerlo. En su propia mente se quiere
entiende, por supuesto, que usted lo está haciendo porque

esta práctica le ayudará y será, por lo menos, hacer los los cuales se influye en la misma práctica ningún daño.

Si desea hacer un experimento que pruebe interesante y rentable para usted, elegir algunos persona de su conocimiento que tú sabes que será un persona que nunca hace nada que él no es espera que lo haga, y comenzar a venderle su idea de iniciativa. No deje simplemente discutir el someter a la vez, mantener el ritmo cada vez que tenga una oportunidad conveniente. Abordar el tema desde una diferentes ángulos cada vez. Si vas en este experimento de una manera discreta y contundente que pronto observar un cambio en la persona a la que usted está tratando la experimento.

Y, usted podrá observar algo más de más importancia aún: Usted observará un cambio en usted mismo!

No dejéis de probar este experimento.

No se puede hablar 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 esta mantiene buena si sus afirmaciones son falsas o verdaderas.

A menudo se ha escuchado el dicho: "El que vive por la espada morirá por la espada. "

Correctamente interpretado, esto simplemente significa que están constantemente atrayendo a nosotros mismos y el tejido en nuestros propios personajes y personalidades esas cualidades que nuestra influencia está ayudando a crear en los demás. Si ayudamos a otros a desarrollar el hábito de la iniciativa, que, en A su vez, el desarrollo de este mismo hábito. Si sembramos las semillas de el odio y la envidia y el desaliento en los demás, nosotros, en A su vez, el desarrollo de estas cualidades en nosotros mismos. Este principio a través del cual el hombre llega a parecerse en

su propia naturaleza a los que él más admira es totalmente llevado a cabo en la historia de Hawthorne, La Gran Piedra Face, una historia que todos los padres deben tener su descendencia leer.

Venimos, ahora, con el paso siguiente en nuestra descripción del procedimiento exacto que usted debe seguir para el desarrollo de la iniciativa y el liderazgo.

En tercer lugar: Antes de que vayamos más lejos vamos a entender lo que se entiende por el término "liderazgo", ya que se utiliza en relación con este Curso de Lectura sobre el Derecho del Éxito. Hay dos marcas de liderazgo, y una de ellos es tan mortal y destructiva como la otra es útil y constructivo. La marca mortal, que conduce no al éxito, sino al fracaso absoluto, es el marca adoptada por los pseudo-líderes que obligan a su liderazgo en los seguidores que no quieren. No va a ser necesaria para describir esta marca o señalar los campos de la actividad en la que se practica, con la excepción del campo de guerra, y que en este campo mencionaremos que un ejemplo notable, el de Napoleón.

Napoleón fue un líder, no puede haber ninguna duda sobre esto, pero condujo a sus seguidores y él mismo a destrucción. Los datos se registran en la historia de Francia y los franceses, donde se puede estudiar ellos si lo desea.

No es la marca de Napoleón de liderazgo que es recomendado en este curso, aunque tengo que admitir que Napoleón poseía todos los fundamentos necesarios para un gran liderazgo, con excepción de uno-que le faltaba el espíritu de ayuda a los demás como un objetivo. Su deseo de el poder que viene a través del liderazgo se basaba únicamente en el auto-engrandecimiento. Su deseo de el liderazgo se basa en la ambición personal y no

CHERISH su visiones
y sus sueños, ya que
son los hijos de su
alma, los anteproyectos de
su final lograr-
mentos.

en el deseo de levantar al pueblo francés a una mayor y más noble estación en los asuntos de las naciones.

El tipo de liderazgo que se recomienda a través de este curso de instrucción es la marca que conduce a la autodeterminación y la libertad y la auto-desarrollo y la iluminación y la justicia. Es la marca que perdura. Por ejemplo, y como contraste con el tipo de liderazgo a través del cual Napoleón planteado a sí mismo en la prominencia, tenga en cuenta nuestro propio Plebeya americana, Lincoln. El objeto de su liderazgo era traer la verdad y la justicia y entender a la gente de los Estados Unidos. Incluso aunque murió mártir de su fe en esta marca de liderazgo, su nombre ha sido grabado en el corazón del mundo en términos de bondad amorosa que se nunca llevar nada, pero bueno para el mundo.

Tanto Lincoln y Napoleón llevaron los ejércitos en la guerra, pero los objetos de su liderazgo eran tan diferentes como noche es diferente de días. Si se le daría una mejor comprensión de los principios sobre los que esta Lectura del curso se basa, que fácilmente podría ser citado a liderazgo de hoy que se asemeja tanto la marca que Napoleón utilizó y lo que hizo Lincoln el fundamento de la obra de su vida, pero esto no es esencial, su capacidad de mirar alrededor y analizar los hombres que toman los papeles principales en todas las líneas de esfuerzo es suficiente para que usted pueda elegir el Lincoln, así como los tipos Napoleón. Su propia juicio le ayudará a decidir qué tipo prefiere emular.

No puede haber ninguna duda en su mente en cuanto a la tipo de liderazgo que se recomienda en este Lectura del curso, y no debe haber ninguna duda en

su mente en cuanto a cuál de las dos marcas en las que se describe
willadoptasyourbrand. Wemakeno
recomendaciones sobre este tema, sin embargo, para el
razón por la que este Curso de Lectura ha sido preparado como
un medio para exponer ante sus alumnos la fundamental
principios sobre los cuales se desarrolla el poder, y no como
una prédica sobre la conducta ética. Se presenta tanto en el
posibilidades constructivas y destructivas del
principios esbozados en este curso, que es posible que
familiarizamos con los dos, pero lo dejamos por completo a
su propia discreción la elección y aplicación de
estos principios, en la creencia de que su propia inteligencia
le guiará para hacer una selección acertada.

LA PENA DE LIDERAZGO *

En todos los campos del quehacer humano, el que es primero
debe vivir perpetuamente en la luz blanca de la publicidad.
Ya sea que el liderazgo ejercido por un hombre o en una
producto fabricado, la emulación y la envidia son nunca en
trabajo.

En el arte, en la literatura, en la música, en la industria, el
la recompensa y el castigo son siempre los mismos. La
recompensa es el reconocimiento generalizado; las penas
feroz negación y la maledicencia.

Cuando el trabajo de un hombre se convierte en un estándar para la
mundo entero, sino que también se convierte en un objetivo para los ejes de
los envidiosos pocos. 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 sobresale su lengua bífida en
el artista que produce una pintura común.

* (Con los elogios de la Cadillac Motor Car Co.)

Todo lo que escribes, o pintura, o jugar o cantar
o construir, nadie se esforzará por superar o calumnia que,
a menos que su trabajo sea sellado con el sello de un genio.

Mucho, mucho tiempo después de un gran trabajo o un buen trabajo tiene
ha hecho, aquellos que están decepcionados o envidioso
seguir a gritar que no se puede hacer.

Voces medias se levantaron contra el autor de la
Ley del éxito antes de que se secase la tinta en la primera
libros de texto. Bolígrafos envenenados fueron puestos en libertad en contra de
ambos
el autor y la filosofía del momento de la primera
edición del curso se imprimió.

Pequeñas voces malévolas en el dominio del arte eran
levantado en contra de nuestra propia Whistler como un charlatán, a largo
después de que el mundo es muy grande lo aclamó su mayor artística
genio.

Multitudes acudieron a Bayreuth a adorar en la
capilla musical de Wagner, mientras que el pequeño grupo de
aquellos a quienes él había destronado y desplazados argumentaron
airadamente que él no era un músico en absoluto.

El pequeño mundo siguió protestando que Fulton
nunca podría construir un barco de vapor, mientras que el gran mundo
acudido a las orillas del río para ver su barco de vapor por el.

Pequeña, voces estrechas clamaron que Henry Ford
No iba a durar un año, pero más allá de la
estruendo de su parloteo infantil Ford fue en silencio sobre
su negocio y se dio a los más ricos y
hombre poderoso en la tierra.

El líder es asaltado por ser un líder, y
el esfuerzo por igualar se limitó a añadir una prueba de su
liderazgo.

El no poder igualar o sobresalir, el seguidor busca
deprecian y destruir - pero sólo confirma la
superioridad de la que él se esfuerza para suplantar.

No hay nada nuevo en esto.

Es tan antiguo como el mundo y tan antigua como el ser humano
pasiones - la envidia, el miedo, la codicia, la ambición y el deseo
de superar.

Y todo se vale nada.

Si el líder conduce verdaderamente, él sigue siendo el líder!

Master-poeta, maestro-pintor, maestro-trabajador,
cada uno en 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 la negación.

Un verdadero líder no puede ser calumniado o dañado por
mentiras de la envidia, porque todos esos intentos sirven
sólo para dar el punto a la luz de su capacidad, y real
capacidad siempre encuentra una generosa siguiente.

Los intentos de destruir liderazgo real es el amor de
tiempo perdido, porque lo que merece vivir, vive!

.....

Volvemos, ahora, a la discusión de la tercera
paso del procedimiento que debe seguir en
el desarrollo de la iniciativa y el liderazgo. Este tercer paso
nos lleva de vuelta a una revisión del principio de
esfuerzo organizado, como se describe en las lecciones precedentes
de este curso.

Usted ya ha aprendido que ningún hombre puede
lograr resultados duraderos de una naturaleza de largo alcance
sin la ayuda y la cooperación de los demás. Tienes
ya aprendido que cuando dos o más personas aliado
sí mismos en una empresa, en un espíritu de armonía
y el entendimiento, cada persona en la alianza con ello
multiplica sus propios poderes de logro. En ninguna parte es
este principio más evidencia de lo que es en una industria
o negocio en el que no es perfecto trabajo en equipo ser-

tre el empleador y los empleados. Donde quiera que encontrar este trabajo en equipo a encontrar la prosperidad y la buena voluntad en ambos lados.

Cooperación se dice que es el más importante palabra en el idioma Inglés. Desempeña un importante participar en los asuntos de la casa, en la relación de hombre y mujer, padres e hijos. Desempeña un papel importante en los asuntos de Estado. Tan importante es este principio de cooperación que ningún líder puede convertido en poderoso o dura mucho tiempo que no entiende y aplicarlo en su liderazgo.

La falta de cooperación ha destruido más empresas comerciales que tienen todas las otras causas combinado. En los veinticinco años de actividades experiencia y la observación que he sido testigo de la destrucción de todo tipo de empresas comerciales a causa de la disensión y la falta de aplicación del presente principio de cooperación. En la práctica de la ley que han observado la destrucción de viviendas y el divorcio casos sin fin como consecuencia de la falta de Cooperación entre el hombre y la mujer. En el estudio de la historias de las naciones se hace alarmantemente obvio que la falta de esfuerzo de cooperación ha sido una maldición para la raza humana todo de vuelta de los siglos. A continuación, girar el páginas de estas historias y estudiar de ellas y aprender una lección de la Cooperación, que impresionará a sí mismo indeleblemente en su mente.

Usted está pagando, y sus hijos y su hijos de los hijos seguirán pagando, por el costo de la guerra más costosa y destructiva que el mundo tiene que se conoce, 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 Autocontrol son
tres palabras que
debe ser bien bajo-
mantenido por la persona
que tiene éxito en hacer
algo que es de
ayudar al mundo.

Esta misma regla se aplica, con efecto contundente, en el conducción de los negocios y la industria modernas. Cuando un la industria se vuelve desorganizada y desgarrado por huelgas y otras formas de desacuerdo, tanto el los empleadores y los empleados sufren la pérdida irreparable. Pero, el daño no se detiene aquí, esta pérdida se convierte en un carga para el público y toma la forma de una mayor los precios y la escasez de las necesidades de la vida.

El pueblo de los Estados Unidos que alquilan su hogares están sintiendo la carga, en este mismo momento, de la falta de cooperación entre los contratistas y constructores y los trabajadores. Así incierto tiene la relación entre los contratistas y sus empleados se convierten que los contratistas no emprenderán un edificio sin aumentar el costo de una suma arbitraria suficiente para protegerlos en caso de problemas laborales. Este aumentos de los costos adicionales rentas y coloca innecesaria cargas sobre las espaldas de millones de personas. En este ejemplo la falta de cooperación entre unos pocos hombres coloca una pesada carga y casi insoportables en millones de personas.

El mismo mal en la operación de nuestro ferrocarriles. La falta de armonía y cooperación entre la gestión del ferrocarril y los trabajadores 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 a casi insoportable proporciones. Aquí, de nuevo, la falta de cooperación entre los 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 su los estudiantes obtienen en hechos.

Se puede afirmar con verdad que el alto costo de la vida que se manifiesta en todas partes hoy en día tiene surgido de la falta de aplicación del principio de liderazgo cooperativo. Aquellos que desean desacreditar los sistemas actuales de gobierno y de la industria la administración puede hacerlo, pero en el análisis final, se hace evidente para todos, excepto los que no son la búsqueda de la verdad de que los males del gobierno y de industria han crecido a partir de la falta de cooperación.

Tampoco puede decirse con verdad que todos los males de la el mundo se limita a los asuntos de Estado y de industria. Echa un vistazo a las iglesias y lo harás observar 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 las esfuerzo prevalece y verá la evidencia de desintegración que limita el servicio de las iglesias podría hacer. Por ejemplo, tomemos la ciudad media o pequeña ciudad en la que la rivalidad ha surgido entre la iglesias y fíjate lo que ha sucedido; especialmente aquellas ciudades en las que el número de iglesias es lejos de proporción con la población.

A través del esfuerzo armonizado ya través de cooperación, las iglesias del mundo podrían ejercer influencia suficiente para hacer la guerra imposible. A través de este mismo principio del esfuerzo cooperativo de la las iglesias y los líderes de los negocios y la industria podría eliminar bellaquería y prácticas desleales, y todos esto podría llevarse a cabo rápidamente.

Estas posibilidades no son mencionados en un espíritu de crítica, pero sólo como un medio de ilustrar la el poder de la cooperación, y para enfatizar mi creencia en el poder potencial de las iglesias del mundo. Así

no habrá posibilidad de mala interpretación de mi lo que significa en la referencia que aquí he hecho a la iglesias voy a repetir lo que tantas veces os he dicho en persona, es decir, que si no hubiera sido por la influencia de las iglesias nadie sería salvo en caminando por la calle. Los hombres serían el uno al otro de garganta como lobos y la civilización estaría todavía en la edad prehistórica. Mi queja no es contra la trabajo que las iglesias han hecho, pero el trabajo que **que podrían haber hecho** a través de un liderazgo que era basada en el principio de coordinado, cooperativo esfuerzo que habría llevado a la civilización, al menos, un mil años por delante de lo que es hoy. Todavía no está demasiado tarde para que este tipo de liderazgo.

Eso es posible comprender más plenamente los derechos fundamentales principio del esfuerzo cooperativo que se insta a ir a la biblioteca pública y leer La ciencia de la energía, 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 tiene me ha dado un entendimiento completo de las posibilidades esfuerzo cooperativo como tiene este libro. En recomendar que lea este libro no es mi propósito de avalar el libro en su totalidad, ya que ofrece algunas teorías con las que no estoy de acuerdo. Si lo lees, lo hace 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. La libro estimulará el pensamiento, que es el más grande servicio que cualquier libro puede hacer. Como cuestión de hecho el objeto principal de este Curso de Lectura sobre el Derecho del El éxito es para estimular el pensamiento deliberado: en particular esa marca de pensamiento que es libre de prejuicios y

prejuicios y busca la verdad, sin importar dónde o cómo o cuando pueda ser encontrado.

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 alumnos-oficiales del Segundo Campamento de Entrenamiento en Fort Sheridan, por Mayor CA Bach, un lugar tranquilo, oficial del ejército sin pretensiones actuando como instructor. He conservado una copia de este abordar 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, oa la jefe de sección, o al taquígrafo, o al capataz de la tienda, o al presidente de las obras, que yo han conservado como parte de este Curso de Lectura. Lo Es mi sincera esperanza de que a través de la agencia de este Por supuesto este notable tesis sobre liderazgo 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 sobre los son como aplicable a la que se basa la dirección liderazgo en los negocios y la industria y las finanzas como que están en el buen desarrollo de la guerra.

Major Bach habló de la siguiente manera:

En poco tiempo cada uno de ustedes los hombres controlarán la vida de un cierto número de otros hombres. Usted tendrá en su cargo los ciudadanos leales, pero sin entrenamiento, que buscan a usted para la instrucción y orientación. Su palabra será su ley. Su observación más casual será recordado. Se imitaban sus gestos. Su ropa, su carro, su vocabulario, su forma de mando será imitado.

Cuando se une a su organización se encuentra

hay un cuerpo voluntario de los hombres que piden de ti nada más de las cualidades que estará al mando de su Al respecto, su lealtad y su obediencia.

Son perfectamente listo y ansioso para seguirte siempre y cuando usted puede convencerlos de que usted tiene estas cualidades. Cuando llegue el momento de que están satisfechos usted no posee los que también podría besar yourself good-bye. Your usefulness in that organización está en un extremo.

[Cómo notablemente cierto es esto en toda clase de liderazgo.]

Desde el punto de vista de la sociedad, el mundo puede ser dividido en líderes y seguidores. Las profesiones tienen sus líderes, el mundo financiero tiene sus líderes. En todo este liderazgo es difícil, si no imposible, para separar del elemento de liderazgo puro que elemento egoísta del beneficio personal o ventaja para el individual, sin la cual ningún liderazgo perdería su valor.

Es en el servicio militar solamente, donde los hombres libremente sacrificar sus vidas por la fe, donde los hombres están dispuestos para sufrir y morir por la derecha o la prevención de una mal, que podemos esperar para darse cuenta de liderazgo en su más exaltado y el sentido desinteresado. Por lo tanto, cuando Digo liderazgo, me refiero a la dirección militar.

En pocos días la gran masa de ustedes los hombres voluntad recibir comisiones como oficiales. Estas comisiones No le hará los líderes, sino que simplemente le hará oficiales. Se le colocará en una posición en la que puede llegar a ser líderes si usted posee el correcto atributos. Pero usted debe hacer bien, no tanto con los hombres de más os trata como a los hombres debajo de ti.

Poné excusas para
las deficiencias de los
otros, si lo desea,
pero usted celebrar a
un estricto cuenta-
capacidad si lo haría
alcanzar el liderazgo en
cualquier empresa.

Los hombres deben y de seguir en la batalla que los oficiales no son líderes, pero el poder impulsor de estos los hombres no es el entusiasmo, pero la disciplina. Van con dudas y temblor que solicita al tácito pregunta: "¿Qué va a hacer ahora?" Tales hombres obedecen a la letra de sus pedidos, pero no más. Por devoción a su comandante, de entusiasmo exaltado que desprecia riesgo personal, de auto-sacrificio para asegurar su personal seguridad, que no saben nada. Sus piernas los llevan reenviar porque su cerebro y su formación dicen ellos tienen que ir. Su espíritu no va con ellos.

Los grandes resultados no se logran por el frío, pasivo, soldados que no responden. Ellos no van muy lejos y que detendrá tan pronto como les sea posible. El liderazgo no sólo demandas pero recibe los dispuestos, sin titubeos, inquebrantable la obediencia y la lealtad de otros hombres, y una devoción que va a hacer que, cuando llegue el momento, para seguir su rey sin corona al infierno y de regreso, si necesario.

Se le preguntarán: "De igual qué, entonces, hace liderazgo consistir? ¿Qué tengo que hacer para ser un líder? ¿Cuáles son los atributos de liderazgo, y cómo puedo cultivar? "

El liderazgo es una combinación de una serie de cualidades. [Al igual que el éxito es una combinación de los quince factores fuera de las cuales este Curso de Lectura fue construido.] Entre los más importantes me enumerar Auto-confianza, MoralAscendancy, abnegación, El paternalismo, Equidad, Iniciativa, decisión, Dignidad, Coraje.

Resultados de la autoconfianza, la primera, a partir exacta know-cornisa, 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 aplomo oficial. A plomo, usted debe saber! Usted puede engañar a todos sus hombres una parte del tiempo, pero no puedes hacerlo todo el tiempo. Hombres no tendrán confianza en un oficial a menos que sepa 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 la compañía secretario armar; él debe saber más acerca de jugar de su desorden sargento; más acerca de las enfermedades de los caballos que su herrador tropa. Él debe ser al menos tan buena como un tiro cualquier hombre en su empresa.

Si el oficial no lo sabe, y demuestra la hecho de que él no sabe, es totalmente humano para el soldado que decir para sí: "¡Al diablo con él. Él no sabe mucho acerca de esto como yo hago ", y con calma caso omiso de las instrucciones recibidas.

No hay sustituto para el conocimiento exacto!

Hacerme tan bien informados que los hombres cazan usted hasta para hacer preguntas, para que tus hermanos oficiales dirán unos a otros: "Pregúntele Smith - que sabe."

Y no sólo debe conocer cada oficial exhaustivamente los deberes de su propio grado, pero debería estudiar los de los dos grados próximo por encima de él. Una de dos beneficio veces concede a esta. Él se prepara para obligaciones que puedan corresponder a su suerte en cualquier momento durante la batalla; él gana, además, un punto de vista más amplio que permite él para apreciar la necesidad de la emisión de órdenes y unirse de forma más inteligente en su ejecución.

No sólo debe saber al oficial, pero él debe ser capaz de poner lo que sabe en gramatical, interesante, contundente Inglés. Él debe aprender a pararse de pie y hablar sin vergüenza.

Me han dicho que en campos de entrenamiento británicos estudiante- Se requieren los funcionarios para entregar diez conversaciones minuto en las tema que elijan. Esa es una práctica excelente. Porque para hable con claridad hay que pensar con claridad, y claro, el pensamiento lógico se expresa en definitiva, positiva órdenes.

Mientras que la autoconfianza es el resultado de conocer más que los hombres, Ascendency moral sobre ellos es en base a su creencia de que usted es el mejor hombre. A desarrollar y mantener esa ascendencia debe tener auto-el control, la vitalidad y la resistencia física y moral fuerza. Debe tener a ti mismo tan bien en la mano que, a pesar de que en la batalla que tener miedo rígido, se quiere Nunca mostrar miedo. Pues si por tanto como una apresurada movimiento o temblor de las manos, o un cambio de expresión, o una orden apresurada apresurada revocados, que indique su estado de salud mental que se reflejará en sus hombres en un grado mucho mayor.

En guarnición o campamento surgirán muchos casos probar su temple y arruinar la dulzura de su disposición. Si en esos momentos que "perder los estribos" no tiene sentido para estar a cargo de los hombres. Para los hombres en la ira de decir y hacer cosas que, casi invariablemente, arrepentirá después.

Un oficial no debe pedir disculpas a sus hombres; también un cargo no debe ser culpable de un acto de que su sentido de la justicia le dice que debe disculparse.

Otro elemento en la obtención de Ascendency Moral radica en la posesión de suficiente vitalidad física y resistencia para soportar las penurias a las que usted y los hombres están sometidos, y un espíritu indomable que no sólo a aceptarlos con alegría sino permite minimizar su magnitud.

Hacer la luz de sus problemas, menospreciar sus ensayos y usted ayudará 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 Moral Ascendancy. Para ejercer la fuerza moral que debe vivir limpio; debe tener suficiente capacidad mental para ver la derecha y la voluntad de hacer lo correcto.

Sea un ejemplo para sus hombres!

Un oficial puede ser un poder para el bien o un poder para el mal. No predicar a ellos - que va a ser peor que inútil. Vivir el tipo de vida que te gustaría que plomo, y usted se sorprenderá al ver el número que imitará usted.

Un capitán gritón, profanando así que es descuidado de su apariencia personal tendrá un gritón, profano, empresa sucio. Recuerda lo que te digo. Su empresa será el reflejo de usted mismo! Si tener una empresa podrida, será porque usted es un capitán podrido.

El auto-sacrificio es esencial para el liderazgo. Lo harás dar, dar, todo el tiempo. Va a dar de ti mismo físicamente, para las horas más largas, el trabajo más 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 simpatía y la apreciación de los problemas de los hombres en su cargo. La madre de este se ha muerto, y que uno tiene perdido todos sus ahorros en una quiebra bancaria. Ellos pueden desear ayudar, pero más que cualquier otra cosa que deseen simpatía. No cometa el error de convertir tales hombres

abajo con la declaración de que usted tiene problemas de la tuya propia, cada vez que se haga eso usted golpea un piedra fuera de la fundación de su casa.

Sus hombres son la base de maquillaje, y su casa de liderazgo caerán sobre sus oídos si se apoya con seguridad en ellos. Por último, se le dará de su propios recursos financieros y delgados. Lo harás con frecuencia gastar su propio dinero para conservar la salud y la el bienestar de sus hombres o para ayudarlos cuando están en problemas. En general, usted recupera su dinero. Muy frecuencia con la que debe cargar apagado a pérdidas y ganancias.

Aún así, vale la pena el costo.

Cuando digo que el paternalismo es esencial para liderazgo que uso el término en su sentido mejor. No lo hago ahora referirse a esa forma de paternalismo que roba a los hombres de iniciativa, confianza en sí mismo y la autoestima. Me refiero a el 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 máximos esfuerzos pueden proporcionar. Usted debe ver que tienen alimentos para comer antes de pensar en su propio; que tienen cada uno tan bueno como una cama puede ser proporcionada antes de pensar en donde dormirá. Usted debe ser mucho más solícitos de su comodidad de su poseer. Debe cuidar de su salud. Usted debe conservar sus fuerzas por no exigir innecesaria el esfuerzo o el trabajo inútil.

Y al hacer todas estas cosas que usted está respirando vida a lo que sería de otra manera una mera máquina. Usted están creando un alma de la organización que se hacer la masa responder a usted como si fuera una hombre. Y eso es esprit.

NO exacto
pensador juzgará
otra persona por
que que la
otro persona de
enemigos dicen de
él.

Y cuando su organización tiene este espíritu que se despierta una mañana y descubre que el tablas se han convertido, para que en lugar de su constantemente mirando hacia fuera para ellos que tienen, sin siquiera un indicio de que, dado a la tarea de velar para usted. Usted encontrará que un detalle siempre está ahí para ver que su tienda de campaña, si usted tiene uno, es de inmediato lanzados; que la mayoría y la ropa de cama limpia es llevado a su tienda de campaña, para que de alguna misteriosa fuente de dos huevos han sido añadidas a su cena, cuando nadie más tiene alguno, para que un hombre más está ayudando a su los hombres dan su caballo un supergrooming; que su deseos se prevén, para que cada hombre es "Johnny-on-el terreno. "Y entonces usted ha llegado!

No se puede tratar a todos los hombres por igual! Un castigo que sería despedido por un hombre con un encogimiento de la hombros es angustia mental para otro. Una compañía de comandante que, por un delito determinado, tiene un estándar castigo que se aplica a todos es demasiado indolente o demasiado estúpido para estudiar la personalidad de sus hombres. En su justicia caso es ciertamente ciego.

Estudio de sus hombres con tanto cuidado como un cirujano estudios un caso difícil. Y cuando usted está seguro de su el diagnóstico se aplica el remedio. Y recuerde que usted aplicar el remedio para efectuar una cura, no sólo para ver el retorcimiento víctima. Puede ser necesario cortar profunda, pero cuando usted está satisfecho en cuanto a su diagnóstico no lo hace ser desviados de su fin por cualquier falsa compasión para el paciente.

De la mano de la equidad en la adjudicación castigo camina equidad en dar crédito. Todo el mundo odia a un cerdo humano. Cuando uno de sus hombres tiene logrado una pieza especialmente meritoria de trabajo

ver que él consigue la recompensa adecuada. Gire el cielo y la tierra boca abajo para conseguir por él. No trate de tomarlo lejos 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 su hermano oficiales se enterarán de ello y usted shun como un leproso. En la guerra no es la gloria suficiente para todos. Dale al hombre bajo que le corresponde. El hombre que siempre tiene y nunca da no es un líder. Él es un parásito.

Hay otro tipo de justicia - que el que se evitar que un oficial de abusar de los privilegios de su rango. Cuando exacta respecto de los soldados asegúrese se les trata con el mismo respeto. Construya su virilidad y el amor propio. No intente tirar de ella hacia abajo.

Para un oficial para 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 a sabiendas de que el hombre no puede devolver el golpe.

La consideración, cortesía y respeto por parte de los oficiales de para con los hombres de tropa no son incompatibles con disciplina. Ellos son parte de nuestra disciplina. Sin iniciativa y decisión de que ningún hombre puede esperar llevar.

En maniobras con frecuencia se ve, cuando un surge de emergencia, ciertos hombres con calma dan instantánea órdenes que más tarde, en el análisis, demuestran ser, si no exactamente lo correcto, muy cerca de lo que se debe lo han hecho. Verá otros hombres en situaciones de emergencia se convierten en mal sacudieron; sus cerebros se niegan a trabajar, o dan una orden apresurada, revocarla; dará otro, revocar dicha, en definitiva, mostrar todos los indicios de ser en un canguelo azul.

En relación con el primer hombre que puede decir: "Ese hombre

es un genio. Él no ha tenido tiempo para razonar esto cabo. Él actúa de manera intuitiva. "Olvídalo! El genio es meramente la capacidad para la toma de dolores infinitos. El hombre que estaba listo es el hombre que se ha preparado a sí mismo. Él ha estudiado de antemano las posibles situaciones que pudiera surgir, sino que ha hecho planes tentativos que cubre tal situaciones. Cuando se enfrenta a la situación de emergencia que está listo para hacerle frente. Debe tener suficiente mentales el estado de alerta para apreciar el problema que se enfrenta a él y el poder de razonamiento rápida para determinar cuáles los cambios son necesarios en su plan ya formulado. 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. 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 en una línea de acción, se adhieren a ella. No vacilar. Hombres no teniendo confianza en un funcionario que no conoce su propia mente.

De vez en cuando va a ser llamado a cumplir un situación que ningún ser humano razonable podría anticipar. Si usted se ha preparado para cumplir con otra emergencias que se podía anticipar, lo mental formación que usted ha ganado con ello le permitirá actuar rápidamente y con calma.

Debe actuar con frecuencia sin orden de una autoridad superior. El tiempo no le permitirá que esperar ellos. Aquí entra de nuevo la importancia de estudiar la labor de los funcionarios por encima de ti. Si usted tiene un El dominio de la totalidad de la situación y lata

formar una idea del plan general de sus superiores, eso y el entrenamiento de emergencia anterior permitirá a determinar que la responsabilidad es suya y para dictar las órdenes necesarias.

El elemento de la dignidad de la persona es importante en liderazgo militar. Sea el amigo de sus hombres, pero hacer no convertirse en su íntimo. Sus hombres deben estar en el temor de que - no temas! Si los hombres se atreven a convertirse familiarizados es tu culpa, y no de ellos. Tus acciones les han animado a hacerlo. Y, por encima de todas las cosas, no abaratar mismo cortejando su amistad o ganarse su favor. Se despreciarán: por ello. Si usted es digno de su lealtad y el respeto y la devoción que seguramente dará todo esto sin preguntar. Si no está, no hay nada que puedas hacer la voluntad ganarlos.

Es extremadamente difícil para que un oficial sea digna mientras lleva puesto un uniforme manchado y sucio y un rastrojo de tres días de bigotes en su cara. Tal el hombre carece de respeto por sí mismo, y el amor propio es un elemento esencial de la dignidad.

Puede haber ocasiones en las que su trabajo implica ropa sucia y una cara sin afeitar. Sus hombres todos miran de esa manera. En esos momentos hay amplias razones para su apariencia. De hecho, sería un error considerar demasiado limpiar - que pensarán que eras, no hacer su acción. Pero tan pronto como esta singular ocasión ha pasado un ejemplo para la pulcritud personal.

Y luego me gustaría mencionar el coraje. El valor moral que necesita, así como el valor mentales - ese tipo de valor moral que le permite adherirse sin vacilante a un curso determinado de acción, que a su

juicio ha indicado es el más adecuado para garantizar los resultados deseados.

Va a encontrar muchas veces, sobre todo en la acción, que, después de haber emitido sus órdenes de hacer un cierto cosa, se le ve acosada por los recelos y dudas, usted verán, o piensa que ve, otras y mejores medios para conseguir el objeto buscado. Usted será fuertemente la tentación de cambiar sus órdenes. No lo haga hasta que esté manifiestan claramente que sus primeras órdenes eran radicalmente mal. Porque, si lo hace, usted será más preocupado por dudas en cuanto a la eficacia de sus segundos órdenes.

Cada vez que cambie sus órdenes sin razón obvia usted debilita su autoridad y poner en peligro la confianza de sus hombres. Ten el valor moral a estar a tu pedido y llevarlo a cabo.

Coraje más exigencias morales que usted asume la responsabilidad de sus propios actos. Si su subordinados han llevado a cabo fielmente sus órdenes y el movimiento que dirigirá es un fracaso el fracaso es el tuyo, no de ellos. Tuya hubiera sido el honor si hubiera tenido éxito. Tome la culpa si resulta en desastre. No trate de cambiar a un subordinado y convertirlo en el chivo. Eso es un acto cobarde. Además, tendrá valor moral para determinar el destino de los que debajo de ti. Lo harás con frecuencia se les solicitaría a las recomendaciones para promoción o descenso de categoría de oficiales y no oficiales y suboficiales en su mando inmediato.

Mantenga claramente en la mente de su integridad personal y el deber que debe su país. No se deje ser desviado de un estricto sentido de la justicia por sentimientos de amistad personal. Si su hermano es su sec-

Hay algo

mal en el hombre

cuyo esposa y

los niños no saludan

cariñosamente en

su regreso a casa.

y el teniente, y lo encuentras incapaz de sostener su comisión, lo elimina. Si no lo hace su falta de valor moral puede resultar en la pérdida de valiosas vidas.

Si, por el contrario, se le invoca para que las recomendación relativa a un hombre que, por razones personales razones, no le gusta a fondo, no deja de hacer lo plena justicia. Recuerde que su objetivo es el general, bueno, no es la satisfacción de un rencor individual.

Estoy tomando por sentado que usted tiene físico coraje. Yo no necesito decirte lo necesario que es. El valor es más de valentía. Valentía es la intrepidez - La ausencia de miedo. El imbécil más mínima puede ser valiente, porque no tiene la mentalidad para apreciar su peligro, él no sabe lo suficiente como para tener miedo.

El valor, sin embargo, es que la firmeza del espíritu, que columna moral que, aunque totalmente apreciar el peligro que implica, no obstante, continúa con la empresa. Valentía es físico; coraje es mental y moral. Puede ser frío en todo; sus manos pueden tiemblan; las piernas pueden temblar; sus rodillas estén listos para dar paso-que es el miedo. Si, no obstante, siguen adelante; si, a pesar de esta defección física continúa conducir a sus hombres contra el enemigo, que tiene coraje. Las manifestaciones físicas de miedo pasarán. Nunca se puede experimentarlos 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 varios años, mientras que tomar un curso de demoliciones, la clase de la cual yo era miembro era manejo de la dinamita. El instructor dijo, con respecto a su manipulación: "Debo advertirle, caballeros ser cuidado en el uso de estos explosivos. Un hombre tiene

pero un accidente. "Y así, yo te aviso. Si dar paso al temor de que, sin duda, que acosado en su primera acción, si muestra la pluma blanca; si dejas los hombres van hacia adelante, mientras que la caza de un cráter de shell, usted nunca más tendrá la oportunidad de liderazgo esos hombres.

Utilice el juicio para pedir a sus hombres para pantallas de valor físico o valentía. No le pida a cualquier hombre ir a donde usted no iría a ti mismo. Si su común sentido le dice que el lugar es demasiado peligroso para ti aventurarse en, entonces es demasiado peligroso para él. Usted sabe que su vida es tan valiosa para él como el suyo es para usted.

De vez en cuando algunos de los hombres deben ser expuestos a un peligro que no se puede compartir. Un mensaje debe ser tomada a través de una zona barrida por el fuego. Usted llama por voluntarios. Si los hombres que conocen y saben que usted está "correcto" usted nunca falta voluntarios, porque ellos se sabe que su corazón está en su trabajo, que son dando a su país lo mejor que tienes, que lo haría voluntariamente llevar el mensaje a sí mismo si pudiera. Su ejemplo y entusiasmo han inspirado a ellos.

Y, por último, si usted aspira a un liderazgo, lo haría instarles a estudiar a los hombres.

Métase debajo de sus pieles y descubrir lo que hay dentro. Algunos hombres son muy diferentes de lo que parecen estar en la superficie. Determinar el funcionamiento de su mente.

Gran parte del éxito del general Robert E. Lee como líder puede ser atribuido a su capacidad como psicólogo. Él conocía a la mayoría de sus oponentes Días en West Point; conocían el funcionamiento de sus mentes; y creía que iban a hacer ciertas cosas

bajo ciertas circunstancias. En casi todos los casos se fue capaz de anticiparse a sus movimientos y bloquear el ejecución.

No puedes conocer a tu oponente en esta guerra en la misma manera. Pero usted puede conocer a sus propios hombres. Usted puede estudiar cada uno para determinar dónde radica su fuerza y su debilidad, lo que el hombre puede ser tomado como base para el último jadeo y cuáles no.

Conozca sus hombres, conocer su negocio, conocer usted mismo!

.

En toda la literatura que no encontrará un mejor Descripción del liderazgo que esto. Aplíquelo usted mismo, o para su empresa o para su profesión, o al lugar donde trabaja, y usted observar lo bien que sirve como guía.

Dirección del Mayor Bach es uno que bien podría ser entregado a cada niño y niña que se gradúa en la escuela escuela. Bien podría ser entregado a todos los colegios graduado. Bien podría convertirse en el libro de reglas para todo hombre que se coloca en una posición de liderazgo sobre otros hombres, no importa en qué vocación, negocio o profesión.

En la Lección Dos que aprendió el valor de una determinada principal objetivo. Que quede aquí hizo hincapié en que su objetivo debe estar activa y no pasiva. Un objetivo definido se Nunca ser otra cosa que un simple deseo a menos que convertirse en una persona de la iniciativa y de manera agresiva y continuamente perseguir ese objetivo hasta que se haya cumplido.

Usted puede llegar a ninguna parte sin la persistencia, un hecho que no puede ser demasiado a menudo repetida.

La diferencia entre la persistencia y la falta de ella es la misma que la diferencia entre el deseo de un cosa y positivamente la determinación de conseguirlo.

Para llegar a ser una persona de iniciativa debe formar el hábito de manera agresiva y persistente siguiente el objeto de su principal objetivo definitivo hasta que adquiera que, si este requiere un año o veinte años. Usted como bien podría tener como objeto principal definida en cuanto a tener tal objetivo sin esfuerzo continuo para lograrlo.

Usted no está haciendo la mayor parte de este curso si no tomar algún paso cada día que te lleva más cerca realización de su principal objetivo definido. No te engañes usted mismo, o permitir a ti mismo ser engañado a creer que el objeto de su principal objetivo definitivo importará - vivo si sólo esperas. La materialización vendrá a través de su propia determinación, respaldada por su propio planes cuidadosamente trazados y su propia iniciativa en la puesta esos planes en acción, o no vendrán en absoluto.

Uno de los principales requisitos para el liderazgo es la poder de decisión rápida y firme!

El análisis de más de 16.000 personas dadas a conocer el hecho de que los líderes son siempre hombres de listo de decisiones, 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 te encuentras él, es un hombre que rara vez sabe lo que quiere. Él vacila, procrastina, y de hecho se niega a llegar a una decisión, incluso en asuntos de la más pequeña importancia, a menos que un líder le induce a hacerlo.

Para saber que la mayoría de la gente no puede y no tomar decisiones de forma rápida, en todo caso, es de gran ayudar al líder que sabe lo que quiere y tiene un planificar para conseguirla.

Aquí se podrá observar cómo estrechamente aliado son las dos leyes incluidas en la Lección Dos y esta lección.

El líder no sólo trabaja con un jefe DEFINITIVA
AIM, pero él tiene un plan muy definido para alcanzar el
objeto de ese objetivo. Se verá, también, que la Ley
de confianza en sí mismo se convierte en una parte importante de la
equipo de trabajo del líder.

La razón principal por la que el seguidor no llega
decisiones es que carece de la confianza en sí mismo para hacerlo.
Cada líder hace uso de la ley de un definido
Propósito, la Ley de la confianza en uno mismo y en la Ley de
Iniciativa y liderazgo. Y si él es un destacado,
Líder exitoso que hace uso, también, de las Leyes de
La imaginación, entusiasmo, Autocontrol, Complacer
La personalidad, el pensamiento exacto, concentración y
Tolerancia. Sin el uso combinado de todos estos
Leyes que nadie puede llegar a ser un gran líder.
La omisión de una sola de estas Leyes disminuye la
poder del Líder proporcionalmente.

Un vendedor de la Universidad LaSalle Extension
pidió a un agente de bienes raíces, en un pequeño pueblo del oeste,
con el propósito de tratar de vender el hombre real estate un
Por supuesto, en el arte de vender y Dirección de Empresas.

Cuando el vendedor llegó a la prospectiva
oficina del estudiante que encontró al caballero picoteando un
letra por el método de dos dedos, en un anticuado
máquina de escribir. El vendedor se presentó, a continuación,
procedió a exponer su negocio y describir la
Por supuesto que había venido a vender.

El hombre inmobiliario escuchó con aparente
interés.

Después de la charla de ventas se había completado la
vendedor vaciló, esperando a que algunas señales de "sí" o
"No" de su cliente potencial. Pensando que
tal vez él no había hecho la charla de ventas bastante fuerte
suficiente, se dirigió brevemente sobre los méritos del curso

Ningún hombre puede llegar a
ser

un exacto pensador

hasta que aprenda cómo

mero chisme separada

y la información de

hechos.

que estaba vendiendo, por segunda vez. Aún no había respuesta del futuro estudiante.

El vendedor entonces hizo la pregunta directa, "Usted quiere que este curso, ¿no es cierto?"

En un tono lento arrastrando las palabras de la voz, los bienes inmuebles hombre respondió:

"Bueno, yo casi no sé si lo hago o no."

No hay duda de que estaba diciendo la verdad, porque era uno de los millones de hombres que tienen dificultades para llegar a decisiones.

Ser un juez capaz de la naturaleza humana el vendedor luego se levantó, se puso el sombrero, colocado de nuevo en su literatura su maletín y se dispuso a marcharse. Luego recurrido a tácticas que eran un tanto drástica, y tomó el hombre de bienes raíces por sorpresa con este sorprendente declaración:

"Voy a tomar sobre mí mismo que decir algo a usted que usted no quiere, pero puede ser de ayudar a usted.

"Echa un vistazo a esta oficina en la que trabaja 1 El suelo está sucio, las paredes están llenas de polvo, la máquina de escribir está utilizando miradas como si fuera a ser el Sr. Noah utilizados en el Arca durante el gran diluvio, sus pantalones son en bolsas en las rodillas, su cuello está sucio; su cara es unshaved, y usted tiene una mirada en tus ojos, que le dice a me eres derrotado.

"Por favor, seguir adelante y conseguir loco - eso es justo lo que quiero que lo hagas, porque te puede sorprender a hacer un pensamiento que va a ser útil para usted y para las personas que dependen de usted.

"Puedo ver, en mi imaginación, la casa en la que usted vive. Varios niños pequeños, no muy bien vestido, y tal vez no muy bien alimentado; una madre

cuyo vestido es de tres temporadas fuera de estilo, cuyos ojos realizar la misma mirada de derrota que hacen los tuyos. Esta pequeña mujer a la que te casaste ha pegado por usted, pero usted no han hecho bien en la vida como ella había esperado, cuando usted se casó en primer lugar que lo haría.

"Por favor, recuerda que no estoy ahora hablando con un futuro estudiante, porque no te gustaría vender este curso en este momento en particular si se ofreció a pagar en efectivo por adelantado, ya que si te hice no tendría la iniciativa para su realización, y quiero ningún fracaso en nuestra lista de los estudiantes.

"La charla ahora me estoy dando lo harás imposible, tal vez, para mí nunca para venderle nada, pero se va a hacer algo por ti que nunca tiene se ha hecho antes, siempre que te hace pensar.

"Ahora, te voy a contar 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 ciudad: es porque NO TIENE LA Mano para alcanzar una decisión!

"Toda tu vida has estado formando el hábito de esquivando la responsabilidad de las decisiones de largo alcance, hasta que que han llegado, ahora, a donde está poco menos que imposible para que lo haga.

"Si usted me hubiera dicho que quería el curso, o que usted no lo quiere, yo podría haber simpatizado contigo, porque yo hubiera sabido que la falta de fondos fue lo que causó que usted vacila, pero lo que hicieron que dices? ¿Por qué, usted admitió que no sabía si lo quería o no.

"Si usted va a pensar sobre lo que he dicho estoy seguro usted reconoce que se ha convertido en un hábito con que le permite eludir la responsabilidad de alcanzar clara

decisiones sobre prácticamente todos los asuntos que le afectan ".

El hombre de bienes raíces se sentó pegado en la silla, con la mandíbula inferior cayó, sus ojos se desorbitaron en asombro, pero no hizo ningún intento de responder a la mordor acusación.

El vendedor se despidió y se dirigió a la puerta.

Después de que él había cerrado la puerta detrás de él, de nuevo la abrió, entró de nuevo, con una sonrisa en su rostro, tomó asiento frente a la inmobiliaria asombrado hombre, y se explica su conducta de esta manera:

"Yo no te culpo en absoluto si usted se siente herido en mi observaciones. De hecho, una especie de esperanza de que usted ha sido ofendido, pero ahora permítanme decir esto, de hombre a hombre, que yo piensa que tiene la inteligencia y estoy seguro de que tiene habilidad, sino que ha caído en un hábito que tiene usted batida. Ningún hombre es siempre hacia abajo y hacia fuera hasta que esté bajo la SOD. Usted puede estar temporalmente fuera de servicio, pero puede levantarse de nuevo, y yo estoy solo sportsman suficiente para darle la mano y ofrecerle un ascensor, si se quiere acepte mis disculpas por lo que he dicho.

"No pertenecen a esta ciudad. Usted haría 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, y luego ir 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 Al mismo tiempo le enseñará algunas de las cosas importantes acerca de esta línea de trabajo que usted puede sacar provecho más tarde en.

"Si usted no tiene crédito suficiente para conseguir la ropa usted necesita yo estaré bien para usted en una tienda en San Louis donde tengo una cuenta de cargo. Hablo en serio

y mi oferta para ayudarlo está basado en la más alta motivo que puede accionar un ser humano. Estoy éxito en mi propio campo, pero no he sido siempre de modo. Fui 'a través de justo lo que ahora se va a través, pero, lo importante es que FUI A TRAVÉS DE ÉL, y consiguió una vez, tal como lo Vamos a hacer si se quiere seguir MI ASESORAMIENTO.

"¿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 de la hecho de que él era un gran hombre grande, con más cualidades viriles pronunciadas, conocido como el "He-Man" tipo, sus emociones pudieron más que él y él en realidad lloró.

Él hizo un segundo intento y se puso de pie, se dieron la mano con el vendedor, le agradeció su amabilidad, y le dijo que iba a seguir el consejo, pero lo haría a su manera.

Pidiendo una solicitud en blanco fichó por 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 a el vendedor que iba a saber de él.

Tres años más tarde, este hombre tenía una inmobiliaria organización de sesenta vendedores, y uno de los más exitosas empresas de bienes raíces en la ciudad de St. Louis. El autor de este curso (que estaba haciendo Publicidad gerente de la Universidad LaSalle Extension en el vez que este incidente ocurrió) ha estado en esto real oficina muchas veces de hombre raíces y lo ha observado durante un período de más de quince años. Él es un completamente diferente al hombre de la persona entrevistada por el vendedor LaSalle hace más de quince años, y la Lo que le hacía diferente es la misma que se

hará diferente: es el poder de decisión que es tan esencial para el liderazgo.

Este hombre de bien raíces es ahora un líder en el mundo real campo raíces. Él está dirigiendo los esfuerzos de los demás 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 que se llama a su oficina privada, antes de que se emplea, y le dijo al historia de su propia transformación, palabra por palabra, al igual que ocurrió cuando el vendedor LaSalle lo conoció por primera vez en su pequeña oficina de bien raíces en mal estado.

.....

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 cerca-by, a Lumberport, fue el de Baltimore y Ohio Railroad y una línea eléctrica interurbana que se desarrolló dentro de los tres millas de la ciudad, uno podía caminar los tres kilómetros si se eligió.

A su llegada a Clarksburg encontré que la única tren con destino a Lumberport en la mañana ya tenía ido, y no se desea esperar a la hora de la tarde TREN Hice el viaje en tranvía, 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, a través de profunda barro amarillo. Cuando llegaron a Lumberport mis zapatos y los pantalones eran fangoso, y mi disposición era ninguno el mejor para el experiencia.

La primera persona que conocí fue V. L. Hornor, que era

MAESTRÍA de la
Quince Leyes de
Éxito es la
equivalente de un
seguro política
contra el fracaso.

-Samuel Gompers.

entonces cajero del Banco Lumberport. En un lugar ruidoso tono de voz que le pedí: "¿Por qué no consigue que línea de tranvía se extendió desde el cruce a Lumberport que tus amigos puedan entrar y salir de la ciudad sin ahogarse en el barro? "

"¿Has visto un río con bancos altos, en el borde de la ciudad, como entraste? ", se preguntó. Le contesté que Lo había visto. "Bueno", continuó, "esa es la razón no tenemos los coches de calle que funcionan en la ciudad. El costo de un puente sería 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 desde hace diez años para conseguir que para construir una línea a la ciudad ".

"Tratar!" Me explotó. "¿Qué tan difícil ha intentado?"

"Les hemos ofrecido todos nos incentivo podría darse el lujo, como el libre derecho de vía de la cruce a la ciudad, y el uso gratuito de las calles, pero ese puente es la piedra de tropiezo. Ellos simplemente se No se pare el gasto. Afirman que no pueden permitirse tales un gasto por la pequeña cantidad de ingresos que recibiría de la extensión de tres mile ".

A continuación, la Ley de la filosofía del éxito comenzó a venir a mi rescate!

Le pregunté al Sr. Hornor si quería dar un paseo a través de al río conmigo, para que podamos ver el punto que estaba causando tanta molestia. Dijo que estaría encantado de hacerlo.

Cuando llegamos al río comencé a tomar inventario de todo lo que veía. He observado que la Baltimore y Ohio Railroad tracks corrían arriba y abajo del márgenes de los ríos, a ambos lados del río, que el condado camino cruzaba el río por un puente de madera desvencijada, ambos enfoques a los que tenían más de varias líneas de

las vías del tren, ya que la empresa del ferrocarril tuvo su conmutación yardas en ese punto.

Mientras estábamos allí un tren de carga bloqueado el cruce y varios equipos se detuvieron en ambos lados del tren, a la espera de una oportunidad para conseguir a través. El tren siguió el camino bloqueado por alrededor de veinticinco minutos.

Con esta combinación de circunstancias en mente, necesaria, pero mucha imaginación para ver que tres PARTES 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 de Ohio Railroad Company estaría interesada en tal puente, porque eso sería quitar la carretera comarcal de sus pistas de conmutación, y guardarlos en una posible accidente en el cruce, por no hablar de la cantidad de pérdida de tiempo y el gasto en la reducción de los trenes para permitir que los equipos a pasar.

It was also obvious that the County Comisionados estarían interesados en el puente, porque aumentaría la carretera comarcal a una mejor nivel y hacerla más útil para el público. Y, por supuesto, la compañía de tranvías estaba interesado en el puente, pero no deseaba PAGAR LA COSTO TOTAL.

Todos estos hechos pasaron por mi mente mientras me ponía de allí y vimos el tren de carga de ser cortado por el el paso del tráfico.

A DEFINITIVA objetivo principal tuvo lugar en mi mente. Además, un plan definido para su consecución. Al día siguiente, reunido un comité de ciudadanos, que consiste del alcalde, concejales y algunos ciudadanos principales, y pidió al Superintendente División del Bal-

timore y Ohio Railroad Company, en Grafton. Nosotros lo convenció de que valía la pena un tercio del costo del puente para llegar a la carretera que fuera su compañía de pistas. Luego fuimos a los Comisionados del Condado y nos parecieron ser muy entusiasta sobre el posibilidad de conseguir un nuevo puente mediante el pago de sólo un tercio de la misma. Ellos se comprometieron a pagar su tercera proporcionando podríamos organizar para los otros dos tercios.

Luego nos fuimos a la presidenta de la tracción Empresa propietaria de la línea de tranvía, en Fairmont, y puesto ante él una oferta de donar todos los derechos de paso y pagar por dos terceras partes del costo del puente proporcionando él comenzaría la construcción de la línea a la ciudad prontitud. Lo encontramos receptivo, también.

Tres semanas más tarde, se había firmado un contrato entre Baltimore y Ohio Railroad Company, la Monongahela Valley Traction Company y la Comisionados del Condado de Condado de Harrison, proporcionando para la construcción del puente, un tercio de su costo a pagar por cada uno.

Dos meses más tarde, el derecho de paso estaba siendo clasificado y el puente estaba en marcha, y tres meses después de que los coches de la calle corrían en Lumberport en horario regular.

Este incidente significó mucho para la ciudad de Lumberport, porque proporcionó transporte que personas habilitadas para entrar y salir de la ciudad sin esfuerzo desproporcionado.

También significó mucho para mí, porque sirvió para presentarme como alguien que "tengo cosas por hacer." Dos verydefiniteadvantagesresultedfromthis transacción. El Abogado en Jefe de la tracción Empresa me dio un puesto como su asistente, y más tarde

en ella fue el medio de una introducción que llevó a mi nombramiento como gerente de publicidad de la Universidad LaSalle Extension.

Lumberport, W. Va, era entonces, y sigue siendo una pequeña ciudad, y Chicago era una ciudad grande y situado un considerable distancia, pero las noticias de la Iniciativa y El liderazgo tiene una forma de tomar en las alas y viaja.

Cuatro de los Quince Leyes del Éxito eran combinado en la transacción descrita, a saber: Un DEFINITECHIEFAIM, autoconfianza, La imaginación y la iniciativa y el liderazgo. La Ley de hacer más de PAGADO también entró, un poco, en la transacción, porque estaba no se ofrece nada y, de hecho, no esperaba de remuneración por lo que hice.

Para ser perfectamente franco nombré a mí mismo a la trabajo de conseguir el puente construido más como una especie de desafiar a aquellos que dijeron que no se podía hacer lo que yo lo hizo con la esperanza de que me paguen por ello. Por mi actitud que más bien dio a entender al señor Hornor que pude 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 desempeña en esta transacción. Para diez años, la gente del pueblo de Lumberport había sido tratando de conseguir una línea de tranvía integrado en la ciudad. Se debe No se llegó a la conclusión de que la ciudad fue sin hombres de capacidad, porque eso sería inexacta. De hecho, hay había muchos hombres de capacidad en la ciudad, pero no tenían sido cometer el error que se hizo tan común por todos nosotros, de tratar de resolver su problema a través de una sola fuente, mientras que no eran en realidad tres Fuentes de la solución a su alcance.

\$ 100,000.00 fue demasiado para una empresa a suponer, para la construcción de un puente, pero cuando el costos se distribuyeron entre tres partes interesadas el importe que debe sufragar cada era más razonable.

La pregunta podría preguntar: "¿Por qué no alguna de los habitantes de las ciudades locales pensar en esto de tres vías solución? "

En primer lugar, estaban tan cerca de su problema que no adoptaron una perspectiva de pájaro a vista de ello, lo que habría sugerido la solución. Esto, también, es un error común, y uno que siempre se evita por grandes líderes. En el segundo colocar estos pobladores nunca antes habían tenido coordinado sus esfuerzos o trabajado como un grupo organizado con el único objetivo en mente de encontrar una manera de conseguir una calle línea del coche construido en la ciudad. Esto, también, es otro común error cometido por los hombres en todos los ámbitos de la vida-la de la insuficiencia para trabajar al unísono, en un espíritu profundo de la cooperación.

Yo, siendo un extraño, tenía menos dificultades para conseguir acción cooperativa de uno de su propio grupo podría han tenido. Con demasiada frecuencia hay un espíritu de egoísmo en pequeñas comunidades que impulsa a cada individuo piensan que sus ideas deben prevalecer. Es un importante parte de la responsabilidad del líder para inducir a la gente a subordinar sus propias ideas e intereses para el bien de la totalidad, y esto se aplica a los asuntos de carácter cívico, empresarial, social, político, financiero o industrial naturaleza.

El éxito, sin importar lo que puede ser uno de la concepción de ese término, es casi siempre una cuestión de la propia capacidad de conseguir que los demás a subordinar su propia individualidades y sigue a un líder. El líder que tiene la personalidad y la imaginación para inducir su

TIEMPO es la poderoso
mano que rocas la
eterno cuna de
progreso y enfermeras
luchando humanidad
a través de que período
cuando hombre necesidad
es
protección contra su
propia ignorancia.

seguidores a aceptar sus planes y llevarlos a cabo
fiel es siempre un líder capaz.

La siguiente lección, en la imaginación, se llevará a
todavía más en el arte de la dirección con tacto. En
hecho de Liderazgo y la imaginación están tan estrechamente ligadas
y tan esencial para el éxito que uno no puede ser
aplicado con éxito sin el otro. Iniciativa es la
fuerza que empuja al líder por delante en movimiento, pero
La imaginación es el espíritu guía que le dice que
camino a seguir.

Imaginación permitió al autor de este curso para
analizar el problema de los puentes Lumberport, dividirla
en sus tres componentes, y montar estos
partes en un plan de trabajo práctico. Casi todos los
problema puede estar tan dividida en partes que son
más fácilmente manejadas, como partes, de lo que son cuando
ensamblada como un todo. Tal vez una de las más
importantes ventajas de la imaginación es que permite
uno para separar todos los problemas en su componente
piezas y volver a instalarlos en el más favorable
combinaciones.

Se ha dicho que todas las batallas en la guerra se ganan
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, que se utiliza por los generales encargados de planificar la
batallas.

Lo que es verdad de la guerra es igualmente cierto en
negocio, y en la mayoría de los otros problemas que se enfrentan
nosotros toda la vida. Ganamos o perdemos según el
la naturaleza de los planes que construimos y desarrollamos, un hecho
que sirve para enfatizar el valor de las Leyes de
InitiativeandLeadership, Imaginación, Auto-
confianza y un definido objetivo principal. Con el
uso inteligente de estas cuatro leyes se puede construir planes,
para cualquier propósito, que no puede ser derrotada

por cualquier persona o grupo de personas que no emplean o entender 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 Imaginación, guiado por un definido objetivo principal, y dado impulso con iniciativa y confianza en sí mismo.

Estas cuatro leyes se funden en uno solo y se convierten en un poder en las manos de un líder. Sin su ayuda eficaz liderazgo es imposible.

.

Ahora está listo para la lección sobre la imaginación. Leer esa lección con el pensamiento en la mente de todo lo que se ha afirmado aquí y que le llevará en un profundo lo que significa.

VIDA IS NO La
COPA A SER
DRENAJE; Infor IS La
 mátic
MEDIDA aA SER
LLENO.

-Hadley.

INTOLERANCIA

Una Visita Abierta por la lección con el autor



Si tiene que dar expresión a los prejuicios y la
el odio y la intolerancia, no lo hablan, pero
escribiré; escribirlo en la arena, cerca del agua de
borde.

Cuando el amanecer de Inteligencia se distribuyen en
theeasternhori zo nohumanprogress y
La ignorancia y la superstición se han dejado su
ndsoftime lastfootprints onthesa, se llbe wi
registrado en el último capítulo del libro del hombre de
crímenes que su pecado más grave fue la de
Intolerancia.

La intolerancia a la más amarga crece fuera de los religiosos,
los prejuicios y las diferencias de raza y económicos
opinión. ¿Hasta cuándo, oh Dios, hasta que nosotros, pobres mortales
va a entender la locura de tratar de destruir uno
otro porque somos de distintas religiones
creencias y tendencias raciales?

Nuestro tiempo asignado en esta tierra no es más que un fugaz
momento. Como una vela, andamos a la luz, el brillo para una
momento, y parpadear a cabo. Por qué no podemos aprender a
por lo que vivir durante esta breve visita terrenal que cuando
TheGreat C aravancalled ws eathdra D upand

anuncia la visita terminó estaremos listos para
doblar nuestras tiendas y en silencio siga hacia el
greatunkno wn withoutfearandtrembli ng?
Yo me amhopingthat wi llfindno J e ws o T entiles,
Católicos o protestantes, alemanes, ingleses o
F renchmen qu es I shallhavecrossedtheba rto
t h e o t e r s i d e. Yo me amhopingthat Wi llfindthere
sólo las almas humanas, hermanos y hermanas todos,
sin marcas de raza, credo o color, porque yo querré
que hacer con la intolerancia para que pueda descansar en paz
por toda la eternidad.

Usted verá en la parte superior de la página anterior de un
cuadro que describe la futilidad de combate.

Los dos ciervos machos se han involucrado en una lucha a
terminar, cada uno creyendo que él será el ganador. Apagado
en el lado de la hembra espera el vencedor, poco
soñando que mañana los huesos de ambos combatientes
se blanquear en el 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 a causa de
la competencia. Las tres formas principales de competencia son
sexo, económico y religioso en la naturaleza.

.

Hace veinte años una gran institución educativa
estaba haciendo un negocio próspero y haciendo un digno
servicio a miles de estudiantes. Los dos propietarios de
la escuela se casó dos bella y talentosa joven
mujeres, que fueron especialmente exitosos del arte
de tocar el piano. Las dos mujeres se involucraron en
un argumento en cuanto a cuál era el más
logrado en este arte. El desacuerdo fue tomada

por cada uno de los esposos. Se convirtieron en amarga
enemigos. Ahora los huesos del que una vez próspera
escuela "blanqueo mentira en el sol."

Los dos pavos que aparecen en la imagen de arriba encerrados
cuernos sobre la atención de la hembra. El "hombre de dos
dólares "cuernos bloqueados por el impulso mismo.

.....

En una de las grandes plantas industriales dos jóvenes
capataces "cuernos bloqueados", porque uno de ellos recibió un
promoción de la que el otro cree que debería tener
tenido. Durante más de cinco años, la resaca silenciosa de
el odio y la intolerancia se manifestó. Los hombres menores de
cada uno de los capataces se convirtió inoculado con el espíritu
de desagrado que vieron que afloran en su
superiores. Poco a poco el espíritu de venganza comenzó a
repartidos en toda la planta. Los hombres se dividen
en pequeñas camarillas. La producción comenzó a caer. Entonces
llegó dificultades financieras y, finalmente, la quiebra de
la empresa.

Ahora los huesos de una "mentira negocio una vez próspera
blanquear al sol ", y los dos capataces y
varios miles de otros fueron obligados a empezar de
otra vez, en otro campo.

.....

Abajo, en las montañas de West Virginia vivido
dos familias pacíficos de la montaña-folk - los Hatfield
y los McCoy. Habían sido vecinos amistosos para
tres generaciones. Un cerdo de la maquinilla de afeitar-back que pertenece a la
Familia McCoy se arrastró a través de la valla en el
Campo de maíz de la familia de Hatfield. Los Hatfields volvieron su
hound suelto en el cerdo. Los McCoys tomaron represalias por
matar al perro. Entonces comenzó una disputa que ha durado

tres generaciones y costado muchas vidas de los Hatfields y McCoys.

En un barrio de moda de Filadelfia cierta señores de la riqueza han construido sus casas. Delante de cada casa de la palabra "intolerancia" se escribe. Un hombre construye una valla alta de acero frente a su casa. El vecino al lado de él, para no ser menos, construye una cerca de dos veces más alta. Otra compra una nueva automóvil y el hombre de al lado le va un mejor por la compra de dos nuevos coches. Uno remodela su casa la adición de un porche de estilo colonial. El hombre de al lado, añade un nuevo porche y un garaje de estilo español de buena medir. La gran mansión en la cima de la colina da una recepción, lo que aporta una larga fila de automóviles llenos con personas que no tienen nada en común, en particular, con el anfitrión. Luego sigue una serie de "Recepciones" todo en la línea "gold-coast", cada uno tratando de eclipsar a todos los otros.

El "Señor" (pero ellos no lo llaman así en barrios de moda) va a los negocios en el asiento trasero de un Rolls Royce que es administrado 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 él puede seguir Salida haciendo sus vecinos ricos.

La pobreza tiene algunas ventajas - nunca unidades los que la pobreza afecta al "bloqueo cuernos" en el intentar superar a la pobreza de sus vecinos.

Dondequiera que miren a los hombres con su "cuernos bloqueados" en un conflicto que puede encontrar la causa del combate a la una de las tres causas de la intolerancia - religiosa diferencia de opinión, la competencia económica o el sexo la competencia.

La próxima vez que usted observa a dos hombres que participan en cualquier tipo de hostilidad hacia los demás, simplemente cierre su ojos y piensa por un momento y puede verlos, en su naturaleza transformada, muy parecido a la ciervos masculinos que aparecen en la imagen de arriba. Off a un lado usted 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 que contar parte de la verdad sobre la naturaleza humana, con la objeto de provocar a sus lectores a pensar. Su escritor no busca la gloria o la alabanza, y es probable que va a recibir ni en relación con este tema en particular.

Andrew Carnegie y Henry C. Frick hicieron más que cualquier otros dos hombres para establecer la industria del acero. Ambos hicieron millones de dólares por ellos mismos. Vino 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 "Carnegie Building ". Frick tomó represalias al erigir un mucho más alto la construcción, junto con la construcción de Carnegie, nombrando el "Edificio de Frick."

Estos dos caballeros "se enfrentó" en una lucha a el acabado, Carnegie perdió la razón, y tal vez más, por todo lo de este mundo sabemos. ¿Qué es Frick perdió que sólo él conocía y el guardián de la Gran Registros. En la memoria de sus "huesos yacen en el blanqueo sol "de la posteridad.

Los hombres de acero de hoy están manejando las cosas de manera diferente. En lugar de cuernos de bloqueo que ahora "Direcciones de bloqueo", con el resultado de que cada uno es Prácticamente una fuerte unidad solidificada, de la totalidad industria. Los hombres de acero de hoy entienden la dife-

rencia entre el significado de las palabras
COMPETENCIA y COOPERACIÓN; una diferencia
que el resto de nosotros haría bien en
entender, también.

.....

En Inglaterra, los hombres que son dueños de las minas y los
que dirigen los sindicatos "cuernos bloqueados." No tenía la
las cabezas frías desbloqueados esos cuernos de los huesos de la
Imperio británico (incluyendo tanto a los propietarios de la industria
y los sindicatos) pronto deberían haber permanecido
"Blanquear al 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. Las otras naciones del mundo lo haría
han acaparado toda la maquinaria económica ahora
controlada por Gran Bretaña.

Que los líderes de la industria americana y
sindicalismo se olvide!

.....

Quince factores entran en la consecución de
ÉXITO. Uno de ellos es la tolerancia. El otro
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 la
libro de conocimiento y escribe en la portada "No se abren
este libro de nuevo. La última palabra ha sido en el presente documento
por escrito".

No es tu deber de ser tolerante, es su
PRIVILEGIO!

Recuerde que mientras usted lee este artículo, que la siembra

la semilla de la intolerancia es el único y exclusivo negocio de algunos hombres. Todas las guerras y todas las huelgas y todo 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 hay un pozo sistema organizado de propaganda, cuyo objeto es para provocar conflictos y la hostilidad entre los propietarios de industrias y los que trabajan en esas industrias. Eche una mirada a la imagen al principio de este artículo y usted puede ver lo que va a pasar a todos que bloqueará cuernos en desacuerdos laborales, y recuerde que siempre son los huesos de los trabajadores (y no los de los líderes de cualquiera de los sindicatos o la industrias) que "el blanqueo mentira en el sol", después de la lucha ha terminado.

.

Cuando usted se siente que se prepara para "bloquear los cuernos" con alguien recuerde que será más rentable Si bloquea MANOS lugar! Una cálida y cordial a mano sacudida no deja los huesos de blanqueo en el 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 tranquila. Es la madre del arte, inspiradora del poeta, patriota y filósofo. Es el aire y la luz de todos los corazón, constructor de todos los hogares, kindler de todos los incendios en cada hogar. Fue el primero en soñar con la inmortalidad. Se llena el mundo con la melodía, para la música es la voz del amor. El amor es el mago, el mago, que cambia las cosas sin valor a la alegría, y hace real la derecha reyes y reinas de la arcilla común. Es el perfume de

la maravillosa flor - el corazón - y sin que
pasión sagrada, que desmayo divina, estamos a menos de
bestias, pero con ella, la tierra es el cielo y nosotros somos dioses "
- INGERSOLL.

Cultivar el amor por su prójimo y lo harás
ya no desea bloquear los cuernos con él en vano
combate. 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 los ángeles comparten, por Dios dado,
Para levantar de la tierra nuestra falta de deseo.
Devoción wafts la mente por encima de,
Pero el mismo cielo desciende en el amor;
Un sentimiento de la Divinidad capturado,
Para dejar de depender de uno mismo cada pensamiento
sórdida;
Un rayo de Aquel que form'd el todo;
Una gloria dando vueltas alrededor del alma:
- BYRON.

NO ONE TIENE
DADO USTED AN
OPORTUNIDAD?
TIENE Infor EVER
mátic
OCURRIDO A
USTED A CREAR
OPORTUNIDAD PARA
USTED MISMO?

LA LEY DE ÉXITO

EN DIECISEIS LECCIONES

La enseñanza, por primera vez en el
Historia del Mundo, el Verdadero Philos-
ophy sobre la que todo el Éxito Personal
se construye.



POR
Napoleón Hill



1928

PUBLICADO POR
EI PRENSA RALSTON UNIVERSIDAD
Meriden, CONN.

Copyright , 1928, POR
Napoleón Hill

Reservados todos los
derechos

Impreso en U.S.A

Lección Seis

IMAGINACIÓN



Yo CONVO QUE
CATORI
MANAJIDLE OMS
PODRIA APOSTAR-
TER EMPLEADO.

- Sócrates

LA LEY DEL ÉXITO

Lección Seis

IMAGINACIÓN

"Usted puede hacerlo si usted cree que puede!"

La imaginación es el taller de la humana mente en la que las viejas ideas y los hechos establecidos pueden ser vuelto a montar en nuevas combinaciones y poner a la nueva utiliza. El diccionario define la moderna imaginación como de la siguiente manera:

"El acto de la inteligencia constructiva en la agrupación materiales de conocimiento o el pensamiento en nuevo, original y sistemas racionales, la constructiva o creativa facultad; abrazando poética, artística, filosófica, imaginación científica y ética.

"El poder de la mente imaginando, la formación de imágenes mentales, imágenes o representación mental de objetos o ideas, en particular de los objetos de los sentidos percepción y de razonamiento matemático! también la la reproducción y la combinación, por lo general con más o menos irracional o modificación anormal de las imágenes o ideas de la memoria o los hechos recordados de la experiencia. "

La imaginación ha sido llamado el poder creativo de el alma, pero esto es algo abstracto y va más profundamente en el significado de lo necesario de la

punto de vista de un estudiante de este curso que desee utilizar el curso sólo como un medio de alcanzar material o ventajas económicas en la vida.

Si usted ha dominado y bien entendido las lecciones anteriores de este curso de lectura que saber que los materiales de los cuales se construyó su **principal objetivo definido** fueron ensamblados y combinados en su imaginación. Usted también sabe que la auto-confianza y la iniciativa y el liderazgo se deben crear en el 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 llamarse el "Hub" de este Curso de Lectura, porque cada lección de el curso conduce a esta lección y hace uso de la principio sobre el cual se basa, al igual que todo el cables telefónicos llevan a la oficina de cambio de su fuente de potencia. Usted nunca tendrá un definido **propósito** en la vida, usted nunca tendrá confianza en sí mismo, usted nunca tendrá la iniciativa y el liderazgo a menos crear por primera vez estas cualidades en su imaginación y verse a sí mismo en posesión de ellos.

Así como el árbol de roble se desarrolla a partir del germen que se encuentra en la bellota, y el pájaro se desarrolla a partir del germen que yace dormido en el huevo, por lo que su material de logros surgen de los planes organizados que le crear 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, se encuentra en su imaginación.

La imaginación es a la vez interpretativo y creativo en la naturaleza. Puede examinar los hechos, conceptos y

las ideas, y puede crear nuevas combinaciones y planes Fuera de estos.

Through its interpretative capacity the imaginación tiene una potencia generalmente no atribuido a ella, a saber, la facultad de registrar las vibraciones y pensado olas que se ponen en marcha desde el exterior fuentes, al igual que el aparato de radio-receptor recoge las vibraciones del sonido. El principio a través del cual esta capacidad interpretativa de la imaginación funciones se llama telepatía, la comunicación de pensamiento de una mente a otra, a largo o corto distancias, sin la ayuda de físico o mecánico electrodomésticos, de la manera explicada en la Lección introductoria de este curso.

La telepatía es un factor importante para un estudiante que se está preparando para hacer un uso efectivo de la imaginación, para la razón de que esta capacidad telepática de la imaginación está constantemente recogiendo las ondas de pensamiento y las vibraciones de todo tipo. El llamado "complemento juicio "y" corazonadas ", que pronta uno para formar una opinión o decidir sobre un curso de acción que se no está en armonía con la lógica y la razón, son por lo general el resultado de ondas de pensamiento callejeros que se han registrado en la imaginación.

El aparato de radio recientemente desarrollado tiene nos ha permitido entender que los elementos del éter son tan sensibles y vivo que toda clase de sonido olas están constantemente volando aquí y allá con velocidad del rayo. Sólo tienes que entender la equipo de radio moderna para entender, también, el principio de la telepatía. Tan bien ha sido este principio establecido, a través de la investigación psicológica, que nos tener abundancia de pruebas de que dos mentes que son

adecuadamente en sintonía y en armonía con los demás mayo enviar y recibir pensamiento a grandes distancias sin la ayuda de aparatos mecánicos de cualquier tipo. Rara vez tienen dos mentes se vuelven tan bien sintonizados que ininterrumpida cadenas de pensamiento podrían registrarse de esta forma, pero no hay pruebas suficientes para establecer el hecho de que las partes de pensamiento organizada han sido recogidos.

Eso es posible entender cómo estrechamente entretejida son los quince factores en que esta lectura del curso se basa, considere, por ejemplo, lo que ocurre cuando un vendedor que no tiene confianza en sí mismo y en su bienes, paseos para ver un posible comprador. Si el posible comprador es consciente de ello o no, su imaginación de inmediato "siente" que la falta de la confianza en la mente del vendedor. Del vendedor propios pensamientos en realidad están socavando sus esfuerzos. Esto explicará, desde otro ángulo, ¿por qué la auto-confianza es uno de los factores más importantes entrar en la gran lucha por el éxito.

El principio de la telepatía y la ley de atracción, a través del cual los iguales se atraen, explique muchos un fracaso. Si la mente tiene una tendencia a atraer a partir del éter esas vibraciones de pensamiento que armonizar con los pensamientos dominantes de una determinada mente, es fácil entender por qué una mente negativa que habita en caso de fallo y carece de la fuerza vitalizante de confianza en sí mismo no atraería una mente positiva que está dominado por pensamientos de éxito.

Quizás estas explicaciones son algo abstracto al 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 de permitiendo al estudiante a entender y hacer práctica

uso del tema de esta lección. La imaginación es demasiado a menudo considerado como un mero indefinido, imposible de encontrar algo, indescriptible que hace nada más que crear la ficción. Es este desprecio populares de los poderes de la imaginación que ha hecho necesarias referencias estos más o menos abstractos a uno de los temas más importantes de este curso. No sólo es el tema de la imaginación un factor importante en este curso, pero, que es uno de los más interesantes sujetos, ya que se observan cuando se empieza a ver cómo afecta todo lo que haces en el logro de su principal objetivo definido.

Usted verá lo importante que es el objeto de imaginación cuando te paras a darse cuenta de que es el único en el mundo sobre el cual tiene absoluta de control. Otros te pueden privar de su material riqueza y os engañe de mil maneras, pero ningún hombre le puede privar del control y uso de su imaginación. Los hombres pueden tratar con usted de manera injusta, ya que los hombres a menudo lo hacen, sino que le pueden privar de su libertad, sino no pueden tomar de usted el privilegio de usar su imaginación como usted desea.

El poema más inspirador de toda la literatura era escrito por Leigh Hunt, mientras que él era la pobreza-presos herido en una prisión Inglés, donde tuvo sido confinado injustamente debido a sus opiniones avanzadas en la política. Este poema se titula Abou Ben Adhem, y se re-impreso aquí como un recordatorio de que uno de los grandes cosas que un hombre puede hacer, en su propia imaginación, es a perdonar a aquellos que han tratado injustamente con él:

Abou Ben Adhem (que su aumento tribu)

Despertó una noche de un profundo sueño de la paz,

LA MAN OMS

Calumnias SU

Prójimo ONU-

A sabiendas UNCOV-

ERS LA VERDAD
ERO

NATURALEZA DE SU

INTIMO.

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 dulce acuerdo,
Contestó, "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,
Escríbeme como uno que ama a sus semejantes. "
El ángel le escribió, y desapareció. A la noche siguiente
Llegó de nuevo, con una gran luz despertar,
Y mostró los nombres de quien el amor de Dios había bendecido,
Y he aquí! El nombre de Ben Adhem llevó todo el resto!

La civilización, en sí, debe su existencia a tales
hombres como Leigh Hunt, en cuya imaginación fértil tienen
han representado los estándares más altos y nobles de
relación humana. Abou Ben Adhem es un poema que
no morirá jamás, gracias a este hombre que imaginó en su
imaginación la esperanza de un ideal que es constructivo.

El problema principal con este mundo de hoy está en
nuestra falta de entendimiento del poder de
imaginación, porque si hemos entendido que esta gran potencia
podría usarlo como un arma para acabar con
la pobreza y la miseria y de la injusticia y la persecución, y
esto se podría hacer en una sola generación. Este es un
bastante amplia declaración, y nadie entiende mejor
que el autor de este curso lo inútil de tal
declaración sería si el principio sobre el cual es
fundada no fueron explicados en términos de la más

práctico, la naturaleza del trabajo diario, por lo tanto, vamos a proceder para describir lo que se quiere decir.

Para hacer esta descripción comprensible debemos aceptar como una realidad el principio de la telepatía, a través de cuyo funcionamiento cada pensamiento que lanzamos es registrándose en la mente de otras personas. Nosotros necesita dedicar tiempo para demostrar que la telepatía es un la realidad, por la razón de que esta lección en la imaginación no puede ser de la menor valor para el estudiante que tiene no está suficientemente informada a sí mismo para entender y aceptar la telepatía como un principio establecido. Nosotros dar por sentado que usted es uno que acepta y entiende este principio.

Usted ha oído hablar a menudo de la "psicología de masas" que no es nada más ni menos que algunos fuertes, idea dominante que se ha creado en la mente de una o más personas y en sí 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 comienzan un "free-for-toda lucha" en el que por circunstantes participarán entre sí en la batalla sin saber siquiera lo que están luchando alrededor, o con los que están luchando.

En el día de armisticio de 1918, tuvimos la evidencia en abundancia de probar la realidad del principio de telepatía, en una escala tal como el mundo nunca tuvo antes vista. Recuerdo que, claramente, la impresión hecha por mi mente en ese día memorable. Así fuerte era esta impresión de que me despertó a las alrededor de las 3:00 de la mañana, con la misma eficacia como si alguien me hubiera despertado por la fuerza física. Como yo senté en la cama yo sabía que algo fuera de lo ordinario hubiera ocurrido, y tan extraño y impelente

era el efecto de esta experiencia que me levanté, vestido yo mismo y salió por las calles de Chicago, donde me fue recibido por miles de personas que habían sentido el toque de la misma influencia. Todos se preguntaban: "¿Qué ha sucedido? "

Lo que sucedió fue esto:

Millones de hombres se habían recibido instrucciones de cesar los combates, y su alegría combinada pone en movimiento una onda de pensamiento que se extendió por todo el mundo e hizo sentir en toda mente normal que era capaz de registro de esta onda de pensamiento. Tal vez nunca en la historia del mundo tuvo tantos millones de personas pensado en lo mismo, de la misma manera, en el mismo tiempo. Por primera vez en la historia del mundo todo el mundo sentí algo en común, y el efecto de este pensamiento armonizado era la turba en todo el mundo " psicología "que fuimos testigos el día de armisticio. En relación con esta declaración que será útil si usted recordar lo que se dijo sobre el método de creación de un "Inteligencia", a través de la armonía de la idea de dos o más personas, en la Lección introductoria de este Por supuesto.

Vamos a llevar a la aplicación de este principio una poco más cerca de casa, mostrando la forma en que se puede hacer para hacer o romper la relación de trabajo armoniosa de un negocio o industria. Puede que no tenga satisfechos mismo que era la armonía de pensamiento de millones de soldados que se registraron en la mente de la, gente del mundo y provocaron la "mafia" condición psicológica que estaba en todas partes, en pruebas en el día de armisticio, pero se necesita ninguna prueba que una persona descontenta siempre perturba todo el mundo con los que entra en contacto. Es un pozo

hecho establecido que una de esas personas en un lugar de empleo interrumpirá toda la organización. La tiempo está casi a la mano cuando ni los trabajadores ni los empleadores van a tolerar la típica "cascarrabias" dentro de un lugar de trabajo, por la razón de que su estado de la mente registra a sí mismo en la mente de los que van él, 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 empleo será no más tolerar uno de su propia tropa que es un "cascarrabias" típica de lo harían con una serpiente venenosa.

Aplicar el principio de otra manera: Lugar entre un grupo de trabajadores de una persona cuya personalidad es de tipo positivo, optimista y que hace que su negocio para sembrar las semillas de la armonía de todo el lugar en la que trabaja, y su influencia se reflejará en cada persona que trabaja con él.

Si cada empresa es "la extendida sombra de uno hombre ", como afirmó Emerson, entonces conviene que uno hombre para reflejar una sombra de la confianza y el buen rollo y el optimismo y la armonía, que estas cualidades pueden, a su vez, reflejan a sí mismos en todos los que están conectados con el negocio.

Al pasar a la siguiente etapa en nuestra solicitud de el poder de la imaginación en la consecución del éxito vamos a citar algunos de los más recientes y modernos ejemplos de su uso en la acumulación de material la riqueza y la perfección de algunos de los principales inventos del mundo.

Al abordar esta nueva etapa hay que tener enfermo importa que "no hay nada nuevo bajo el sol." Ascensor, sobre esta tierra se puede comparar a un gran caleidoscopio antes de que las escenas y los hechos y

sustancias materiales están siempre cambiando y cambiando, y todo lo que cualquier hombre puede hacer es tomar estos hechos y sustancias y re-organizar en nuevas combinaciones.

El proceso a través del cual se hace esto se le llama imaginación.

Hemos dicho que la imaginación es a la vez interpretativa y creativa en su naturaleza. Se puede recibir impresiones o ideas y de estos se pueden formar nuevas combinaciones.

A medida que nuestra primera ilustración del poder de imaginación en el rendimiento de los negocios modernos, lo haremos tomemos el caso de Clarence Saunders, quien organizó el Piggly Wiggly-sistema de autoayuda tiendas de comestibles.

Saunders era un empleado de la tienda en un pequeño sur tienda al por menor. Un día él estaba de pie en una línea, con un bandeja de estaño en sus manos, esperando su turno para asegurar alimentos en una cafetería. Nunca había ganado más de \$ 20.00 por semanas antes de ese tiempo, y nadie había notado nada en él que indica la capacidad poco común, pero algo ocurrió en su mente, mientras permanecía de pie en esa cola de gente esperando, que puso su imaginación para trabajo. Con la ayuda de su imaginación que él levantó Idea de "autoayuda" fuera de la cafetería en la que se encuentra él (no crear nada nuevo, simplemente cambiando un viejo idea en un nuevo uso) y la pondrá en una tienda de comestibles tienda. En un instante, la cadena de tiendas Piggly Wiggly-plan de comestibles había sido creado y Clarence Saunders el veinte dólares a la semana, empleado de la tienda se convirtió rápidamente el millón de dólares de la cadena de tiendas groceryman de América.

Cuando, en esa transacción, ves el menor indicio de una actuación que se podía No duplique?

Esto hará que un gran
diferencia a usted
si usted es un
persona con un
mensaje o una persona
con una queja.

Analizar esta transacción y medirlo por el lecciones anteriores de este curso y se verá que Clarence Saunders creó un propósito muy definido. Él apoyado este objetivo con la suficiente confianza en sí mismo para hacerle tomar la iniciativa para transformarla en realidad. Su imaginación es el taller en el que estos tres factores, propósito definido, confianza en sí mismo y la iniciativa se reunió e hizo a suministrar el impulso para el primer paso en la organización del plan de Piggly Wiggly-.

Por lo tanto son grandes ideas cambiaron en realidades.

When Thomas A. Edison invented the incandescent light bulb, he limited his work to two old principles, well known and associated in a new combination. Mr. Edison and practically all the others who were informed about the subject of electricity, knew that light could be produced by heating a small wire with electricity, but the problem was difficult to do without burning the wire. In his experimental work, Mr. Edison tried every imaginable kind of wire, the hope of finding some substance that could withstand the tremendous heat to which it had to be subjected before a light could be produced.

His invention was half complete, but it was of no practical value until he found the missing link that would supply the other half. After many trials and much combination of old ideas in his imagination, Edison finally found this missing link. In his study of physics that he had learned, like all the other students of the subject of learning, that it cannot be burned without the presence of oxygen. He, of course, knew that the difficulty with his electric apparatus was the lack of a method by which

controlar el calor. Cuando se le ocurrió que no podía ser de combustión donde no había oxígeno que colocado el pequeño hilo de su aparato de luz eléctrica el interior de un globo de cristal, dejar fuera todo el oxígeno, y ¡he aquí! la luz incandescente poderoso 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, un desempeño que habría desconcertado a la gente de una Hace unas pocas generaciones, y sin embargo no hay ningún misterio espalda de su acto. Gracias a la utilización de Edison imaginación, simplemente han reunido a dos principios ambos de los cuales estaban en existencia desde el principio de los tiempos.

Nadie que lo conocía íntimamente cada vez acreditado Andrew Carnegie con habilidad inusual, o el poder de genio, con una sola excepción, y eso fue su capacidad para seleccionar los hombres que podían y debían cooperar en un espíritu de armonía, en la realización de sus deseos. Pero lo que capacidad adicional qué necesitaba en la acumulación de sus millones de dólares?

Cualquier hombre que entiende el principio de **esfuerzo organizado**, como Carnegie entiende, y sabe lo suficiente acerca de que los hombres sean capaces de seleccionar sólo aquellos tipos que son necesarios en el desempeño de una tarea dada, podría duplicar todo lo que Carnegie lleva a cabo.

Carnegie era un hombre de imaginación. Él primero creado con un propósito definido y rodeado a sí mismo con los hombres que tenían 'la formación y la visión y la capacidad necesaria para la transformación de ese fin en realidad. Carnegie no siempre crear sus propios planes para la consecución de su definitiva **propósito**. Él hizo su negocio para saber lo que querido, luego encontró a los hombres que podrían crear planes

a través del cual procurárselo. Y eso no sólo era imaginación, que era un genio de primer orden.

Pero debe quedar claro que los hombres del señor Tipo de Carnegie no son los únicos que pueden hacer uso rentable de la imaginación. Este gran poder es tan disponible para el principiante en el negocio, ya que es la hombre que ha "llegado".

Vehículo privado Una mañana de Charles M. Schwab era apoyado en la vía lateral en su planta de acero de Bethlehem. Como se apeó de su coche se encontró con un joven hombre taquígrafo que anunció que había llegado a asegurarse de que todas las cartas o telegramas señor Schwab desearan podrían ser atendidos de inmediato a escribir. Nadie le dijo a este joven para estar en la mano, pero él tenía suficiente imaginación para ver que su ser no habría no herir sus posibilidades de ascenso. A partir de ese día , este joven estaba "marcado" para la promoción. Sr. Schwab lo señalado para la promoción porque tenía hecho lo que cualquiera de la docena de otros taquígrafos en el empleo de la Bethlehem Steel Sociedad podría haber hecho, pero no lo hizo. Hoy este mismo el hombre es el presidente de una de las drogas más grande las preocupaciones del mundo y tiene todos los bienes de este mundo y enseres que él quiere y mucho más de lo que necesita.

Hace unos años recibí una carta de un joven el hombre 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 tuvo sido plegada. La carta decía lo siguiente

"Acabo de terminar un curso comercial en un escuela de negocios de primera clase y yo queremos una posición en su oficina, porque me doy cuenta de lo mucho que sería

vale a un hombre joven, que acaba de empezar en su negocio carrera, para tener el privilegio de trabajar bajo la dirección de un hombre como tú.

"Si el proyecto de ley de diez dólares cerrado es suficiente para pagar por el tiempo que se gasta en darme mi primera instrucciones de 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.

"Yo quiero este trabajo más de lo que siempre quise nada en mi vida y estoy dispuesto a hacer cualquier razonable sacrificar para conseguir it.very cordialmente "

Este joven tuvo su oportunidad en mi oficina. Su imaginación obtuvo para él la oportunidad de que él quería, y antes de que expirara su primer mes del presidente de una compañía de seguros de vida que lo oyeron este incidente ofreció al joven soldado raso secretario nave con un sueldo sustancial. Él es hoy un oficial 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 Sr. Edison hizo No responda. De ninguna manera desalentados por este concepto el joven se decidió que no lo haría sólo obtener una respuesta del Sr. Edison, pero lo que era más importante aún, que en realidad sería asegurar la posición que buscaba. Vivió una larga distancia desde West Orange, Nueva Jersey, donde se encuentran las industrias de Edison, y él no tenía el dinero para pagar su tarifa del ferrocarril. Pero él tenía imaginación. Fue a West Orange en un vagón de carga, consiguió su entrevista, dijo su historia en persona y consiguió el trabajo que buscaba.

Hoy este mismo hombre vive en Bradentown,

Florida. Se ha retirado de negocio activo, tener hizo todo el dinero que necesita. Su nombre, en caso de que Deseo confirmar mis declaraciones, es Edwin C. Barnes.

Usando su imaginación, el señor Barnes vio la ventaja de una estrecha asociación con un hombre como Thomas A. Edison. Vio que tal asociación daría él la oportunidad de estudiar el Sr. Edison, y en la mismo tiempo que se le ponen en contacto con el Sr. Amigos de Edison, que están entre los más influyentes pueblos del mundo.

Estos son sólo algunos de los casos en relación con que he observado personalmente cómo los hombres tienen subido a lugares altos en el mundo y acumulado riqueza en abundancia, haciendo uso práctico de su imaginación.

Theodore Roosevelt grabado su nombre en la tabletas de tiempo por un solo acto durante su mandato de el cargo de Presidente de los Estados Unidos, y después de todo cosa que hizo mientras que en esa oficina habrá sido olvidar ésta transacción le grabará en la historia como un hombre de imaginación.

Comenzó las palas de vapor para trabajar en el Canal de Panamá.

Cada Presidente, desde Washington en un máximo de Roosevelt, podría haber comenzado el canal y que sería se ha completado, pero parecía una colosal tales compromiso de que se requiere no sólo la imaginación, pero atreverse coraje también. Roosevelt tenía ambos, y el pueblo de los Estados Unidos tienen el canal.

A la edad de cuarenta años - la edad en que el promedio el hombre comienza a pensar que es demasiado viejo para empezar algo nuevo - James J. Hill seguía sentado en el manipulador, al un salario de \$ 30.00 por mes. Él no tenía capital. Él

LA razón más

la gente no les gusta

escuchar la historia de su

problemas es que

tener un gran rebaño de

su propia
cuenta.

No tenía amigos influyentes con el capital, pero tenía lo que es más poderoso que cualquiera de los dos - imaginación.

En el ojo de su mente vio a un gran sistema ferroviario eso sería 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 tal sistema ferroviario, ya partir de ahí la historia es lo suficientemente familiar para cada-niño de la escuela. Lo haría hacer hincapié en la parte de la historia que la mayoría de la gente nunca mencionar - que el sistema de Gran Ferrocarril del Norte de Hill se convirtió en una realidad en su propia imaginación primero. La ferrocarril fue construido con rieles de acero y madera Cruz lazos, al igual que otros ferrocarriles se construyeron, y estas cosas fueron pagados con el capital que se asegura en muy de la misma manera que el capital para todos los ferrocarriles es asegurado, pero si quieres la verdadera historia de James J. El éxito de Hill que debe volver a ese pequeño país estación de tren, donde trabajó en \$ 30.00 por mes y no recoger a los pequeños hilos que se tejió en un poderoso ferrocarril, con materiales más visibles que los pensamientos que organizó en su imaginación.

Lo que un gran poder es la imaginación, la taller del alma, en la que se tejen los pensamientos en los ferrocarriles y de los rascacielos y los molinos y las fábricas y toda clase de riquezas materiales.

"Sostengo que es cierto que los pensamientos son cosas;
Están dotados de cuerpos y la respiración y alas;
Y eso les enviamos hasta llenar
El mundo con buenos resultados o malos.
Lo que llamamos nuestro pensamiento secreto

Plazos sucesivamente al punto más remoto de la tierra,
Dejando sus bendiciones o sus problemas,
Al igual que las pistas detrás de él, ya que va.
Construimos nuestro futuro, pensamiento por pensamiento,
Para bien o para mal, pero sé que no,
Sin embargo, por 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 su imaginación es el espejo de su alma,
entonces usted tiene todo el derecho de estar delante que
espejo y verse a sí mismo como usted desea ser. Tienes
el derecho de ver reflejada en ese espejo mágico del
mansión tiene intención de poseer, la fábrica tiene la intención de
gestionar, el banco de los cuales tiene la intención de ser presidente,
la posición en la vida que tiene la intención de ocupar. Su
imaginación pertenece a usted! Úsalo! Cuanto más utilice
es la manera más eficiente que le servirá.

En el extremo este del gran puente de Brooklyn, en
Ciudad de Nueva York, un anciano lleva a cabo un taller de zapatero.
Cuando los ingenieros comenzaron a conducir estacas y marcado
el lugar fundamento para esa gran estructura de acero este
hombre negó con la cabeza y dijo: "No se puede hacer!"

Ahora él se asoma desde su sórdido poco de reparación de calzado
tienda, niega con la cabeza y se pregunta: "¿Cómo
hacerlo? "

Vio el puente crecer ante sus ojos y
Todavía le falta la imaginación para analizar lo que él
vi. El ingeniero que planeó el puente vio una
realidad mucho antes de que una sola palada de tierra había sido
eliminado debido a que las primeras piedras. El puente se convirtió
una realidad en su imaginación por haber recibido entrenamiento

que la imaginación para tejer nuevas combinaciones de viejas ideas.

A través de experimentos recientes en el departamento de electricidad una de nuestras grandes instituciones educativas de Estados Unidos ha descubierto la manera de poner flores a dormir y despertarlos 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 cuantos más años el habitante de la ciudad irán subiendo un cultivo de verduras en su patio trasero, con la ayuda de unos pocos cajas de tierra y unas pocas luces eléctricas, con algunos de los nuevos vegetal maduración 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 cultivar hortalizas durante todo el año, dentro de la confines de su porche trasero, pero se hará más grande verduras que cualquier que crece el jardinero moderno en la luz del sol abierto.

En una de las ciudades de la costa de California en todo de la tierra que era adecuado para la construcción de un montón que había sido desarrollado y puesto en uso. En un lado de la ciudad hubo algunas colinas escarpadas que no se podrían utilizar para fines de construcción, y en el otro lado era la tierra inadecuado para edificios porque era tan bajo que el realizar copias de agua lo cubrió una vez al día.

Un hombre de imaginación llegó a esta ciudad. Los hombres de imaginación por lo general tienen mentes agudas, y este hombre no fue la excepción. El primer día de su llegada se vio las posibilidades de ganar dinero con bienes raíces. Él aseguró una opción en esas colinas que eran inadecuado para su uso debido a su inclinación. También asegurado una opción por considerar que no era adecuado

para su uso por el agua de nuevo que la cubría diario. Él aseguró estas opciones a un precio muy bajo porque la tierra iba a ser sin valor sustancial.

Con el uso de un par de toneladas de explosivos, se volvió esas empinadas colinas en tierra suelta. Con la ayuda de unos pocos tractores y algunos raspadores carretera que nivela el suelo hacia abajo y la convirtieron en hermosos lotes para construcción, y con la ayuda de un par de mulas y carretas que arrojó el suciedad superávit en la planta baja y la levantó por encima de la nivel del agua, lo que convierte en bello edificio montón.

Hizo una fortuna considerable, ¿para qué?

Para quitar un poco de tierra de donde no fue necesaria para donde más se necesitaba! Para la mezcla de algunos tierra inútil con la imaginación!

Los habitantes de esa pequeña ciudad le dio a este hombre crédito por ser un genio, y él era el mismo tipo de genio que cualquiera de ellos podría haber sido si él utilizó su imaginación como este hombre utilizó su.

En el campo de la química que es posible mezclar dos o más ingredientes químicos en tales proporciones que el mero hecho de la mezcla da cada uno de los ingredientes de un enorme cantidad de energía que no poseía.

También es posible mezclar ciertos ingredientes químicos en proporciones tales que todos los ingredientes de la combinación asumir una naturaleza totalmente diferente, como en el caso de H_2O , que es una mezcla de dos partes hidrógeno y una de oxígeno, creando agua.

La química no es el único campo en el que una combinación de varios materiales físicos pueden ser tan presentes que cada uno toma un valor superior o la resultado es un producto completamente extraña en la naturaleza a la de sus partes componentes. El hombre que hizo estallar los

colinas inútiles de tierra y piedra y se retira el excedente desde donde no se necesitaba a la baja en la tierra, donde más se necesitaba, dio esa tierra y piedra un valor que no tenía antes.

Una tonelada de arrabio vale muy poco. A esto se añade de carbono de hierro fundido, silicio, manganeso, azufre y fósforo, en las proporciones adecuadas, y usted tiene transformado en acero, el cual es de mucho mayor valor. Añade aún otras sustancias, en el derecho proporción, entre ellos algunos de obra calificada, y que misma tonelada de acero se transforma en guardianes muelles vale la pena una pequeña fortuna. Pero, en todos estos transformación procesa el único ingrediente que vale más es la uno que no tiene forma material - imaginación!

Aquí se encuentran grandes montones de ladrillos sueltos, tablas, clavos y vidrio. En su forma actual, es peor que inútil ya que es una molestia y un ojo-dolor. Pero mezclarlo con la imaginación del arquitecto y añadir un poco de mano de obra calificada y he aquí! se convierte en una hermosa mansión digno de un rey rescate.

En una de las grandes vías entre Nueva York y Filadelfia se puso un viejo destartado, usado en tiempo granero, vale menos de cincuenta dólares. Con la ayuda de un poca madera y un poco de cemento, además de la imaginación, esta antiguo granero ha sido convertido en un hermoso automóvil estación de suministro que gana una pequeña fortuna para el hombre que suministró la imaginación.

Al otro lado de la calle de mi oficina es un poco de impresión tienda que gana café y bollos por su dueño y su ayudante, pero no más. Menos de una docena de cuerdas de distancia se levanta una de las más modernas plantas de impresión en la mundo, cuyo dueño pasa la mayor parte de su tiempo viajando y tiene mucha más riqueza de lo que nunca va a usar.

Sé que estoy aquí. Yo
sabía que tenía nada que
ver con mi venida, y
Tendré muy poco, si
nada que ver con mi
va, por lo tanto, lo haré
no preocupar porque
se
preocupaciones no sirven de
nada.

Hace veinte y dos años esas dos impresoras estaban en negocios juntos.

El que posee la gran imprenta tuvo la el buen juicio para aliarse con un hombre que se mezclan imaginación con la impresión. Este hombre de la imaginación es un escritor de anuncios y se mantiene la impresión planta con la que está asociado suministra con más negocio de las que puede manejar mediante el análisis de sus clientes ' negocio, la creación de características atractivas y publicidad suministrar el material impreso necesario con el cual hacer que estas características de servicio. Esta planta recibe los precios de primera categoría para su impresión debido a que el imaginación mezclado con la impresión que produce una producto que la mayoría de las impresoras no pueden suministrar.

En la ciudad de Chicago el nivel de un determinado boulevard fue levantado, lo que echó a perder una fila de la hermosa residencias porque la acera fue elevado a la nivel de las ventanas del segundo piso. Mientras que la propiedad propietarios se lamentaban de su mala fortuna de un hombre imaginación vino a lo largo, compró la propiedad para un "Canción", convertido a los segundos pisos en el negocio propiedad, y ahora goza de una buena renta de su alquileres.

Mientras lees estas líneas, por favor tenga en cuenta todos los que fue indicada en el comienzo de esta lección; especialmente el hecho de que la mayor y más lo rentable que puede hacer con su imaginación es el acto de reorganizar las viejas ideas en nuevas combinaciones.

Si utiliza correctamente tu imaginación te ayudará a convertir sus fracasos y errores en los activos de inestimable valor, sino que le llevará a descubrir una verdad conocido sólo por aquellos que usan su imaginación; a saber, que los mayores reveses y desgracias de la vida a menudo se abren las puertas a oportunidades de oro.

Uno de los grabadores más finos y muy bien pagados en los Estados Unidos que antes era un cartero. Uno día en que tuvo la suerte de estar en un coche de calle que sufrido 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 podría ganar con las piernas, como un cartero. Él descubrió que tenía la imaginación cuando se hizo necesario volver a dirigir sus esfuerzos, como resultado de la accidente de tráfico de la calle.

Nunca se sabe lo que es su capacidad para logro hasta que aprenda cómo mezclar sus esfuerzos con imaginación. Los productos de su manos, menos imaginación, rendirá usted, pero un pequeño cambio, pero los mismo manos, cuando es guiado correctamente por imaginación, se puede hacer para ganar todo el material la riqueza que puede utilizar.

Hay dos maneras en que usted puede beneficiarse por imaginación. Puede desarrollar esta facultad en su propio importa, o puedes aliarte con los que tienen ya desarrollado. Andrew Carnegie hizo ambas cosas. Él no sólo hizo uso de su propia imaginación fértil, pero que reunió a su alrededor a un grupo de otros hombres que también poseía esta cualidad esencial, por su clara propósito en la vida llamado para especialistas cuya imaginación corrió en numerosas direcciones. En ese grupo de los hombres que constituían la "mente maestra" del señor Carnegie fueron hombres cuya imaginación se limitaron a la campo de la química. Tenía otros hombres en el grupo de cuya imaginación se limitaron a las finanzas. Tenía otros más cuya imaginación se limitaron a

el arte de vender, uno de los cuales era Charles M. Schwab, quien se dice que ha sido el vendedor más capaces de Personal del señor Carnegie.

Si usted siente que su propia imaginación es inadecuada debe formar una alianza con alguien cuya imaginación está suficientemente desarrollado para suministrar su deficiencia. Hay diversas formas de alianza. Por ejemplo, está la alianza del matrimonio y la alianza de una sociedad de negocios y la alianza de la amistad y la alianza entre el empleador y el empleado. No todos los hombres tienen la capacidad de servir a su propio mejor intereses como empleadores, y los que no tienen esta capacidad puede aprovecharse de aliarse con los hombres de imaginación que tienen esa capacidad.

Se dice que el Sr. Carnegie hizo más millonarios a sus empleados que cualquier otro empleador en el negocio del acero. Entre ellos fue Charles M. Schwab, quien mostró evidencia de la clase más sólida de la imaginación por su buen juicio en aliarse a sí mismo con el señor Carnegie. No es ninguna vergüenza para servir en la capacidad de empleado. 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 la responsabilidad de dirigir a otros hombres.

Tal vez no hay campo de acción en el que imaginación juega un papel tan importante como lo hace en el arte de vender. La venta master smanas ve los méritos de los bienes que vende o el servicio se está prestando, en su propia imaginación, y si él no lo hace no lo hará hacer la venta.

Hace unos años, una venta se hizo lo que se dice han sido la venta de mayor alcance e importante de su tipo jamás realizado. El objeto de la venta no era

mercancía, pero la libertad de un hombre que era confinado en la penitenciaría de Ohio y el desarrollo de un sistema de reforma de las prisiones, que promete un barrido cambio en el método de tratar con los hombres desafortunados y las mujeres que se han enredado en las mallas de la ley.

Eso es posible observar cómo juega la imaginación el papel principal en el arte de vender voy a analizar este venta para usted, con perdón de vencimiento de personal referencias, que no se pueden evitar sin destruyendo gran parte del valor de la ilustración.

Hace unos años fui invitado a hablar ante el reclusos de la penitenciaría de Ohio. Cuando entré en la plataforma que vi en la audiencia ante mí a un hombre a quien había conocido como un hombre de negocios exitoso, más de diez años antes. Ese hombre era B_, cuya indulto después garantizados, así como la historia de cuya liberación se ha extendido sobre la primera página de prácticamente todos los periódicos en los Estados Unidos. Tal vez usted será recordarlo.

Después de haber completado mi dirección Entrevisté Sr. B_ y se enteró de que había sido condenado por falsificación, por un período de veinte años. Después de que él tenía me contó su historia le dije:

"Voy a tener que salir de aquí en menos de sesenta días! "

Con una sonrisa forzada, respondió: "Admiro su espíritu, sino cuestionar su juicio. ¿Por qué, ¿sabes que por lo menos veinte hombres influyentes han probado todas las 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 podría ser

hecho. Volví a la ciudad de Nueva York y pedí mi esposa a empacar sus baúles y prepárate para una indefinida permanecer en la ciudad de Columbus, Ohio, donde el penitenciario se encuentra.

Yo tenía un propósito definido en mente! Ese propósito era conseguir B_ fuera de la penitenciaría de Ohio. No sólo lo que tengo en mente su liberación, pero tenía la intención hacerlo de tal manera que su liberación borraría de su pecho la letra escarlata de "condenado", y al Al mismo tiempo refleja el crédito a todos los que ayudaron a lograr su liberación.

Ni una vez me cabe duda de que me volvería a llevar sobre su liberar, sin vendedor puede hacer una venta si él duda que él puede hacerlo. Mi esposa y yo volvimos a Columbus y tomó la sede permanente.

Al día siguiente llamé al gobernador de Ohio y afirmó 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 pidiendo su liberación y espero que le dará su libertad a la vez, pero yo he venido preparado para quedarse hasta que sea puesto en libertad, sin importar el tiempo que sea.

"Durante su encarcelamiento B__ ha inaugurado una sistema de enseñanza por correspondencia en el Ohio penitenciario, ya que, por supuesto, sabe. Él tiene influenciado 1729 de los 2518 presos de la Ohio penitenciario para tomar cursos de instrucción. Él tiene logrado mendigar libros de texto y lección suficientes materiales con los que mantener a estos hombres en el trabajo sobre sus lecciones, y se ha hecho sin un centavo de gasto para el estado de Ohio. El director y el capellán de la penitenciaría de decirme que tiene observaron cuidadosamente las normas de la prisión. Sin duda, un hombre que puede influir en 1.729 hombres para convertir sus esfuerzos hacia

Si usted ha sido prudente

y exitoso Yo con-

felicitar usted; a menos
que

usted no puede olvidar

cómo exitoso usted

han sido, a continuación, te
compadezco
usted.

sus esfuerzos hacia la mejora personal no puede ser una muy mala suerte de su colega.

"He venido a pedirle que libere B_ porque desee colocarlo a la cabeza de una escuela de la prisión que dará a los 160.000 reclusos de la otra penitenciarías de los Estados Unidos una oportunidad de beneficiarse por su influencia. Estoy preparado para asumir la plena la responsabilidad de su conducta después de su liberación.

"Ese es mi caso, pero, antes de que usted me dé su respondo, quiero que sepas que yo no desconozco de el hecho de que sus enemigos probablemente le criticarán Si sueltas a ése, de hecho si lo liberas fuere le costará muchos votos si se ejecuta para la oficina otra vez. "

Con el puño afianzó y puso su ancha mandíbula Gobernador firmemente Vic Donahey de Ohio dijo:

"Si eso es lo que quieres con B_ me libero él si me cuesta cinco mil votos. Sin embargo, antes de firmar el perdón Yo quiero que veas la ClemencyBoardandsecureitsfavorable recomendación. Quiero que también permite asegurar el 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 esa Corte ".

La venta se había hecho! y el conjunto transacción 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 se notificará al gobernador que la Junta de Clemencia, el Guardián y el Capellán todos se unieron en recomendando la liberación. Tres días más tarde, el perdón firmado y B wa lked a través de las grandes puertas de hierro, una hombre libre.

He citado los detalles para demostrar que no había nothing difficult about the transaction. The bases para la liberación de todos había sido preparado antes de llegar a la escena. B_ había hecho eso, por su buena conducta y el servicio que había prestado a los 1.729 prisioneros. Cuando se creó el mundo de la primera sistema penitenciario escuela por correspondencia que creó el llave que abrió las puertas de la cárcel para él.

¿Por qué, entonces, tenía los otros que pedían su liberación no pudo asegurarlo?

Fracasaron porque usaron sin imaginación!

Tal vez le preguntaron al gobernador por la liberación de B_ en razón de que sus padres eran personas prominentes, o en la tierra 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 para justificar él en la concesión de un indulto, para que esto no había sido así que sería, sin duda, han dado a conocer B_ mucho antes de que llegó a la escena y pidió su liberación.

Antes de ir a ver al gobernador me acerqué todo los hechos y en mi propia imaginación vi a mí mismo en lugar del gobernador y hecho a la idea de qué tipo de una presentación atrajera más fuertemente a mí si Estuviera en realidad en su lugar.

Cuando le pregunté por la liberación de B_ así que lo hice en el nombre de los 160.000 hombres y mujeres desafortunados los internos de las prisiones de los Estados Unidos que lo haría disfrutar de los beneficios de la escuela por correspondencia sistema que él había creado. No dije nada sobre su padres prominentes. No dije nada sobre mi amistad con él durante los años antiguos. No dije nada sobre su siendo un compañero merecedor. Todas estas cuestiones tengan, sido utilizados como razones de peso para su liberación, pero ellos

parecía insignificante en comparación con la mayor y la razón más sólida que su lanzamiento sería de ayuda a otras 160.000 personas que se sentirían la influencia de su sistema de escuela por correspondencia después de su liberación.

Cuando el gobernador de Ohio llegó a una decisión que No cabe duda de que B_ era de importancia secundaria en la medida de ya que su decisión se refería. El gobernador, sin duda, vio un posible beneficio, no para B_ solo, pero a 160.000 otros hombres y mujeres que necesitaban la influencia que B_ podría suministrar, si se liberan.

Y esa fue la imaginación!

También fue el arte de vender! Al hablar de la incidente después de que todo había terminado, uno de los hombres que tenían trabajado diligentemente durante más de un año para tratar de asegurar la libertad de B_, preguntó:

"¿Cómo lo hiciste?"

Y yo le contesté: "Ha sido la tarea más fácil que nunca realizado, porque la mayor parte de la obra se había hecho antes de que tomara el asimiento de él. De hecho, yo no lo hice B_ hizo a sí mismo ".

Este hombre me miró con desconcierto. Lo hizo No ve lo que estoy aquí tratando de dejar en claro; a saber, que la práctica totalidad de las tareas difíciles son fácilmente realizar si uno se acerca a ellos desde la derecha ángulo. Hubo dos factores importantes que entran de B_ liberación. El primero fue el hecho de que había suministrado el material para un buen caso antes de que me lo tomé a cargo, y el segundo fue el hecho de que antes de llamar a la gobernador de Ohio que tan completamente convencido a mí mismo que yo tenía derecho a pedir la liberación de B_ que no tenía dificultad en la presentación de mi caso de manera efectiva.

Volver a lo expresado en el principio de esta lección, sobre el tema de la telepatía, y aplicarlo a este caso. El gobernador podía decir, mucho antes de que yo tenía declarado mi misión, que yo sabía que tenía un buen caso. Si mi cerebro no lo hizo el telégrafo este pensamiento de su cerebro, entonces la mirada de confianza en sí mismo en los ojos y la tono positivo de mi voz hizo evidente que mi creencia en los méritos de mi caso.

Una vez más pido disculpas por estas referencias personales con la explicación de que los he utilizado sólo debido a que el conjunto de América estaba familiarizado con el B_ caso que he descrito. Yo reniego de todo el 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 que juntar los factores de los cuales el venta se hizo. No hice nada excepto lo que cualquier vendedor de la imaginación podría haber hecho.

Se requiere mucho valor para pedir una a utilizar el pronombre personal tan libremente como se ha utilizado en relación a los hechos relacionados con este caso, pero justificación radica en el valor de la aplicación de la principio de la imaginación a un caso con el que casi todo el mundo conoce.

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 fue más manifiesta claramente de lo que era en la obtención de la liberación de B_.

No es más que otro eslabón en una larga cadena de pruebas eso prueba a mi entera satisfacción el poder de imaginación como un factor en el arte de vender. Hay interminables millones de enfoques para cada problema, pero sólo hay un mejor enfoque. Encuentra éste mejor

enfoque y el problema se soluciona fácilmente. No importa cuánto mérito sus mercancías pueden tener, hay millones de maneras equivocadas en que ofrecerles. 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 este peculiar rasgo de la humanidad:

Los hombres se conceda favores que solicita para el beneficio de una tercera persona cuando no concederían si solicita para su beneficio.

Compara esta afirmación con el hecho de que le pregunté el gobernador de Ohio para liberar B_, no como un favor a mí, y no como un favor a B_, pero, para el beneficio de 160.000 reclusos desafortunadas de las cárceles de América.

Los vendedores de la imaginación siempre ofrecen sus mercancías de tal terminología que las ventajas de esas mercancías para el comprador potencial son evidentes. Rara vez es que cualquier hombre hace una compra de mercancías o hace que otro un favor sólo para dar cabida a la vendedor. Es un rasgo prominente de la naturaleza humana que todos nosotros de hacer lo que aumenta nuestro propio solicita intereses. Este es un hecho indiscutible frío, las reclamaciones de el idealista al pesar contrario.

Para ser perfectamente claro, los hombres son egoístas!

Para comprender la verdad es entender cómo presentar su caso, si usted está solicitando a la liberación de un hombre de la cárcel o la oferta para la venta algunos de los productos básicos. En su imaginación para planificar su presentación de su caso que los más fuertes y impulsando ventajas para el comprador se realizan sin formato.

Esta es la imaginación!

Nunca he visto a una persona
tratando a revelar la
letra escarlata en la de otro
pecho que Yo hacer no
preguntarse si él no lleva
algunos marca de vergüenza
lo que habría arruinado
le tenido él estado
superada por la justicia.

Un granjero se trasladó a la ciudad, llevando consigo a su perro pastor bien entrenado. Pronto 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 la granja. Un hombre se acercó cojeando a la puerta, con muletas. El hombre con el perro recibió el hombre en la casa con estas palabras

"No te importaría comprar un perro pastor muy bien, que deseo quitarse de encima, ¿verdad? "

El hombre de las muletas le respondió: "¡No!" y cerró el puerta.

El hombre con el perro llamado a media docena de otros barracas, haciendo la misma pregunta, y recibió la misma respuesta. Él tomó una decisión que nadie quería que el perro y regresó a la ciudad. Esa noche, él decía de su desgracia, a un hombre de imaginación. El hombre escuchó cómo el dueño del perro había tratado en vano de "deshacerse de él".

"Déjame deshacerme del perro para ti", dijo el hombre de la imaginación. El propietario estaba dispuesto. El próximo mañana, el hombre de imaginación tomó al perro en el país y se detuvo en la primera casa de la granja en que el dueño del perro se había llamado el día anterior. El mismo anciano salió cojeando sobre muletas y respondió el golpe en la puerta.

El hombre de imaginación lo saludó en este la moda:

"Veo que todos ustedes están lisiado de reumatismo. Lo lo que necesita es un buen perro para hacer los mandados para usted. Tengo un perro aquí que ha sido entrenado para llevar a casa las vacas, ahuyentar a los animales salvajes, arrear las ovejas y realizar otros servicios útiles. Es posible que tenga un perro para una cientos de dólares. "

"Muy bien," dijo el hombre paralizado, "Yo lo llevaré!"

Eso, también, era la imaginación!

Nadie quiere un perro que alguien quiere

"Quitarse de encima," pero la mayoría a nadie le gustaría tener un perro eso las ovejas del rebaño y traer a casa las vacas y realizar otros servicios útiles.

El perro era el mismo que el comprador paralizado se 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 usted sabrá que nadie quiere cualquier cosa que alguien está tratando de "deshacerse de ".

Recuerde que lo que se dijo acerca de la Ley de Atracción a través de la operación de que "como atrae a lo semejante. "Si uno mira y actuar por parte de un fracaso usted atraerá más que fracasos.

Cualquiera que sea tu vida-trabajo puede ser, exige la uso de la imaginación.

Niagara Falls era más que una gran masa de rugiente agua hasta que un hombre de imaginación aprovechada que y convertido el derroche de energía en corriente eléctrica que ahora hace girar las ruedas de la industria. Antes de este hombre de la imaginación vino a lo largo de millones de personas habían visto y oído esas caídas del rugido, pero carecían de la imaginación de aprovecharlos.

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 de cultivo de posibles clientes y la ampliación de su profesión de abogado. La ética de la profesión de abogado prohibir la publicidad de la forma habitual, pero Paul Harris ' imaginación encontró una manera de extender su práctica legal sin la publicidad de la forma habitual.

Si los vientos de la fortuna soplan temporalmente contra usted, recuerde que usted puede aprovechar de ellos y hacen que te llevan hacia su propósito definido, mediante el uso de su imaginación. Una cometa se eleva contra el viento - no con él!

Dr. Frank Crane era una "tercera categoría" luchando predicador hasta que los salarios de hambre de los clérigos le obligó a usar su imaginación. Ahora se gana un año al alza de cien mil dólares para un El trabajo de horas al día, escribir ensayos.

Bud Fisher trabajó para una miseria, pero que ahora gana setenta y cinco mil dólares al año por haciendo amigos sonríen, con su tira cómica Mutt y Jeff. Ningún arte entra en sus dibujos, por lo tanto debe ser la venta de su imaginación.

Woolworth era un empleado mal pagado en un menor tienda - mal pagado, tal vez, porque todavía no había se enteró de que él tenía imaginación. Antes de morir construido el edificio de oficinas más alto del mundo y girdled los Estados Unidos con cinco y diez centavos, Tiendas, mediante el uso de su imaginación.

Youwillobserved, byanalyzingthese ilustraciones, de que un estudio minucioso de la naturaleza humana desempeñado un papel importante en los logros mencionado. Para hacer un uso rentable de su imaginación usted debe hacer lo que te da una gran visión en los motivos que llevan a los hombres a realizar o abstenerse de haciendo un acto determinado. Si tu imaginación te lleva a comprender la rapidez con personas otorgan a sus peticiones cuando esas peticiones apelan a sus propios intereses, que 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 esposa alcanzado para la cuchara del bebé se negó a renunciar a ella, pero al ser una mujer de la imaginación que ella ofreció el bebé un buen palo de caramelo rojo, dejó caer la cuchara inmediatamente y centrado su atención en el más objeto deseable.

Esa fue la imaginación! Fue también el arte de vender. Ganó su punto sin necesidad de utilizar la fuerza.

Yo iba en un automóvil con un amigo que conducía más allá del límite de velocidad. Un oficial cabalgó en una motocicleta y le dijo a mi amigo que estaba bajo detener por exceso de velocidad. El amigo sonrió agradablemente el oficial y le dije: "Siento haberte traído en toda esta lluvia, pero yo quería hacer los diez entreno de la tarde con mi amigo aquí, y yo estaba golpeando lo hasta una treintena de kilómetros por hora ".

"No, sólo íbamos veintiocho millas un horas ", respondió el oficial, " y siempre y cuando usted es tan agradable sobre él voy a dejar que esta vez si se quiere ten cuidado de aquí en adelante ".

Y eso, también, era la imaginación! Incluso un tráfico policía atiende a razones cuando se le acercan en el derecho manera, pero ¡ay de los automovilistas que intenta intimidar el policía en la creencia de su indicador de velocidad no era registrarse correctamente.

Hay una forma de imaginación contra la que me te aviso. Es la marca que solicita a algunas personas a imaginar que puedan obtener algo para nada, o que pueden forzar en ventaja en el mundo sin respetar los derechos de los demás. Hay más de 160.000 presos en el penal instituciones de los Estados Unidos, prácticamente 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 los sus semejantes.

Hay un hombre en la penitenciaría de Ohio, que tiene atendido a más de treinta y cinco años de tiempo para la falsificación, y la cantidad más grande que alguna vez recibió de su mala aplicación de la imaginación era doce dólares.

Hay algunas personas que dirigen su imaginaciones en el vano intento de encontrar una manera de mostrar lo que ocurre cuando "un cuerpo inamovible viene en contacto con una fuerza irresistible ", pero estos tipos pertenecen a los hospitales psicopáticos.

También hay otra forma de mal aplicada imaginación; a saber, la del niño o niña quién sabe más sobre la vida de su "papá". Pero Este formulario está sujeta a modificaciones con el tiempo. Mi propia muchachos 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 la producto del tiempo) nos enseña muchas cosas, pero nada de más importante que esto:

Que todos los hombres son parecidos en muchos aspectos.

Si usted sabe lo que su cliente es pensando, Sr. Vendedor, estudiar a ti mismo y saber lo que estaría pensando si estuviera en su lugar del cliente.

Estudie a ti mismo, saber qué son los motivos que actuar en el cumplimiento de ciertos actos y haré 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 preciso de la imaginación.

El mayor activo de El detective es imaginación. La primera pregunta que hace, cuando es llamado para resolver un crimen es: "¿Cuál fue el motivo?" Si es capaz de averiguar la

A todos nos gusta el elogio

y muchos de nosotros
os

adulación, pero lo es un

cuestión discutible

si la indulgencia de

estas tendencias construye

carácter y fuerza

e individualidad.

motivo por lo general puede encontrar el autor de la crimen.

Un hombre que había perdido un caballo colocado una recompensa de cinco dólares para su devolución. Varios días más tarde, un muchacho que debía haber sido "débiles mentales" vino que conduce el caballo a casa y reclamó la recompensa. La dueño era curiosidad por saber cómo el niño encontró la caballo. "¿Cómo se te ocurrió dónde buscar la caballo ", se preguntó, y el niño respondió: " Bueno, acabo de pensé en que me habría ido si hubiera sido un caballo y fuimos allí, y él tenía. "No está tan mal para un" débil- "compañero de mente. Algunos de los que no se le acusa de ser débiles de mente ir todo el camino por la vida sin mostrar todas las pruebas de la imaginación como lo hizo este muchacho.

Si usted quiere saber lo que la otra persona se no, usa tu imaginación, ponerse en su lugar y averigüe lo que habría hecho. Eso es imaginación.

Cada persona debe ser algo de un soñador. Cada negocio necesita el soñador. Cada industria y cada profesión lo necesita. Pero, el soñador debe ser, También, un hacedor, o bien se debe formar una alianza con alguien que puede y no traducir los sueños en realidad.

La nación más grande sobre la faz de esta tierra fue concebido, nacido y alimentado a través de la temprana días de su infancia, como el resultado de la imaginación en la mente de los hombres que combinan los sueños con la acción!

Tu mente es capaz de crear muchos nuevos y combinaciones útiles de las viejas ideas, pero la mayoría Lo importante que puede crear es un objetivo principal definido que le dará lo que usted más desea.

Su principal objetivo definitivo se puede traducir rápidamente

a la realidad después de haber formado en el soporte de su imaginación. Si ha seguido fielmente el instrucciones establecidas para la orientación en la lección Dos se encuentra ahora bien en el camino hacia el éxito, porque usted sabe qué es lo que usted quiere, y usted tener un plan para conseguir lo que usted desea.

La batalla por el logro del éxito es la mitad ganado cuando uno sabe sin duda lo que se quiere. La batalla es todo excepto el "griterío" cuando uno sabe lo que se quiere y se ha hecho a la idea de conseguir que, sea cual sea el precio que sea.

La selección de un objetivo principal definido pide la uso de la imaginación y decisión! El poder de decisión crece con el uso. Pronta decisión en forzar la imaginación para crear un objetivo principal definido hace más potente es la capacidad de tomar decisiones en otros asuntos.

Las adversidades y derrota temporal son generalmente bendiciones disfrazadas, por la razón que obligan que se debe usar tanto la imaginación y decisión. Esta es la razón un hombre por lo general hace una mejor pelea cuando su espalda está a la pared y él sabe que no hay retirada. Luego llega a la decisión de luchar en vez de correr.

La imaginación no es tan activa como lo es cuando uno se enfrenta a algunas llamadas de emergencia para una rápida y decisión y acción definida.

En estos momentos de emergencia los hombres han llegado a decisiones, los planes de construcción, utilizaron su imaginación, de tal de manera que llegaron a ser conocidos como genios. Más de un genio ha nacido de la necesidad de la inusual la estimulación de la imaginación, como el resultado de alguna tratando experiencia que obligó pensamiento rápido y pronta decisión.

Es un hecho bien conocido que la única manera en la que un niño o una niña overpampered se pueden hacer a llegar a ser útil es por él o forzándola a convertirse en auto-sostener. Esto exige el ejercicio de ambas imaginación y la decisión, ninguna de las cuales sería utilizado, excepto por necesidad.

El Reverendo P. W. Welshimer es el pastor de una iglesia en Canton, Ohio, donde ha sido localizado por casi un cuarto de siglo. Por lo general hacen los pastores No permanecer a la cabeza de una iglesia por tan gran longitud de tiempo, y el reverendo Welshimer tendría sido una excepción a esta regla si no se hubiera mezclado imaginación con sus deberes pastorales.

Tres años constituyen la hora habitual que uno pastor puede permanecer en un pastorado dado sin llevando a cabo su bienvenida.

La iglesia de la cual es el reverendo Welshimer líder tiene una escuela dominical de más de 5.000 miembros - el mayor número de miembros que disfrutan cualquier iglesia en el Estados Unidos.

Ningún pastor podría haber quedado en la cabeza 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 la Iniciativa y Liderazgo, un definido objetivo principal, confianza en sí mismo y Imaginación.

El autor de este curso lo hizo su negocio para estudiar los métodos empleados por el Reverendo Welshimer, y están aquí descritas para el beneficio de la los estudiantes de esta filosofía.

Es un hecho bien conocido que las facciones de la iglesia, celos, etc, a menudo dar lugar a desacuerdos que hacen un cambio en los líderes esenciales. Reverendo Welshimer tiene

dirigido alrededor de este obstáculo común por un único aplicación de la Ley de la Imaginación. Cuando un nuevo miembro entra en su iglesia le asigna inmediatamente una tarea definida para ese miembro - uno que se adapte a la temperamento, la formación y cualificación de los negocios el individuo, tanto como sea posible - y, para utilizar el las propias palabras del ministro, "se mantiene cada miembro tan ocupados tirando de la iglesia que no hay tiempo para patadas o no estar de acuerdo con otros miembros ".

No es una mala política para su aplicación en el campo de la negocio, o en cualquier otra esfera. El viejo dicho de que "Manos ociosas son mejores herramientas del diablo" es más que un mero juego de palabras, porque es cierto.

Dar cualquier hombre algo que hacer que le gusta hacer, y mantenerlo ocupado haciéndolo, y él no será apto para degenerar en una fuerza desorganizar. Si algún miembro de la Escuela Dominical se pierde la asistencia dos veces en la sucesión de un comité de la iglesia llama a encontrar la razón de la no asistencia. Hay una Trabajo "comité" para prácticamente todos los miembros de la iglesia. De esta manera, los delegados reverendo Welshimer a los miembros, ellos mismos, la responsabilidad de deteniendo a los delincuentes y mantenerlos interesados en los asuntos de la iglesia. Él es uno de los organizadores de la tipo más elevado. Sus esfuerzos han atraído la atención de los hombres de negocios de todo el país, y los tiempos demasiado numerosos para ser mencionados le ha ofrecido posiciones, con sueldos de lujo, bancos, plantas de acero, casas de negocios, etc, que reconocieron en él a un verdadero Líder.

En el sótano de la iglesia Reverendo Welshimer opera una planta de impresión de primera clase donde publica, una revista de la iglesia muy meritorio semanal que se dirige a todos los miembros. La producción y

la distribución de este trabajo es otra fuente de empleo, que mantiene a los miembros de la iglesia de travesura, como la práctica totalidad de ellos toman algún tipo de un interés activo en la misma. El documento está dedicado exclusivamente a los asuntos de la Iglesia en su conjunto, y las de los miembros individuales. Es leída por cada miembro, línea por línea, porque siempre hay un posibilidad de que el nombre de cada miembro puede ser mencionado en los locales de noticias.

La iglesia tiene un coro bien formado y un orquesta que sería un crédito a algunos de los más grandes teatros. Aquí reverendo Welshimer sirve al doble propósito de suministro de entretenimiento y, al mismo tiempo, mantener los más miembros "temperamentales" que son artistas que trabajan para que ellos, también, siguen sin travesura, dicho sea de paso, dándoles la oportunidad de hacerlo que les gusta más.

El difunto Dr. Harper, quien fue anteriormente presidente de la Universidad de Chicago, fue uno de los más presidentes de universidades eficientes de su tiempo. Tenía una inclinación para la recaudación de fondos en grandes cantidades. Fue él que indujo a John D. Rockefeller contribuir 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 del más alto orden. Por otra parte, tengo su propia palabra de que su liderazgo no era una cuestión de casualidad o accidente, pero siempre el resultado de cuidado procedimiento planificado.

El siguiente incidente servirá para mostrar sólo cómo el Dr. Harper hizo uso de la imaginación en la crianza dinero en grandes sumas:

Necesitaba un extra de millones de dólares para el

WE no puede cerda
cardos y cosecha
r
trébol. Naturaleza simplemente
no llevar las cosas
de esa manera. Ella va por
causa y efecto.

construcción de un nuevo edificio. Hacer un inventario de los hombres ricos de Chicago a quien podría acudir para esta gran suma, se decidió por dos hombres, cada uno de quien era un millonario, y ambos eran enemigos acérrimos.

Uno de estos hombres era, en ese momento, el jefe de el sistema de tren de la calle de Chicago. La elección del medio día horas, cuando la fuerza de la oficina y la secretaria de este hombre, en particular, sería apto para estar fuera 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 oficina de su pretendida "víctima", a quien sorprendió por su aparición no anunciada.

"Mi nombre es Harper," dijo el doctor, "y yo soy presidente de la Universidad de Chicago. Perdonen mi intrusión, pero no encontré a nadie en la oficina exterior (Que no fue una mera casualidad), así que tomé la libertad de caminar, entra

"He pensado en usted y su calle ferrocarril sistema de muchas muchas veces. Usted ha construido una sistema maravilloso, y yo entiendo que usted tiene hecho un montón de dinero para sus esfuerzos. Nunca pienso en que, sin embargo, y sin que se me ocurriera que una de en estos días se le pasa a cabo en el Gran Desconocido, y después de que te hayas ido no habrá nada dada como un monumento a su nombre, porque otros lo harán hacerse cargo de su dinero, y el dinero tiene una manera de perder su identidad muy rápidamente, tan pronto como cambia de manos.

"He pensado muchas veces en que le ofrece la oportunidad de perpetuar su nombre por lo que podrá la construcción de un nuevo pabellón a cabo en los terrenos de la Universidad, y nombrarlo después de ti. Me he ofrecido esto 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 de la cabeza del coche de la calle). Personalmente, Sin embargo, yo siempre te he favorecido y yo todavía favorecen usted, y si tengo su permiso para hacerlo, así que voy para tratar de balancear la oposición a usted.

"No he venido a pedir una decisión de hoy, sin embargo, ya que era justo pasando y pensé que una buena tiempo para pasar y conocerlo. Piense en el asunto y si usted quiere hablar conmigo de nuevo, teléfono yo en su tiempo libre.

"Buenos días, señor! Estoy contento de haber tenido esta oportunidad de conocerte ".

Con esto, se postró a cabo sin dar la jefe de la empresa de alquiler de la calle la oportunidad de decir, o bien sí o no. De hecho, el hombre tranvía tenía muy poca oportunidad de hacer cualquier conversación. Dr. Harper hizo el hablar. Eso fue lo que planeaba que fuera. Entró en el oficina simplemente para plantar la semilla, en la creencia de que lo haría germinar y brotar a la vida a su debido tiempo.

Su creencia no carecía de fundamento. Tenía Apenas vuelto 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 del hecho de que el Dr. Harper era una pequeña, hombre bastante insignificante aspecto que se dijo de él que "él tenía una manera de él que le permitió obtener todo lo que pasó después. "

Y en cuanto a este "camino" que tenía fama de tener había - ¿qué era?

No era nada más ni nada menos que a su entender-

ción del poder de la imaginación. Supongamos que él se había ido a la oficina de la cabeza del coche de la calle y pidió una cita. Hubiera transcurrido el tiempo suficiente entre el momento en que llamó, y el momento en que habría visto realmente a su hombre, que ha permitido a la este último para anticipar el motivo de su llamada, y también para formular una buena, excusa lógica para decir: "¡No!"

Supongamos que, de nuevo, él abrió su entrevista con la calle del coche del hombre algo como esto:

"La Universidad es una gran necesidad de fondos y han venido a ustedes para pedir su ayuda. Usted ha hecho un montón de dinero y que debe algo a la comunidad en la que usted lo ha hecho. (Lo cual, tal vez, era cierto.) Si usted nos dé un millón dólares que van a poner su nombre en un nuevo pabellón que desean construir ".

Lo que podría haber sido el resultado?

En primer lugar, no habría habido ninguna motivo sugirió que era lo suficientemente atractivo para influir en la mente del hombre tranvía. Mientras que puede haber sido cierto que él "le debe algo a la comunidad de la que había hecho una fortuna, "él probablemente no habría admitido este hecho. En el segundo lugar, habría disfrutado de la posición de estar a la ofensiva en lugar del lado defensivo de la propuesta.

Pero el Dr. Harper, astuto en el uso de la imaginación como era, siempre para tales contingencias por el forma en que declaró su caso. En primer lugar, puso el coche en la calle el hombre a la defensiva que le informaba de que no era seguro que él (Dr. Harper) podría obtener el permiso de su Junta de aceptar el dinero y el nombre de la Sala después de que el coche del hombre de la calle. En el segundo lugar,

intensificado el deseo del hombre de coche de la calle para que su nombre en ese edificio debido a la idea de que su enemigo y competidor podría conseguir el honor si tiene lejos de él. 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 por mostrando este hombre tranvía cómo perpetuar su propia nombrar.

Todo lo cual requiere una aplicación práctica de la Ley de la Imaginación.

Dr. Harper era un viajante Maestro. Cuando preguntó hombres por dinero siempre allanó el camino para éxito al plantar en la mente del hombre de quien -le preguntó ella una buena razón válida por la que el dinero debe será dado, una razón que hace hincapié en alguna ventaja devengado por el hombre como resultado de la donación. A menudo este tomaría la forma de una ventaja comercial. De nuevo llevaría a cabo en la naturaleza de un recurso de casación a la parte de la naturaleza del hombre, que le lleva al deseo de perpetuar su nombre, así que va a vivir después de él. Pero, siempre, la solicitud de dinero se llevó a cabo de acuerdo con un plan de que había sido cuidadosamente pensado, embellecido y alisó con el uso de la imaginación.

.

Si bien la Ley de la filosofía del éxito estaba en el etapa embrionaria, mucho antes de que se había organizado en un curso sistemático de la instrucción y reducido 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 tomado, pero recientemente

esa línea de trabajo. Después de escuchar lo que se dijo en el tema de la imaginación comenzó a aplicar lo que tenía 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 mayor éxito por el esfuerzo cooperativo, a través de un acuerdo de trabajo en virtud del cual cada uno "refuerza" los intereses de la otra.

Tomando esta sugerencia como su señal, el joven en cuestión inmediatamente formuló un plan mediante el cual se ganó la cooperación de un grupo de hombres de negocios que estaban en absoluto relacionados con el seguro negocio.

El ir a la tienda de comestibles que lleva en su ciudad hizo arreglos con ese tendero de dar mil pólizas de seguro de dólar para cada compra de los clientes en comestibles no menos de cincuenta dólares cada uno mes. A continuación, hizo que una parte de su negocio a informar a la gente de este arreglo y trajo muchos nuevos clientes. El groceryman tenía una gran cuidadosamente con letras carta colocada en su tienda, informando a los clientes de esta oferta de seguro gratis, ayudando así mismo, ofreciendo a todos sus clientes un incentivo para hacer TODO su comercio en la línea de la tienda de comestibles con él.

Este joven de seguro de vida y luego se dirigió a la líder dueño de la estación de llenado de gasolina en la ciudad y hizo arreglos con él para asegurar a todos los clientes que compró toda su gasolina, aceite y otros de motor suministros de él.

Siguiente entró al restaurante principal en la ciudad e hizo un acuerdo similar con el propietario. Por cierto, esta alianza resultó ser bastante rentable para el hombre del restaurante, que se inició con prontitud

CHARLES CHAPLIN hace

un millón de dólares al año a

de un divertido, caminar arrastrando los
pies

y un par de holgado

pantalones, porque no

"Algo diferente". Tomar

la indirecta y "invidualize"

usted mismo con algunos

idea distintiva.

una campaña publicitaria en la que afirmaba que su la comida era tan puro, sano y bueno que todos los que comía en su casa con regularidad sería apto para vivir mucho más tiempo, por lo tanto, aseguraría la vida de cada cliente por \$ 1,000.00.

The life insurance salesman then made 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 Se completaron los pagos.

El joven en cuestión es ahora el general Agente para una de las mayores compañías de seguros de vida en los Estados Unidos, con sede en uno de los ciudades más grandes de Ohio, y su ingreso tiene un promedio de muy por encima de \$ 25,000.00 al año.

El punto de inflexión en su vida llegó cuando descubrió lo que podría hacer un uso práctico de la Ley de la Imaginación.

No existe una patente sobre su plan. Puede ser duplicado una y otra vez por otros seguros de vida los hombres que conocen el valor de la imaginación. Ahora mismo, si yo se dedicaban a la venta de seguros de vida, creo que debe hacer uso de este plan aliándose a mí mismo con una grupo de distribuidores de automóviles en cada uno de varios ciudades, lo que les permite vender más automóviles y, al mismo tiempo que proporciona para la venta de una gran cantidad de seguro de vida, a través de sus esfuerzos.

.....

El éxito financiero no es difícil de lograr después uno aprende cómo hacer uso práctico de creatividad imaginación. Una persona con iniciativa suficiente y

liderazgo, y la imaginación necesaria, la voluntad duplicar las fortunas que se realizan cada año por el propietarios de cinco y diez tiendas Cent, mediante el desarrollo de un sistema de comercialización de la misma clase de mercancías ahora se vende en estas tiendas, con la ayuda de máquinas expendedoras. Este se ahorrará una fortuna en alquiler oficinista, seguro contra robo, y reducir los gastos generales de operación de almacenamiento en muchas otras maneras. Tal sistema puede llevarse a cabo del mismo modo con éxito como alimento puede ser dispensado con la ayuda de distribuidores automáticos.

La semilla de la idea ha sido aquí sembrado. Es el suyo para tomar!

Alguien con un giro de la invención de la mente es va a hacer una fortuna y al mismo tiempo ahorrar miles de vidas cada año, por el perfeccionamiento de una cruce de ferrocarril automática "control" que reducirá el número de accidentes de tráfico en los cruces.

El sistema, cuando se perfeccionó, trabajará un poco después de esta moda: Un centenar de metros más o menos antes de alcanzar el ferrocarril que cruza la voluntad del automóvil cruzar una plataforma algo del orden de un gran escalar plataforma utilizada para pesar objetos pesados, y el peso del automóvil bajará una puerta y sonar un gong. Esto forzará el automóvil para reducir la velocidad hacia abajo. Después del lapso de un minuto, la puerta se más aumente y el coche puede continuar en su camino. Mientras tanto, habrá habido un montón de tiempo para observación de la pista en ambas direcciones, para hacer asegurarse de que no hay trenes se están acercando.

La imaginación, además de una cierta habilidad mecánica, voluntad dar al automovilista esta salvaguardia muy necesaria, y hacer que el hombre que la perfecciona el sistema de todo el dinero lo que necesita y mucho más.

Algunos inventores que entienden el valor de imaginación y tienen un conocimiento práctico de la radio principio, pueden hacer una fortuna mediante el perfeccionamiento de un ladrón sistema de alarma que señalarán la sede de la policía y al mismo tiempo conectar luces y suena un gong en el lugar a punto de ser robado, con la ayuda de aparato similar al que se utiliza ahora para la radiodifusión.

Cualquier agricultor con suficiente imaginación para crear un plan, más el uso de una lista de todas las licencias de automóviles emitida en su estado, puede trabajar fácilmente una clientela de los automovilistas que van a venir a su granja y comprar todo las verduras se pueden producir y todos los pollos que puede aumentar, lo que ahorra el gasto de transportar su productos a la ciudad. Al contratar a cada automovilista para la temporada del agricultor puede estimar con precisión la cantidad de producto que debe proporcionar. La ventaja para el automovilista, resultante del acuerdo, es que va a estar seguro de los productos directa-de-la-granja, a un costo menor de lo que podía comprarlo desde los distribuidores.

El dueño de la estación de llenado de gasolina en carretera puede hacer un uso efectivo de la imaginación mediante la colocación de un almuerzo de pie cerca de su estación de servicio, y luego de hacer algunas publicidad atractiva a lo largo de la carretera en ambos sentidos, llamando la atención sobre su "barbacoa", "hecho en casa sándwiches" o cualquier otra cosa que pudiera especializarse en. El soporte almuerzo hará que los automovilistas parar, y muchos de ellos comprar gasolina antes de comenzar en su camino de nuevo.

Estos son simples sugerencias, que no implican en particular cantidad de complicación en relación con su uso, sin embargo, es tan sólo esos usos de la imaginación que lograr el éxito financiero.

El plan de autoayuda tienda Piggly Wiggly-, que millones de dólares hecho por su creador, fue una muy idea simple que cualquiera podría haber adoptado, sin embargo, considerar imaginación capaz estaba obligado a poner la idea para trabajar en una especie de forma práctica.

El más simple y fácilmente adaptado a una necesidad idea, mayor es su valor, ya que nadie está mirando para las ideas que están involucrados con gran detalle o en cualquier manera complicada.

.....

La imaginación es el factor más importante que entra en el arte de vender. El Vendedor Maestro es siempre quien hace un uso sistemático de la imaginación. La comerciante excepcional se basa en la imaginación de la ideas que hacen que su negocio se destacan.

La imaginación puede ser utilizado con eficacia en la venta de hasta los más pequeños artículos de mercancía, como corbatas, camisas, medias, etc Vamos a proceder a examinar sólo cómo esto puede realizarse.

Entré en una de las más conocidas mercerías en la ciudad de Filadelfia, para el propósito de poner persiguiendo algunas camisas y corbatas.

Cuando me acerqué al mostrador empate a un joven se adelantó y preguntó:

"¿Hay algo que quieres?"

Ahora bien, si yo hubiera sido el hombre detrás del mostrador me no habría hecho esa pregunta. Él debe tener conocido, por el hecho de que me había acercado a la eliminatoria Contador, que quería mirar a los lazos.

Cogí dos o tres lazos de la barra, los examinó brevemente, luego establecido todos menos uno de color azul claro que algo me atrajo. Por último, me

establecido este uno abajo, también, y comenzó a mirar a través de el resto de la variedad.

El hombre detrás del mostrador, entonces tenía un idea feliz. Recogiendo un lazo amarillo chillón que busca envolvieron alrededor de sus dedos para mostrar cómo se vería cuando está atado, y le preguntó:

"¿No es una belleza?"

Ahora Odio lazos amarillos, y el vendedor no hice particular, golpeó conmigo por lo que sugiere que un llamativo corbata amarilla es bastante. Si yo hubiera estado en ese vendedor de lugar que me he cogido el lazo azul para que me habían mostrado una decidida preferencia, y tendría envolvieron alrededor de mis dedos con el fin de llevar a cabo su aparición después de ser atado. Yo hubiera sabido lo que mi cliente quería observando los tipos de vínculos que cogió y lo examinó. Por otra parte, tendría que conocido el lazo particular que más le gustaba por el momento lo sostuvo en sus manos. Un hombre no se quedará por un Contador y acariciar una mercancía que no le gusta. Si se les da la oportunidad, cualquier cliente le dará al vendedor de alerta una pista en cuanto a lo particular mercancía que debe ser subrayó en un esfuerzo por hacer una venta.

Luego me acerqué al mostrador de la camisa. Aquí estaba yo, conocido por un señor mayor que le preguntó:

"¿Hay algo que pueda hacer por usted hoy?"

Bueno, me dije a mí mismo que si alguna vez lo hizo nada para mí tendría que ser hoy, por mucho que lo no volver nunca más a esa tienda en particular de nuevo. Le dije a él quería mirar a las camisas, y describió el estilo y el color de la camisa que yo quería.

El anciano hizo todo un éxito conmigo cuando él respondió diciendo:

El hombre que tiene miedo de
dar crédito a los que
ayudarle a hacer un pedazo de
loable trabajo es así
pequeño que Oportunidad
volunta pasar por sin
d
verlo algún día.

"Lo siento, señor, pero no están usando ese estilo esta temporada, por lo que no están mostrando él. "

Le dije que sabía que "ellos" no llevaban el estilo para el que yo había pedido, y por esa misma razón, entre otros, que iba a llevarlo con tal de que lo pude encontrar en stock.

Si hay algo que ortigas un hombre - especialmente el tipo de hombre que sabe exactamente lo que quiere y lo describe el momento en que entra en la tienda - es que se les diga que "no lo están usando esta temporada ".

Tal declaración es un insulto para un hombre de inteligencia, o para lo que él cree que es su inteligencia, y en la mayoría de los casos es fatal para una venta. Si yo estuviera vendiendo bienes que puedan pensar lo que agradó acerca de un cliente gusto, pero seguramente no estaría tan falto de tacto y la diplomacia como para decirle al cliente que pensé que no sabía su negocio. Más bien preferiría las arreglo con mucho tacto para mostrarle lo que yo creía que era mercancía más apropiada que la que hubiere había llamado, si lo que quería no era en stock.

Uno de los más famosos y muy bien pagados escritores en el mundo se ha construido su fama y la fortuna en la suela descubrimiento de que es rentable a escribir sobre eso que la gente ya conoce y con las que están Ya de acuerdo. La misma regla puede aplicarse también a la venta de mercancía.

El anciano finalmente bajó un poco de camisa cajas y empezó a trazar las camisas que no eran siquiera similar a la camisa para que yo había pedido. Le dije que ninguno de ellos convenía, y cuando empecé a salir me preguntó si me gustaría ver algunas agradable tirantes.

Imagine It! Para empezar yo no uso tirantes, y, además, no había nada en mi manera o rodamiento para indicar que me puede gustar a mira tirantes.

Es correcto que un vendedor para intentar un interés cliente en mercancías para el que no hace ninguna investigación, pero el juicio se debe utilizar y la diligencia de una oferta algo que el vendedor tiene razones para creer el cliente puede desear.

Salí de la tienda sin haber comprado ya sea camisas o corbatas, y sintiéndose un poco resentido porque había estado tan groseramente subestimado en cuanto a mi gustos los colores y estilos.

Un poco más lejos por la calle me fui en un pequeña tienda, un solo hombre que tenía camisas y corbatas en mostrará en la ventana.

Aquí estaba manejado de manera diferente!

El hombre detrás del mostrador pidió no innecesaria o estereotipada preguntas. Echó una mirada a mí como Entré en la puerta, me clasificar hasta con bastante precisión y me recibió con una muy agradable "Buenos días, señor!"

Luego preguntó: "¿Qué quieres que te mostrará en primer lugar, camisas o corbatas?" Yo dije que iba a mirar las camisas primero. Luego miró el estilo de la camisa que llevaba -preguntó mi tamaño, y comenzó trazar camisas de los muy tipo y color para el que yo estaba buscando, sin mi decir una palabra más. Expuso seis estilos diferentes y observó para ver cuál escogería primero. Yo mirado cada camisa, a su vez, y todos ellos relajado en el mostrador, pero el vendedor observaron que examinado una de las camisas un poco más de cerca que los otros, y que yo tenía un poco más largo. No bien

si hubiera establecido esta camisa abajo que el vendedor lo tomó y comenzó a explicar cómo se hizo. Luego fui al mostrador corbata y volvió con tres muy lazos hermosos azules, del mismo tipo para el que tuve estado buscando, atados cada uno y lo sostuvo frente a la camisa, llamando la atención a la perfecta armonía entre los colores de los vínculos y la camisa.

Antes de que yo había estado en la tienda de cinco minutos tenía comprar tres camisas y tres empates, y estaba en mi camino con el paquete bajo el brazo, sintiendo que aquí era una tienda a la que me gustaría volver cuando lo necesitaba más camisas y corbatas.

Aprendí, después, que el comerciante que posee 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 más que camisas, corbatas y collares. Tendría que salir de negocio, con un cargo fijo de \$ 500.00 por mes para alquilar, si no fuera por su conocimiento de la naturaleza humana lo que le permite hacer un muy alto porcentaje de las ventas a todos los que entran en su tienda.

.

A menudo he observado las mujeres cuando estaban probándose sombreros, y he preguntado por qué los vendedores no leer la mente del posible comprador viendo su manera de manejar los sombreros.

Una mujer entra en una tienda y pide que se le muestre algunos sombreros. El vendedor comienza sacando sombreros y el posible comprador comienza los he probado. Si un sombrero le sienta bien, incluso en el más mínimo tipo de camino, ella la guardará en un par de segundos, o unos minutos, pero si que no le gusta que ella tire de ella justo al lado de la cabeza

el momento en que el vendedor le toma las manos de la sombrero.

Por último, cuando el cliente se muestra un sombrero que a ella le gusta que ella comenzará a anunciar ese hecho, en términos vendedor que no bien informado no podrá comprender, mediante la organización de su pelo bajo el sombrero, o tirando de él hacia abajo en la cabeza para el ángulo que 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 se retire el sombrero de la cabeza y empezar a verlo de cerca; entonces ella puede dejarlo a un lado y permitir que otro sombrero para ser tratado en ella, en cuyo caso el vendedor inteligente sentará un lado el sombrero apenas removida, y al momento oportuno que lo traerá de vuelta y pedir al clientes a probar de nuevo.

Mediante una cuidadosa observación de los gustos del cliente y no le gusta una vendedora hábil menudo puede vender hasta como tres o cuatro sombreros al mismo cliente, en un sentado, simplemente observando lo que hace un llamamiento a la cliente y luego concentrarse en la venta de eso.

La misma regla se aplica en la venta de otros mercancía. El cliente será, si se observa de cerca, indicar claramente lo que se quiere, y, si la idea es seguido, en muy raras ocasiones se un cliente salir sin compra.

Creo que es una estimación conservadora cuando digo que completa el setenta y cinco por ciento de los "paros", como los clientes no compran se les llama, se deben a falta de actuación diplomática de la mercancía.

.....

El otoño pasado me fui a una tienda a comprar un sombrero de fieltro sombrero. Fue un concurrido sábado por la tarde y yo estaba ap-

proached por un joven vendedor "extra" de la hora punta que aún no había aprendido a tamaño a la gente de un vistazo. Por ninguna buena razón que sea el joven tirado abajo de un derby marrón y se lo entregó a mí, o mejor dicho, tratado de darlo 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? "Me miró con sorpresa, pero no tomó la señal que yo le había ofrecido.

Si yo no hubiera observado al joven más de cerca de lo que me había observado, y lo dimensionado como un serio, pero sin experiencia "extra", que habría sido altamente ofendido, porque si hay algo que odio es una derby de ningún tipo, y mucho menos un derby marrón.

Uno de los vendedores regulares pasó a ver lo que estaba sucediendo, se acercó y le arrebató el marrón derby fuera de las manos del joven, y, con una sonrisa en su rostro pretende ser una especie de concesión a mí, dijo: "¿Qué demonios estás tratando de mostrar a este caballero, de todos modos? "

Eso arruinó mi diversión, y el vendedor que tenía inmediatamente me reconoció como un caballero me vendió el primer sombrero que llevó a cabo.

El cliente generalmente se siente complementado cuando un vendedor toma el tiempo para estudiar el del cliente personalidad y diseñar mercancía adecuada para que personalidad.

.

Entré en una de la ropa de los más grandes hombres tiendas en la ciudad de Nueva York, hace unos años, y pidió por un traje, que describe exactamente lo que quería, pero no

CALIEN JEFES " ir
TE

con "pies fríos". Él

que pierde su

temperamento suele ser un

farolero y cuando

"Llamado" es un desertor.

precio de mención. El joven, que pretendía ser un vendedor, dijo que no creía que llevaban un traje de tal, pero me pasó a ver exactamente lo que quería que cuelga en un modelo, y llamó su atención a el traje. A continuación, hizo un éxito conmigo, diciendo: "Oh, ese de ahí? Eso es un traje caro-! "

Su respuesta me hizo gracia, sino que también me enfureció, por lo que preguntado al joven lo que vio en mí lo que indicaba que no vine a comprar un caro traje? Con la vergüenza que trató de explicar, pero sus explicaciones eran tan malas como la ofensa original, y me dirigí hacia la puerta, murmurando algo a mí mismo acerca de "pesas". Antes de llegar a la puerta me encontré con otra vendedor que había sentido por la forma de caminar y la expresión de mi cara que yo estaba no muy bien contento.

Con tacto bien vale la pena recordar, este vendedor me participado en la conversación mientras yo descargado mi males y luego me consiguió volver con él y mirar el juego. Antes de salir de la tienda me compré el traje que llegó a la vista, y otros dos que me No tenía la intención de compra.

Esa fue la diferencia entre un vendedor y quien condujo a los clientes de distancia. Por otra parte, más adelante introducido dos de mis amigos a este mismo vendedor y él hizo las ventas considerables a cada uno de ellos.

.....

Una vez estaba caminando por el Boulevard Michigan, en Chicago, cuando mis ojos se sintió atraído por una hermosa traje gris en la ventana de una tienda para hombres. Yo no tenía idea de comprar el traje, pero tenía curiosidad de saber el precio, así que abrí la puerta, y, sin entrar,

simplemente empujó mi cabeza dentro y preguntó el primer hombre
Vi cuánto era el traje en la ventana.

Luego siguió uno de los bits más inteligentes de ventas
maniobras que he observado. El vendedor sabía
que no podía vender el traje a menos que yo vine al
tienda, así que él dijo: "¿Es que no paso en el interior, señor, mientras que
Cómo averiguo el precio del traje? "

Por supuesto que sabía el precio, todo el tiempo, pero que
era su manera de decirme el desarme de la idea de que
destinado tratando de venderme el traje. Por supuesto que tenía que
ser tan cortés como el vendedor, así que le dije: "Por supuesto,"
y se fue adentro.

El vendedor dijo: "La derecha del paso por aquí, señor, y yo
obtendrá la información para usted. "

En menos de dos minutos me encontré de pie
frente a un caso, con mi abrigo, preparándose para
probarse un abrigo como el que yo había observado en el
ventana.

Después estuve en el escudo, la cual pasó a encajar
casi a la perfección (que no fue un accidente, gracias a la
ojos exactos de un vendedor de la observación) mi atención
se llamó a la agradable suave tacto del material,. Yo
se frota la mano arriba y abajo del brazo de la chaqueta, como yo
había visto al vendedor de hacer, mientras que la descripción de la
materiales, y, efectivamente, se trataba de una muy fina pieza de
material. En ese momento otra vez me había preguntado el precio, y
cuando me dijeron que el traje era sólo cincuenta dólares que
estaba agradablemente sorprendido, porque me habían llevado a
creen que podría haber sido un precio mucho más alto.
Sin embargo, cuando vi por primera vez el traje de la ventana de mi
suposición era que tenía un precio de unos treinta y cinco
dólares, y dudo que me hubiera pagado mucho
porque si yo no hubiera caído en las manos de un hombre que

sabía cómo mostrar el traje de la mejor manera. Si el primera capa de probado me había estado cerca de dos tallas más grande, o un tamaño demasiado pequeño, dudo que cualquier venta sería se han hecho, a pesar de que todo listo para usar trajes que se venden en las mejores tiendas se alteran en función de la cliente.

Compré ese traje "en el impulso de la momento ", como el psicólogo diría, y yo no soy el único hombre que compra bienes en ese mismo tipo de impulso. Un solo desliz por parte del vendedor le habría perdido la venta de ese traje. Si lo hubiera hecho respondió: "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 adelante 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 otra se adapta a él, porque él siempre me mostró trajes que estaban de acuerdo con mi personalidad.

.....

La tienda Marshall Field, en Chicago, se vuelve 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 más satisfecho que si compró la mercancía en otra tienda por menos dinero.

¿Por qué es esto?

Bueno, hay muchas razones, entre ellas la hecho de que cualquier cosa comprada en la tienda del campo que no es del todo satisfactoria pueden ser devueltos y intercambiados por la otra mercancía, o la compra precio puede ser devuelto, así como el cliente desee.

Una garantía implícita va con cada artículo vendido en el almacén de campo.

Otra de las razones por qué la gente va a pagar más en el Tienda de campo es el hecho de que la mercancía es muestra y muestra con mayor ventaja de lo que es en la mayoría de otras tiendas. El campo de las ventanas-pantallas son verdaderamente obras de arte, no menos que si se hubieran creado para el amor al arte por sí solo, y no sólo para vender mercancías. Lo mismo puede decirse de los productos mostrados en la tienda. Hay armonía y agrupación adecuada de la mercancía. Todo el establecimiento de campo, y esto crea una "Atmósfera" que es más - mucho más - que simplemente una imaginaria.

Otra razón por la tienda de campo puede obtener más para la mercancía que la mayoría de los comerciantes es debido a la selección y supervisión de cuidado vendedores. Uno rara vez encontrar a una persona empleado en la tienda de campo que uno no habría dispuestos a aceptar como iguales sociales, o como un vecino. No pocos hombres han conocido a las niñas en el almacén de campo que más tarde se convirtió en su esposa.

Mercancía comprada en la tienda de campo es envasados o envueltos más artístico que es común en otras tiendas, que sigue siendo otra de las razones por qué la gente salir 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 muy significado definido para los que se dedican al negocio de vender, ya que muestra cómo la imaginación puede ser utilizado incluso en mercancía de envoltura.

Este amigo tenía una pitillera de plata muy fino que había llevado durante años, y de la que fue muy orgulloso porque era un regalo de su esposa.

El uso constante se había golpeado el caso hasta más mal. Se había doblado, abollado, las bisagras deformado, etc, hasta que decidió llevarlo a Caldwell la joyero, en Filadelfia, a ser reparado. Salió de la caso y les pidió que le envíe a su oficina cuando se estaba listo.

Unas dos semanas después, un espléndido aspecto nuevo wagon entrega con el nombre Caldwell en él elaboró frente a su oficina, y un joven de aspecto agradable en un uniforme limpio salió con un paquete que era artísticamente envuelto y atado con una cadena de cinta de la cinta.

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 fue entregado a él, naturalmente, se imaginó que alguien le había enviado un regalo de cumpleaños.

Su secretario y otros trabajadores en su oficina reunido en torno a su mesa para ver cómo abría su "Presente". Él cortó la cinta y se retira el exterior que cubre. Bajo este era un revestimiento de papel de seda, sujeta con hermosas sellos de oro que llevan la Iniciales Caldwell y marca comercial. Este trabajo fue retirado y he aquí! una caja forrada de felpa más bella miró a los ojos. Se abrió la caja, y, después de eliminar el embalaje de papel de seda, había una caja de cigarrillo que reconoció, después de un cuidadoso examen, ya que el que había dejado de ser reparado, pero no se parecía el mismo caso, gracias a la imaginación de la Gerente de Caldwell.

E. M. STATLER

SE LA MÁS
CONVIRTIÓ

EXITOSA HOTEL

HOMBRE EN EL MUNDO

POR PRESTACIÓN DE MÁS

SERVICIO Y MEJOR

SERVICIO QUE SU

PERSONAS FUERON HECHAS

A PAGAR.

Cada abolladura había enderezado con cuidado. Las bisagras han sido rectificadas y el caso había sido pulido y limpiado por lo que brilló como lo hizo cuando era primero comprado.

Simultáneamente un prolongado "Oo-o-o-o-o-o-Oh!" de admiración vino de los espectadores, entre ellos el propietario 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 De hecho todo lo que entró en la transacción desde el embalaje de la caja, con la multa cubierta de papel de seda, los sellos de oro, la cinta de la cinta cadena, la entrega del paquete por un cuidadosamente muchacho uniformado, a partir de una nueva entrega bien equipadas carro, wasbaseduponcarefullycalculated psicología, que sentó las bases para un alto precio para la reparación.

La gente, en general, no se quejan de los altos precios, proporcionando el "servicio" o embellecimiento de la mercancía es tal como para allanar el camino para alta precios. Lo que la gente no se queja de, y con razón, es los altos precios y servicio "descuidado".

Para mí no fue una gran lección de este cigarrillo caso de incidentes, y creo que hay una lección en ella 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 lo hace con cuidado estudiar los temas de pantalla ventajosa y artística embalaje usted puede ser acusado de cobrar de su clientes.

.

On Broad Street, en la ciudad de Filadelfia, hay es una frutería donde los que frecuentan la tienda son

se reunió en la puerta por un hombre en uniforme que abre la puerta para ellos. Él no hace otra cosa sino simplemente abierta la puerta, pero lo hace con una sonrisa (a pesar de que ser una sonrisa cuidadosamente estudiado y ensayado), que hace que el cliente se sienta bienvenido, incluso antes de que llegue dentro de la tienda. Este comerciante de fruta se especializa en cestas especialmente preparados de frutas. Justo fuera de la tienda es una gran pizarra en la que se enumeran los fechas de salida de los diversos transatlánticos que salen de Nueva Ciudad de York. Este comerciante atiende a las personas que deseen cestas de fruta entregada a bordo de los barcos que salen de qué amigos están navegando. Si la novia de un hombre, o tal vez su esposa o un amigo muy querido, pasa a ser navegando en una fecha determinada que él quiere, naturalmente, la canasta de la fruta que compra para que ella se embellece con volantes y "recortes". Por otra parte, no es necesariamente buscando algo "barato" o incluso barato.

Todo lo cual el comerciante de frutas capitaliza! Él obtiene a partir de \$ 10.00 a \$ 25.00 para una cesta de fruta que uno podría comprar a la vuelta de la esquina, no más de una cuadra de distancia, para a partir de \$ 3.00 a \$ 7.50, con la excepción de que el último no puede embellecer con un valor de lujos a los setenta y cinco centavos ", que el primero contiene.

Tienda de este comerciante es un asunto pequeño, no más grande que la pequeña tienda de la media fruta entender, pero él paga, un alquiler de por lo menos \$ 15,000.00 al año para el lugar y hace más dinero que un medio centenar de fruta ordinaria soportes combinados, simplemente porque él sabe cómo mostrar y entregar su mercancía para que apelan a la vanidad de los compradores. Esto no es sino una prueba más de la valor de la imaginación.

El pueblo estadounidense - y esto significa que todos ellos, no sólo el llamado ricos - son los más derrochadores extravagantes en la tierra, pero ellos insisten en "Clase" cuando se trata de aspectos tales como embalaje y entrega y otros adornos que añaden valor real a la mercancía que compran. El comerciante que entienda esto, y ha aprendido cómo mezclar imaginación con su mercancía, puede obtener una rica cosecha a cambio de su conocimiento.

Y una gran mayoría lo están haciendo, también.

El vendedor que entiende la psicología de correcta visualización y embalaje, de la entrega de la mercancía, y quién sabe cómo mostrar su mercancía para adaptarse a la caprichos y las características de sus clientes, pueden hacer mercancía ordinaria traer precios de lujo, y lo que es más importante aún, puede hacerlo y seguir manteniendo el patrocinio de sus clientes con más facilidad que si se vende la misma mercancía sin el "estudiado" apelar y la envoltura artística y servicio de entrega.

En un restaurante "barato", donde el café se sirve en , vasos gruesos pesados y los cubiertos de plata se empaña o sucio, un bocadillo de jamón es más que un bocadillo de jamón, y si el restaurante arquero consigue quince centavos por lo que es haciendo bien, pero al otro lado de la calle, donde el café se sirve en tazas finas delicadas, en las mesas prolijamente cubiertos, por las mujeres jóvenes bien vestidos, un jamón mucho más pequeño sándwich traerá un cuarto, por no hablar de la costo de la punta a la camarera. La única diferencia en los bocadillos es sólo en las apariencias, y el jamón viene de la misma carnicería y el pan de la mismo panadero, ya sea comprado a la antigua o la Este último restaurante. La diferencia de precio es muy considerable, pero la diferencia en la mercancía es

no una diferencia de calidad o cantidad mucho ya que es de la "atmósfera", o las apariencias.

La gente le encanta comprar "apariencia" o de la atmósfera! que no es sino una forma más refinada de decir que que dijo acerca de PT Barnum "uno que nacen cada minutos ".

No es una exageración de los hechos decir que un maestro de la psicología de ventas podría entrar en el promedio la tienda del comerciante, donde el stock de bienes de valía, digamos, \$ 50,000.00, y en muy leve adicional gasto de hacer el caldo traer \$ 60,000.00 to \$ 75,000.00. Él no haría nada, excepto el entrenador vendedores en la proyección adecuada de la mercancía, después de haber comprado una pequeña cantidad de más accesorios adecuados, tal vez, y re-empacados la mercancía en más cubiertas y cajas adecuadas.

La camisa de un hombre, en un paquete de uno a la caja, en el derecho una especie de caja, con un trozo de cinta y una hoja de, un pañuelo de papel adicional para embellecimiento, se puede hacer para traer un dólar o un dólar y medio más que el misma camisa traería sin el más artístico embalaje. Sé que esto es cierto, y yo he demostrado más veces de las que puedo recordar, para convencer a algunos escépticos comerciante que no había estudiado el efecto de la "propia muestra ".

Por el contrario se ha dicho, he demostrado, muchas veces, que, la mejor camisa hecha no se puede vender la mitad de su valor si se retira de su caja y se coloca en una negociar mostrador, con camisas que buscan inferiores, tanto de cuyos ejemplos demuestran que la gente no sabe lo que que están comprando - que van más por las apariencias lo 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 DEMAND, estilo en el aspecto de los automóviles. Lo que está bajo el capó o en el eje trasero no lo hacen conocer y realmente no me importa, siempre y cuando las miradas del coche la pieza.

Henry Ford requiere casi veinte años de experimentar para aprender la verdad de la declaración que acaba de hecho, y aún así, a pesar de toda su analítica capacidad local, y sólo reconoció la verdad cuando se ven obligados a hacerlo por sus competidores. Si no fuera cierto que la gente compra "apariciones" 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 apela a la tendencia que la gente tiene que compra "apariencia", aunque, por supuesto, tiene que ser admitido que en este ejemplo particular, el valor real del coche en realidad existe.

GRAN LOGRAR-
MENT IS GENERALMEN
TE
BORN DE GRAN
SACRIFICIO, Y ESTÁ
NUNCA EL RESULTADO
Del egoísmo.

LA LEY DE ÉXITO

EN DIECISEIS LECCIONES

La enseñanza, por primera vez en el
Historia del Mundo, el Verdadero Philos-
ophy sobre la que todo el Éxito Personal
se construye.



POR
Napoleón Hill



1928

PUBLICADO POR
EI PRENSA RALSTON UNIVERSIDAD
Meriden, CONN.

Lección Siete

ENTUSIASMO



Me dio un mendigo un

moneda con la
de diez
~~seis~~ sugerencia que él
centavos

invertir en una copia de

Elbert Hubbard

Mensaje a García.

LA LEY DEL ÉXITO

Lección Siete ENTUSIASMO

"Usted puede hacerlo si usted cree que puede!"

El entusiasmo es un estado de ánimo que inspira y despierta uno para poner la acción en la tarea en cuestión. Lo hace más que esto - es contagiosa y afecta vitalmente no sólo los entusiastas, pero todos con quienes entra en contacto.

El entusiasmo tiene la misma relación con un ser humano que el vapor hace a la locomotora-es la fuerza motriz fundamental que impulsa a la acción. El mayor líderes de los hombres son los que saben cómo inspirar entusiasmo en sus seguidores. El entusiasmo es el más factor importante que entra en el arte de vender. Es, por ahora, el factor más importante que entra en público hablar.

Si usted desea entender la diferencia entre un hombre que es entusiasta y el que no se compara Billy domingo con el hombre medio de su profesión. El mejor sermón jamás entregado caería sobre la muerte oídos si no estuviera respaldado con entusiasmo por el altavoz.

CÓMO ENTUSIASMO le afectarán

Mezcle el entusiasmo con su trabajo y no lo hará parecer duro o monótono. El entusiasmo por lo energizará todo el cuerpo que puede llevarse bien con menos de la mitad de la cantidad habitual de sueño y, al mismo tiempo que se le permitirá realizar de dos a tres veces más todo el trabajo que usted realiza por lo general en un período determinado, sin fatiga.

Durante muchos años he hecho la mayor parte de mis escritos en noche. Una noche, mientras estaba con entusiasmo en el trabajo por encima de mi máquina de escribir, miré por la ventana de mi estudio, al otro lado de la plaza desde el Metropolitan torre, en la ciudad de Nueva York, y vio lo que parecía ser más peculiar reflejo de la luna en la torre.

Era de un color gris plateado, como el que nunca tuve visto antes. Tras una inspección más cerca me di cuenta de que la reflexión fue la del sol de la mañana y no la de la luna. Era de día! Yo había estado en el trabajo toda la noche, pero estaba tan absorto en mi trabajo que el noche había pasado como si fuera, pero una hora. Yo trabajado en mi tarea de todo aquel día y toda la siguiente noche sin parar, a excepción de una pequeña cantidad de comida ligera.

Dos noches y un día sin dormir, y con pero poca comida, sin la más mínima evidencia de fatiga, no hubiera sido posible no había guardado mi cuerpo energizado con entusiasmo por el trabajo en mano.

El entusiasmo no es sólo una forma de hablar, sino que es una fuerza vital que se puede aprovechar y utilizar con fines de lucro. Sin ella sería parecerse a una batería eléctrica sin electricidad.

Entusiasmo es la fuerza vital con la que se recargar su cuerpo y desarrollar una dinámica personalidad. Algunas personas son bendecidas con naturales entusiasmo, mientras que otros deben adquirirla. La procedimiento a través del cual puede ser desarrollado es sencilla. Comienza el hacer de la obra o la prestación del servicio que a uno le gusta lo mejor. Si deberán estar situadas de que no se puede convenientemente participar en la obra que más te guste, por el momento siendo, entonces puede proceder a lo largo de otra línea muy eficazmente mediante la adopción de un objetivo principal definido que contempla su participación en ese trabajo en particular en algún momento futuro.

La falta de capital y de muchas otras circunstancias sobre las que usted no tiene control inmediato puede forzar que usted pueda participar en el trabajo que no te gusta, pero no uno puede impedir que la determinación en su propia mente ¿cuál será su principal objetivo definido en la vida, ni puede nadie te detenga de planificación de medios y arbitrios para traducir este objetivo en una realidad, ni puede detener a nadie que se mezcle el 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 se encuentra siempre en el futuro y no en el pasado. La persona feliz es el que sueña con alturas de logro que sin embargo, son inalcanzados. La casa tiene la intención de poseer, el dinero que se propone ganar y colocar en el banco, el viaje que va a tomar cuando se lo puede permitir, la ' Posición en la vida tiene la intención de llenar cuando se tiene preparado a sí mismo, y la preparación, en sí, estos son las cosas que producen felicidad. Del mismo modo, estos son los materiales con los cuales su principal objetivo definitivo es formados, que son las cosas sobre las cuales es posible que

entusiasmarse, no importa cuál sea su presente posición en la vida puede ser.

Hace más de veinte años me entusiasmé sobre una idea. Cuando la idea primero tomó forma en mi mente no estaba preparada para tomar incluso el primer paso hacia su transformación en la realidad. Pero yo lo crió en mi mente - me entusiasmé sobre ella mientras miraba por delante, en mi imaginación, y vio el momento en el que ¿Estaría dispuesta a hacerlo realidad.

La idea era la siguiente: yo quería ser el editor de una revista, basado en la regla de oro, a través de que podría inspirar a la gente para mantener el valor y tratar unos con otros en ángulo recto.

Finalmente mi oportunidad llegó! y, el día de armisticio, 1918, escribí el primer editorial para lo que convertirse en la realización material de una esperanza que había permanecido latente en mi mente durante casi una veintena de años.

Con entusiasmo me serví en ese editorial del emociones que yo había estado desarrollando en mi corazón durante un período de más de veinte años. Mi sueño se había hecho realidad. Mi dirección editorial de una revista nacional se había convertido en una realidad.

Como ya he dicho, este editorial fue escrito con entusiasmo. Se lo llevé a un hombre que conozco y con el entusiasmo que lo leí a él. El editorial terminado en estas palabras: "Por fin mis veinte años de edad, el sueño es punto de hacerse realidad. Se necesita dinero, y mucha de ella, a publicar una revista nacional, y yo no tengo el menor idea de dónde voy a conseguir este esencial factor, pero esto me está preocupando para nada porque me Sé que voy a conseguirlo en alguna parte! " Como he escrito esas líneas, que mezclan el entusiasmo y la fe con ellos.

Apenas había terminado de leer este editorial cuando

el hombre a quien 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 suministrarla ".

Y lo hizo!

Sí, el entusiasmo es una fuerza vital, tan vital, de hecho, que ningún hombre que lo tiene muy desarrollado puede comenzar incluso para aproximarse a su poder de logro.

Antes de pasar al siguiente paso en esta lección, desea repetir y enfatizar el hecho de que es posible que desarrollar el entusiasmo sobre su principal objetivo definitivo en la vida, no importa si usted está en condiciones de lograr ese propósito en este momento o no. Usted puede ser un largo forma de realización de su objetivo principal definido, pero si usted encender el fuego del entusiasmo en su corazón, y mantenerlo en llamas, en poco tiempo los obstáculos que ahora se interponen en el camino de su logro de ese propósito se derretirá como por la fuerza de la magia, y usted se encontrará en posesión del poder que a que no sabía que poseía.

CÓMO SU ENTUSIASMO AFECTARÁ OTROS

Venimos, ahora, a la discusión de uno de los la mayoría de los temas importantes de este Curso de Lectura, a saber, la sugestión.

En las lecciones anteriores hemos hablado de la tema de la auto-sugestión, que es la auto-sugestión. Usted vio, en la Lección Tres, lo que una parte importante Auto-sugestión jugado.

La sugestión es el principio por el cual el palabras y sus actos, e incluso su estado de ánimo

ONE de la más

valioso cosas cualquier

el hombre puede aprender es la

arte de utilizar los
conocimientos

mientos y experiencia

de los demás.

influir en los demás. Eso es posible comprender la extrema
alcanzar el poder de la sugestión, permítanme referirme a la
Lección de introducción, en la que el principio de
telepatía se describe. Si ahora se entiende y
aceptar el principio de la telepatía (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
influencias todo dentro de su radio.

Cuando tu mente está vibrando a un ritmo elevado,
porque se ha estimulado con entusiasmo, que
registros de vibración en la mente de todos se encuentren en su
radio, y sobre todo en la mente de las personas con
quien entra en contacto cercano. Cuando un público
altavoz "detecta" la sensación de que su público es "en
rapport "con él, se limita a reconocer el hecho de que
su propio entusiasmo ha influido en la mente de su
oyentes hasta que sus mentes están vibrando en armonía
con la suya.

Cuando el vendedor "siente" el hecho de que la
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 y
lugares que les importa "en armonía" (en armonía) con su
poseer.

El tema de la sugestión constituye tan vitalmente una
Parte importante de esta lección y de todo el curso,
que ahora procederé a describir los tres medios
través de los cuales por lo general opera, es decir, lo que
por ejemplo, lo que haces y lo que piensas!

Cuando usted está entusiasmado con las mercancías que usted está
venta o los servicios que se ofrecen, o el discurso
va a entregar, su estado de ánimo se vuelve
obvio para todos los que te escuchan, 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 condena o no logra convencer. Ningún simple combinación de las palabras pueden tener siempre el lugar de una creencia profunda en una declaración que se expresa con entusiasmo ardiente. Las palabras son, pero desvitalizado sonidos a menos coloreado con sentimiento que nace del entusiasmo.

Aquí la palabra impresa me falla, porque nunca puede expresar con el mero tipo y papel de la diferencia entre las palabras que caen de los labios sin emociones, sin el fuego del entusiasmo de atrás de ellos, y los que que parecen derramar de un corazón que está estallando con afán de expresión. La diferencia está ahí, sin embargo.

Por lo tanto, lo que usted dice, y la forma en que usted dice ella, transmite un significado que puede ser todo lo contrario a lo que se pretende. Esto da cuenta de más de un incumplimiento por parte de el vendedor que presenta sus argumentos en palabras que parece bastante lógico, pero carecen de la coloración que sólo puede venir de entusiasmo que nace de la sinceridad y la fe en la mercancía que está tratando de vender. Sus palabras decían una cosa, pero el tono de su voz sugerido algo totalmente diferente, por lo tanto, no venta se hizo.

Lo que usted dice es un factor importante en la funcionamiento del principio de sugerencia, pero no casi tan importante como lo que usted lo hace. Sus actos contará por más que sus palabras, y ¡ay de que si los dos no logran armonizar.

Si un hombre predica la Regla de Oro como norma de sonido de realizar sus palabras caerán en oídos sordos si no practica lo que predica. El más sermón eficaz que cualquier hombre puede predicar en el solidez de la regla de oro es que el que

predica, por sugestión, cuando se aplica esta regla en sus relaciones con sus semejantes.

Si un vendedor de automóviles Ford hace subir a su posible comprador en un Buick, o alguna otra marca del coche, todos los argumentos que se pueden presentar en nombre de el Ford será sin efecto. Una vez fui a una de las oficinas de la Sociedad dictáfono mirar un dictáfono (dictando máquina). El vendedor en cargo presentó un argumento lógico en cuanto a la los méritos de la máquina, mientras que el taquígrafo a su lado fue transcribir las cartas de un cuaderno de taquigrafía. Sus argumentos a favor de un dictáfono, como en comparación con el viejo método de dictar a un taquígrafo, no me impresionó, porque sus acciones no estaban en armonía con sus palabras.

Sus pensamientos constituyen la más importante de las tres formas en las que se aplica el principio de **sugerencia**, por la sencilla razón de que controlan el tono de sus palabras y, hasta cierto punto, al menos, de sus acciones. Si tus pensamientos y tus acciones y tus palabras armonizar, usted está obligado a influir en las personas con quien entró en contacto, más o menos hacia su forma de pensar.

Procederemos ahora a analizar el tema de **sugerencia** y para mostrar exactamente cómo aplicar el principio en el que se desenvuelve. Como ya tenemos visto, la sugerencia es diferente de Auto-sugestión sólo en una manera - la utilizamos, consciente o inconscientemente, cuando influimos en los demás, mientras que usamos Auto-**sugerencia** como un medio para influir en nosotros mismos.

Antes de que pueda influir en otra persona a través de **sugerencia**, la mente de esa persona debe estar en un estado de la neutralidad, es decir, debe ser abierto y receptivo a

el método de la sugestión. Justo aquí es donde la mayoría vendedores fallan - que tratar de hacer una venta antes de que la mente de que el posible comprador se ha vuelto receptiva o neutralizado. Este es un punto vital en esta lección que me siento impelido a morar en ella hasta que no puede haber hay duda de que usted entiende el principio que soy describiendo.

Cuando digo que el vendedor debe neutralizar el mente de su posible comprador antes de que una venta puede ser hecho que quiero decir que la mente del posible comprador debe ser crédulos. Un estado de la confianza debe tener han establecido y es obvio que no puede haber regla fija, ya sea para establecer la confianza o neutralizar la mente a un estado de apertura. Aquí el ingenio del vendedor debe suministrar lo que no se puede establecer como regla dura y rápida.

Conozco a un vendedor de seguros de vida que vende nada más que las políticas de los 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 familiariza con el cliente de prospectiva completar la historia, incluida la educación, la situación financiera, sus excentricidades si tiene alguna, su preferencias religiosas y otros datos demasiado numerosos para listar. Armado con esta información, se las arregla para asegurar una introducción en condiciones que permitan que él sepa el cliente potencial en un contexto social, así como una manera de hacer negocios. Nada se dice sobre la venta de seguros de vida durante su primera visita, ni su segundo, ya veces él no se acerca al tema de la seguros hasta que se ha vuelto muy bien informado con el cliente potencial.

Durante todo este tiempo, sin embargo, no está disipando su esfuerzos. Él está tomando ventaja de estas visitas amistosas

con el propósito de neutralizar de su cliente potencial mente, es decir, que está construyendo una relación de confianza para que cuando llegue el momento para que él hablar de seguro de vida que la que dice que va a caer sobre oídos que escuchan de buen grado.

Hace algunos años escribí un libro titulado *Cómo Vender su*. Justo antes de que el manuscrito fue a el editor, se me ocurrió pedir a algunos de los hombres bien conocidos de los Estados Unidos para escribir cartas de respaldo que será publicado en el libro. La a continuación, la impresora estaba esperando el manuscrito, por lo tanto, Me apresuré escribí una carta a unos ocho o diez hombres, en que esboqué brevemente exactamente lo que quería, pero el carta trajo ninguna respuesta. Yo había dejado de observar dos requisitos importantes para el éxito - que yo había escrito la letra con tanta prisa que yo había dejado de inyectar el espíritu de entusiasmo en él, y me había olvidado por así palabra de la carta que tenía el efecto de neutralizar las mentes de aquellos a quienes fue enviado, por lo tanto, I No había allanado el camino para la aplicación de la principio de la sugestión.

Después descubrí mi error, y luego escribí una carta que se basa en la aplicación estricta de la principio de la sugestión, y esta carta no sólo traído respuestas de todos aquellos a quienes fue enviado, pero muchas de ellas eran maestras y sirvieron, lejos más allá de mi más caras esperanzas, suplementos tan valiosas a el libro. A los efectos de comparación, se puede mostrar cómo el principio de sugerencia puede ser utilizado en escribir una carta, y lo que una parte importante **entusiasmo** juega en dar la palabra escrita "carne" las dos letras se reproducen aquí. No va a ser Hay que señalar que la carta no pudo, ya que la voluntad ser bastante obvia:

Un cuidadoso inventario
de todo su pasado
experiencias puede dis-
cussar el hecho sorprendente
que todo tiene
sucedido lo mejor.

Mi querido Sr. Ford:

Sólo estoy terminando un manuscrito para un nuevo libro titulado *Cómo vender sus servicios*. Preveo la venta de varios cientos de miles de estos libros y yo creen que aquellos que compren el libro darían la bienvenida la oportunidad de recibir un mensaje de usted en cuanto a el mejor método de comercialización de los servicios personales.

¿Podría usted, por lo tanto, ser lo suficientemente bueno para darme a pocos minutos de su tiempo al escribir un mensaje breve que será publicado en mi libro? Este será un gran favor a mí personalmente y sé que sería apreciada por los lectores del libro.

Agradeciendo de antemano por cualquier consideración usted puede cuidar a enseñarme, yo soy,

Muy atentamente,

.

Excmo. Thomas R. Marshall,
Vice-Presidente de los Estados Unidos,
Washington, D. C.

Mi querido Mr. Marshall:

¿Le gustaría la oportunidad de enviar un mensaje de aliento y posiblemente una palabra de consejo, a unos cientos de miles de sus semejantes que no han podido dejar su huella en el mundo como éxito como lo has hecho?

Acerca He completado un manuscrito para un libro para derecho *Cómo vender sus servicios*. El punto principal hecho en el libro es que el servicio prestado es causa y el sobre de pago es el efecto, y que esta última varía en proporción a la eficiencia de la antigua.

El libro no estaría completo sin unos cuantos

palabras de consejo de un par de hombres que, como usted, han venido desde el fondo a posiciones envidiables en el mundo. Por lo tanto, si usted me va a escribir de su puntos de vista en cuanto a los puntos más esenciales a tener en mente por aquellos que están ofreciendo servicios personales para Venta voy a pasar su mensaje a través de mi libro, que asegurará su metiendo las manos donde quiere hacer un mundo de bueno para una clase de personas serias que están luchando por encontrar su lugar en el trabajo del mundo.

Sé que usted es un hombre muy ocupado, el Sr. Marshall, pero por favor, tenga en cuenta que con sólo llamar en su secretario y dictar una breve carta que será enviando un mensaje importante a la posibilidad de un medio millones de personas. En este dinero no valdrá la pena para usted los dos ciento sello que va a colocar en la carta, pero, si se estima que desde el punto de vista del bien que se pueden hacer otros que son menos afortunados que usted mismo, puede valer la pena la diferencia entre el éxito y fracaso para muchos una persona digna que leerán su mensaje de creer en él, y se guíe por el mismo.

Muy cordialmente suyo,

Ahora, pasemos a analizar las dos cartas y compruebe por qué uno fracasó en su misión mientras que el otro tenido éxito. Este análisis debe comenzar con uno de los la mayoría de los fundamentos importantes de arte de vender, a saber, motivo. En la primera carta es obvio que el motivo es enteramente uno de sus propios intereses. La carta exactamente lo que se quiere, pero la redacción de la misma deja un duda de por qué se hace la petición o quienes es previsto, a las prestaciones. Estudiar la condena en el segundo párrafo, "Este será un gran favor a mí, personalmente, etc "Ahora bien, puede parecer un rasgo peculiar, pero la

la verdad es que la mayoría de la gente no concede favores sólo para complacer a los demás. Si le pido que se preste un servicio que se me beneficia, sin hacerle llegar alguna correspondiente ventaja, no muestran mucho entusiasmo en conceder ese favor; usted puede negarse por completo si tener una excusa plausible para negarse. Pero si les pido que para prestar 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 para reflejar de crédito sobre usted, lo más probable es que se quiere prestar 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 se niega incluso la moneda de diez centavos, sino de buena gana las manos

más de un centenar o un millar de dólares a la caridad trabajador que está pidiendo en el nombre de los demás.

Pero la sugerencia más dañino de todos es contenida en la última y más importante punto de la carta, "Agradeciendo de antemano por cualquier consideración que puede cuidar de mostrarme ". Este frase sugiere que el autor de la carta anticipa una denegación de su solicitud. Se indica claramente falta de entusiasmo. 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 es enviado una razón satisfactoria por qué debe cumplir con la solicitud. Por otro lado, se puede ver claramente que el objeto de la carta es el de obtener de él una carta de respaldo que le ayudará a vender el libro. El más argumento de venta importante - de hecho, la única venta argumentos disponible en relación con esta solicitud, que se ha perdido debido a que no fue llevado a cabo y establecido como el verdadero motivo de realizar la consulta.

Este argumento no era más que lo que mencionó intly en el frase: "Creo que aquellos que compren el libro daría la bienvenida a la oportunidad de recibir un mensaje de usted sobre el mejor método para personal de marketing servicios ".

El primer párrafo de la carta viola una importante fundamental del arte de vender, ya que sugiere claramente que el objeto de la carta es ganar alguna ventaja por su autor, y ni siquiera insinuar en cualquier ventaja correspondiente que puede reportar a esa persona a la que se envía. En lugar de neutralizar la mente del destinatario de la carta, como debe hacer, tiene el efecto contrario, sino que lo lleva a cerrar su importa contra todo argumento que sigue, sino que lo pone en un estado de ánimo que hace que sea fácil para él decir que no. Me recuerda a un vendedor - o, tal vez debería decir, un hombre que quería ser un vendedor - que una vez me acercó con el propósito de mí la venta de una suscripción al Saturday Evening Post. Mientras sostenía una copia de la revista frente a mí-sugirió el respondo que debo hacer con esta pregunta:

"Usted no suscribir el Post para que me ayude fuera, ¿verdad? "

Por supuesto le dije que no! Él había hecho fácil para mí decir que no. No hubo entusiasmo de atrás de sus palabras, y la tristeza y el desaliento se escribieron todo su rostro. Necesitaba la comisión que tendría hecho en mi suscripción si hubiera comprado, sin duda en eso - pero sugirió nada que apeló a mi interés propio motivo, por lo tanto, que perdió una venta. Pero la pérdida de esta venta no era la parte 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 revistas, una de las cuales fue la Noche Sábado Post, pero lo diferente que era su enfoque. Miró en mi mesa de la biblioteca, en la que vio a varios revistas, entonces en mis estantes de libros, y exclamaron con entusiasmo:

"¡Oh, veo que eres un amante de los libros y revistas ".

Con orgullo se declaró culpable de los cargos. Observar la palabra "orgullo", ya que tiene una influencia importante en este incidente. Me acosté el manuscrito que estaba lectura cuando este vendedora entró, porque yo podía ver que ella era una mujer de inteligencia. Así como llegué para ver esto voy a dejar a tu imaginación. La Lo importante es que me acosté el manuscrito y en realidad me sentía con ganas de escuchar lo que tenía que decir.

Con la ayuda de once palabras, además de un agradable sonrisa, además de un tono de entusiasmo genuino, tenía 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 por lo tanto transmitir a su mente, lo más cortésmente que pude, el hecho de que yo estaba ocupado y no deseaba ser detenido.

Ser un estudiante de arte de vender y de sugerencia, Yo observé cuidadosamente para ver lo que su siguiente medida sería. Tenía un montón de revistas de bajo el brazo y me esperaba que iba a desenrollarlo y comenzar me instar a la compra, pero no lo hizo. Usted recordará que me dijo que ella estaba vendiendo una combinación de seis revistas; no simplemente tratando de vender.

PRIMERA IMPRESIONES

REALMENTE HACE CONTAR.

R

VESTIDO DE MIRAR LA

PARTE TIENE PREVISTO

JUEGO IN VIDA, PERO

TENGA CUIDADO DE NO

Exagere.

Se acercó a mis estantes de libros, sacó una copia de los ensayos de Emerson, y para los próximos diez minutos Habló de ensayo de Emerson sobre Compensación por lo interesante que he perdido de vista el rollo de revistas que ella llevaba. (Ella era neutralizar mi mente un poco más.)

Por cierto, me dio un número suficiente de nuevas ideas acerca de la obra de Emerson de proporcionar material de para una excelente editorial.

Entonces ella me preguntó h revistas pé que recibí regularidad, y después le dije que ella sonrió mientras empezaba desenrollar su paquete de revistas y las echó al mesa delante de mí. Analizó su revistas uno por uno, y se explica por qué yo debería tener cada uno de ellos. El Saturday Evening Post me traería la ficción más limpio; Literary Digest me traería la noticias del mundo en forma condensada, como una concurrida hombre como yo exigiría, la American Revista me traía las últimas biografías del hombres que lideraban 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 como libremente como ella pensaba que debería tener, por lo que ella me deslizó esta suave sugerencia:

"Un hombre de su posición se ve obligada a estar bien informada y, si no lo es, se mostrará en su propia trabajar! "

Ella dijo la verdad! Su observación era tanto un cumplido 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 principales revistas no estaban en mi lista. (Los seis que ella estaba vendiendo.)

Entonces empecé a "resbalón" al preguntarle cuánto las seis revistas costaría. Se puso el acabado toques de un bien presentado charla de ventas por este discreto responder: "¿Por qué el costo, el costo de todo el número es menos de lo que recibe de una sola página de la manuscrito mecanografiado que tenías en tus manos cuando vine pulg "

Otra vez ella decía la verdad. ¿Y cómo lo hizo ella suceder que adivinar tan bien lo que estaba haciendo para mi manuscrito? La respuesta es, que no supongo - que **sabía!** Ella hizo una parte de su negocio para mí dibujar a cabo con tacto como a la naturaleza de mi trabajo (que en ningún manera me hizo enojar). Ella llegó a ser tan profundamente interesado en el manuscrito que había previsto cuando se entró, que en realidad me indujo a hablar de ello. (No soy un refrán, por supuesto, que esto requiere ningún gran cantidad de habilidad o persuasión, por no he dicho que fue mi manuscrito?) En mis comentarios al respecto 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 era valiosa para ella y ella hizo un uso efectivo de la misma en lo psicológico momento. Por lo que sé que era una parte de su plan para observar cuidadosamente todo lo que vio y escuchó, con el objeto de averiguar exactamente lo que eran mis debilidades y lo que más me interesa discutir. Algunos vendedores 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 para los seis revistas; también mis doce dólares. Pero eso no fue todo el beneficio que deriva de sugerencia discreta

además de 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 se fue la impresión de que yo estaba favoreciendo a ella por la compra de su revistas. Sólo para el contrario, ella claramente me impresionó con la sensación de que estaba prestando Hazme un favor. Esta fue la sugerencia discreta.

Antes de que nos alejamos de este incidente, deseo hacer una admisión - cuando ella me hizo entrar en conversación que ella lo hizo de tal manera que hablé con entusiasmo. Había dos razones para esto. Ella fue uno de ellos, y el otro era el hecho de que se las arregló para hacerme hablar de mi propio trabajo! De Por supuesto que no estoy sugiriendo que usted debe estar bastante entrometida sonreír a mi descuido como usted lee esto, o que usted debe deducir de este incidente la impresión de que esta vendedora tacto en realidad me llevó a hablar de mi propio trabajo para la propósito de neutralizar mi mente para que yo escuche para ella, cuando ella estaba lista 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 hacer de modo.

Como ya he dicho, cuando hablé mezclé entusiasmo con mi conversación. Tal vez capté el espíritu de entusiasmo por parte de esta vendedora inteligente, cuando hizo ese comentario de apertura cuando entró en mi estudio. Sí, estoy seguro de que aquí es donde lo cogí, y, estoy tan seguro de que su entusiasmo no era un cuestión de accidente. Ella había entrenado a sí misma a buscar algo en la oficina de su posible comprador, o su

trabajo, o su conversación, sobre el cual pudo expresar entusiasmo.

Recuerde, la sugestión y entusiasmo van juntas mano!

Recuerdo, como si fuera ayer, el sensación que se apoderó de mí cuando que los posibles vendedor que empujó Saturday Evening Post en frente de mí, como él comentó:

"Usted no suscribir el Post para que me ayude fuera, ¿verdad? "

Sus palabras se enfriaron, estaban sin vida, sino que carecido de entusiasmo, se registraron una impresión en mi mente, pero esa impresión fue uno de frialdad. Yo quería ver al hombre salir a la puerta en la que hubieras venido pulg Eso sí, no soy naturalmente antipático, pero el tono de su voz, la mirada en su rostro, su porte en general sugirió que era allí para pedir un favor y no ofrecen una.

La sugestión es una de las más sutil y poderosa principios de la psicología. Usted está haciendo uso de ella en todo lo que usted hace y dice y piensa, pero, a menos que entender la diferencia entre sugestión negativa y la sugestión positiva, puede que esté utilizando de tal manera que se está llevando a derrotar a su lugar de éxito.

La ciencia ha establecido el hecho de que a través de la uso negativo de la vida sugerencia puede ser extinguido. Hace algunos años, en Francia, un criminal condenado a la muerte, pero antes de que el tiempo para su ejecución un experimento se realizó en aquel que de manera concluyente demostrado que a través del principio de la muerte sugerencia, podría ser producido. El delincuente fue llevado a la guillotina y su cabeza fue colocada por el quirófano, después de que él había estado con los ojos vendados. Un pesado, afilado

entonces tablón fue lanzada sobre su cuello, produciendo una choque similar a la de un cuchillo afilado. Caliente a continuación, se vertió agua suavemente en el cuello y se deja a filtrarse lentamente por su espalda, para imitar el flujo de sangre caliente. En siete minutos, los médicos pronunciadas el hombre muerto. Su imaginación, a través del principio de la sugestión, se había convertido en realidad el borde afilado tablón en una hoja de guillotina y se detuvo su corazón de latir.

En la pequeña ciudad donde me crié, vivía una anciana que se quejaba constantemente de que ella temía muerte por cáncer. Durante su infancia se había visto una mujer que tenía cáncer y la vista tanto había impresionado sí en su mente que ella comenzó a buscar para los síntomas del cáncer en su propio cuerpo. Ella era Asegúrese de que cada pequeño dolor y el dolor fue el comienzo de su síntoma largo mirado-para el cáncer. He visto Hágale poner su mano sobre su pecho y le he oído exclamo, "Oh, estoy seguro de que tengo un cáncer que crece aquí. Puedo sentirlo. "Cuando nos quejamos de este imaginario enfermedad, ella siempre puso su mano en su pecho izquierdo, donde se cree que el cáncer la estaba atacando.

Durante más de veinte años, ella seguía así.

Hace unas semanas murió - con el cáncer en su pecho izquierdo! Si la sugerencia realmente gire el borde de una tabla en una hoja de guillotina y transformar saludable las células del cuerpo en los parásitos de los cuales el cáncer se desarrollar, no puedes imaginar lo que va a hacer en la destrucción de gérmenes de la enfermedad, si se dirige correctamente? Sugerencia es la ley por la que los curanderos mentales trabajar lo que parecen ser milagros. Tengo personalmente testigo de la eliminación de los crecimientos parasitarias conocidas como

La mitad de los naufragios que
derraman

el océano de la
vida

Si alguna estrella había sido su

guiar,

Puede que en la seguridad de
estar ahora

montar a
caballo,

Pero iban a la deriva con la

Tide.

verrugas, a través de la ayuda de la sugestión, dentro de cuarenta y las ocho horas.

Usted - el lector de esta lección - se puede enviar a la cama con la enfermedad imaginaria de la peor calaña, en dos hora 'tiempo o menos, a través del uso de la sugerencia. Si usted debe comenzar por la calle y tres o cuatro personas en las que usted tuvo la confianza deben conocerlo y cada exclamar que te ves mal usted sería listo por un médico. Esto trae a la mente una experiencia que una vez tuvo con un vendedor de seguros de vida. Yo había hecho aplicación de una política, pero estaba indeciso en cuanto a si iba a tomar diez o veinte mil dólares.

Mientras tanto, el agente me había enviado a los seguros de vida El médico de empresa para ser examinado. El siguiente día me fue llamado de nuevo para otro examen. El segundo momento en que el examen fue más que buscar, y la médico realiza una mirada de preocupación en su rostro. La tercera día me llamaron de nuevo, y esta vez de dos médicos de consulta estaban ahí para mirar por encima. Me dieron la más examen búsqueda Tuve Ha recibido alguna vez o incluso oído hablar.

Al día siguiente, el agente me llamó y se dirigió a mí de la siguiente manera:

"No quiero alarmarte! Pero los médicos que examinada no está de acuerdo en su análisis. Tienes aún no decidió si va a tener diez o veinte vale mil dólares del seguro, y yo no creo justo que yo te dé un informe sobre su examen médico hasta que usted haga de esta decisión, porque si lo hacía usted puede sentir que te estaba instando para tomar la mayor cantidad "

Entonces me habló y dijo: "Bueno, ya tengo decidido tomar la cantidad completa "Lo cierto es que,. Tuve decidido tomar la política completa de veinte mil dólares.

Decidí que el momento en que el agente puso la sugerencia en mi mente que tal vez tuve alguna constitucional debilidad que podría hacer que sea difícil para mí conseguir como Cuánto seguro como yo quería.

"Muy bien", dijo el agente, "ahora que usted tiene decidió que siento que es mi deber decirle que dos de los los médicos cree que tiene el germen tuberculoso en su sistema, mientras que los otros dos no están de acuerdo con ellos ". El truco había sido convertido. Sugerencia Clever había empujado me sobre la cerca de la indecisión y todos estábamos satisfecho.

¿De dónde viene el entusiasmo entrar, me lo preguntas? No importa, "entró" bien, pero si usted desea saber quién lo trajo usted tendrá que pedir a la vida agente de seguros y sus cuatro cómplices médicos, para Estoy seguro de que debe haber tenido una carcajada en mi expensas. Pero el truco estaba bien. Necesitaba el de todos modos seguros.

Por supuesto, si quieres pasar a ser un seguro de vida agente no va a agarrar esta idea y elaborarla en el próximo cliente potencial que es lento en la toma de hasta su mente acerca de tomar una póliza. Por supuesto que sí no!

Hace unos meses recibí una de las más piezas eficaces de publicidad que he visto. Fue un pequeña agenda ordenada en la que un automóvil inteligente vendedor de seguros había reimpreso de prensa que envía que había reunido de todas partes del país, en la que Se demostró que sesenta y cinco automóviles habían sido robados en un solo día. En la última página del libro era este declaración muy sugerente:

"Su coche puede ser el siguiente para ir. ¿Es asegurado? "

En la parte inferior de la página era el nombre del vendedor y dirección; también su número de teléfono. Antes de que tuviera

terminado de leer las dos primeras páginas del libro I llamado el vendedor por teléfono y que, preguntando sobre los precios. Él llegó justo encima de verme, y usted conocer el resto de la historia.

.....

Vuelve, ahora, a las dos cartas y estemos analizar la segunda, que trajo el deseado respuestas de todos aquellos a quienes se envió. Estudie, con cuidado, el primer párrafo y se dará cuenta que se le pide a un pregunta que puede ser contestada en más que un camino. Comparar este párrafo inicial con el de la primera carta, preguntándose cuál de los dos tendría le impresionó favorablemente. Este párrafo es cuyo texto es el que es para un doble propósito: en primer lugar, es destinado a servir el propósito de neutralizar la mente del lector de modo que se lea el resto de la carta en una actitud de mente abierta, y, en segundo lugar, se pregunta una pregunta que puede ser contestada en más que un camino, para el propósito de cometer el lector un punto de vista que armoniza con la naturaleza del servicio que él debe ser solicitada a representar en la posterior párrafos 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. Él hizo esto para evitar malentendidos. La primera párrafo de la carta que estamos analizando es escrita de tal manera que establece el objeto de la carta y, al mismo tiempo prácticamente obliga al lector a aceptar ese objeto como sonido y razonable.

Cualquier persona que pueda responder a la pregunta planteada

en este párrafo de la carta en discusión, en el negativo, sería, por la misma respuesta, condenar a sí mismo bajo la acusación de egoísmo, y nadie quiere enfrentar a sí mismo con una conciencia culpable de tal cargo. Así como el agricultor ara su primera planta, y luego fertiliza, y quizás Gradadas y lo prepara para recibir la semilla, con el fin de que pueda estar seguro de uno de los cultivos, por lo que en este párrafo fertilizar la mente del lector y prepararlo para la semilla que ha de ser colocado allí a través de la sutil sugerencia de que el párrafo contiene.

Estudie, con cuidado, el segundo párrafo de la carta y se dará cuenta que se acompaña de una declaración de hecho que el lector no puede ni cuestionar ni negar! Se le proporciona ninguna razón para que el argumento porque se basa, evidentemente, a un sonido fundamental. Le toma la segunda etapa de la viaje psicológico que conduce directamente hacia el cumplimiento de la petición que se vistió con cuidado, y lo esconde en el tercer párrafo de la carta, pero te darás cuenta de que el párrafo tercero comienza pagando al lector un poco de halago agradable que no fue diseñado para hacerlo enojarse. "Por lo tanto, si se quiere escribeme de sus puntos de vista en cuanto a los puntos más esenciales a tener en cuenta por aquellos que están ofreciendo los servicios personales para la venta ", etc, el estudio la redacción de esta frase, junto con el entorno en el que tiene ha colocado, y se dará cuenta de que casi no parece ser una petición a todos, y sin duda hay nada de ello para sugerir que el autor de la carta **está pidiendo un favor para su beneficio personal**. A lo sumo, puede ser interpretada como una mera solicitud de un favor a otros.

Ahora estudie el párrafo de cierre y observe cómo

discretamente oculta es la sugerencia de que si el lector debe rechazar la solicitud está poniendo a sí mismo en el incómoda posición de uno que no le importa lo suficiente sobre aquellos que son menos afortunados que él para pasar un sello de dos centavos y unos cuantos minutos de tiempo para su beneficio.

De principio a fin la carta expresa su impresiones más fuertes por la mera sugerencia, sin embargo, este sugerencia está tan cuidadosamente cubierto que no es obvio, excepto mediante el análisis cuidadoso de toda la letra.

Toda la construcción de la carta es tal que si el lector lo deja a un lado sin respetar el soliciten hace él tendrá que contar con su propia conciencia! Este efecto se intensifica por la última frase del último párrafo y en especial por el últimos trece palabras de esa frase, "¿quién va a leer su mensaje, creen en ella, y se guiará por ella ".

Esta carta lleva al lector con una explosión y dirige su propia conciencia en un aliado del escritor, sino que lo arrincona, al igual que un cazador podría arrinconar a un conejo por conducir en una red cuidadosamente preparada.

La mejor prueba de que este análisis es correcto es el hecho de que la carta trajo respuestas de todos los persona a la que fue enviado, a pesar del hecho de que cada uno de esos hombres era del tipo que se habla de como ser un hombre de negocios - el tipo que generalmente es supone que es demasiado ocupado para responder a una carta de este naturaleza. No sólo la carta de llevar el deseado respuestas, pero los hombres a los que se envió respondieron persona, con la excepción de la tarde Theodore Roosevelt, que respondió con la firma de un secretario.

John Wanamaker y Frank A. Vanderlip escribieron dos de las mejores cartas que he leído nunca, cada una mas-

PRESUNCIÓN es una niebla que
envuelve real de un hombre
carácter más allá de su
propio reconocimiento. Lo
debilita su nativo
capacidad y fortalece
todas sus inconsistencias.

terpiece que bien podría haber adornado las páginas de un volumen más digno que aquel para el cual el Se pidió a las letras. Andrew Carnegie escribió también una carta que estaba bien vale la pena considerar por todos los que disponer de servicios personales para la venta. William Jennings Bryan escribió una carta muy bien, al igual que, también, el difunto Señor Northcliffe. Ninguno de estos hombres escribió simplemente para complacer mí, que era desconocido para todos ellos, con el excepción de cuatro. No escribieron para complacerme - escribieron a su propia satisfacción y para hacer un dignos de servicio. Tal vez la redacción de la carta tenía algo que ver con esto, pero, en cuanto a eso, no hago ningún Punto aparte de afirmar que todos estos hombres que yo han mencionado, y la mayoría de los otros de su tipo, son en general, los hombres más dispuestos a servir por los demás cuando están adecuadamente abordados.

Deseo aprovechar esta apropiada oportunidad para declarar que todos los hombres realmente grandes a quien he tenido el placer de conocer han sido los hombres más dispuestos y cortés de mi conocido cuando se trataba de un servicio de representación que era de beneficio para otros. Tal vez era una de las razones por qué eran realmente grandes hombres.

La mente humana es una maravillosa obra de máquinas!

Una de sus características más destacadas se nota en el hecho de que todas las impresiones que llegan a ella, ya sea través de la sugestión externa o Auto-sugestión, son grabado juntos en grupos que armonizan en naturaleza. Las impresiones negativas se almacenan lejos, todo en una porción del cerebro, mientras que el positivo impresiones se almacenan en otra parte. Cuando uno de estas impresiones (o experiencias pasadas) se llama en la mente consciente, a través del principio de

memoria, hay una tendencia a recordar con todo los demás de la misma naturaleza, así como la elevación de un eslabón de un cadena trae a colación otros vínculos con él. Por ejemplo, cualquier cosa que cause una sensación de duda procedentes de un la mente de la persona es suficiente para evocar toda su experiencias, que le hizo convertirse en dudoso. Si un hombre se le pregunta por un desconocido para cobrar un cheque, inmediatamente se acuerda tener cheques cobrados que No eran buenos, o de haber oído hablar de otros que hicieron de modo. A través de la ley de asociación todas similares emociones, vivencias e impresiones de los sentidos que llegar a la mente se archivan juntos, por lo que el recuerdo de uno tiene una tendencia a traer de vuelta a memoria de todos los demás.

Para despertar un sentimiento de desconfianza en la mente de una persona tiene una tendencia a traer a la superficie toda duda-experiencia en la construcción de esa persona ha tenido. Por esta razón por la que los vendedores exitosos se esfuerzan para mantener lejos de la discusión de temas que puedan despertar el "cadena de impresiones duda" de que el comprador el que tiene guardado en razón de las experiencias anteriores. La vendedor exitoso aprende rápidamente que "tocar" un competidor o un artículo que compiten pueden resultar en trayendo a la mente ciertas emociones negativas del comprador que crecen fuera de las experiencias anteriores, que puedan hacer que sea imposible para el vendedor para "neutralizar" la mente del comprador.

Este principio se aplica y controla todos los sentidos impresión de que se haya presentado en la mente humana. Tome la sentimiento de miedo, por ejemplo, el momento en que nos permitimos un sola emoción que se relaciona con el miedo de llegar a la mente consciente, que llama con todo de su desagradable relaciones. Un sentimiento de coraje no puede reclamar el atención de la mente consciente, mientras que un sentimiento de temor

está ahí. Uno de los dos debe dominar. Hacen pobres compañeros de habitación, ya que no armonizan en naturaleza. Los iguales se atraen. Cada pensamiento que tuvo lugar en el mente consciente tiene la tendencia de atraer a ella otra pensamientos de naturaleza similar. Usted ve, por tanto, que estos sentimientos, pensamientos y emociones que surgen de experiencias pasadas, que pretenden la atención de la mente consciente, están respaldados por un ejército regular de el apoyo a los soldados de la misma naturaleza que están delante listo para ayudarles en su trabajo.

Poner deliberadamente en su propia mente, a través de la principio de la auto-sugestión, la ambición de tener éxito a través de la ayuda de un objetivo principal definido, y observe cómo todos tus archivos habilidad latente o sin desarrollar en la naturaleza de las experiencias del pasado se convertirá estimulado y despertado a la acción en su nombre. Planta en un niño de mente, a través del principio de la sugestión, la ambición de convertirse en un exitoso abogado o médico o ingeniero o el hombre de negocios o financiero, y si la planta esa sugerencia con suficiente profundidad, y mantenerlo allí, por repetición, se comenzará a mover ese niño hacia el logro del objeto de que la ambición.

Si usted desea plantar una sugerencia "profundamente", mezclarlo generosamente con entusiasmo, porque el entusiasmo es el fertilizantes que asegurará su rápido crecimiento, así como su permanencia.

Cuando ese bondadoso anciano caballero plantado en mi mente la idea de que yo era un "chico listo" y que podía dejar mi huella en el mundo si lo haría educar a mí mismo, que no era mucho lo que dijo, ya que fue la manera en la que dijo lo que hizo un profundo tales y impresión duradera en mi mente. Era la manera en que agarró mis hombros y la mirada de con-

confianza en sus ojos que impulsaron su sugerencia tan profundamente en mi mente subconsciente que nunca me dio ninguna paz hasta que comencé tomando los pasos que llevaron a el cumplimiento de la sugerencia.

Este es un punto que quiero subrayar con toda la poder a mi disposición. No es tanto lo que dices ya que es el tono y la forma en que lo dices que hace. una impresión duradera.

Naturalmente se deduce, por tanto, que la sinceridad de propósito, la honestidad y la seriedad deben ser colocados de nuevo de todo lo que se dice si uno quiere hacer una duradera y impresión favorable.

Cualquier cosa que vender con éxito a los demás que usted debe primero vender a ti mismo!

No hace mucho tiempo se me acercó un agente de la Gobierno de México que buscaban mis servicios como escritor de propaganda a favor de la administración a cargo en ese momento. Su enfoque estaba a punto de la siguiente manera:

"Considerando que, el señor tiene una reputación como un exponente de la filosofía de la Regla de Oro, y considerando que, el señor es conocido en los Estados Unidos como una organización independiente que no está afiliada a ninguna facción política, ahora, por lo tanto, sería el señor ser lo suficientemente amable para venir a México, estudiar los asuntos económicos y políticos, de ese país, y luego regresar a los Estados Unidos y escribir una serie de artículos que aparezcan en los periódicos, recomendar a la gente de América lo inmediato reconocimiento de México por el gobierno de la Estados Unidos, etc "

Para este servicio, se me ofreció más dinero que yo será, tal vez, nunca poseerá durante toda mi vida, pero Me negué a la comisión, y por una razón que se dejar de impresionar a nadie, excepto a aquellos que entienden

el principio que hace necesario que todos los que influenciaría a otros a permanecer 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 tanto, no podría haber mezclado suficiente entusiasmo con mi escritura para haber hecho efectiva, a pesar de que yo había estado dispuesto a prostituir mi talento y moja la pluma en la tinta que yo sabía que era fangoso.

No me esforzaré más para explicar mi filosofía sobre este incidente por la razón que los que están suficientemente avanzados en el estudio de la Auto-sugerencia no necesitará más explicaciones, mientras que aquellos que no son lo suficientemente avanzada sería no y no podía entender.

Nadie puede permitirse el lujo de expresar, a través de palabras o actos, lo que no está en armonía con su propia creencia, y si lo hace por lo que debe pagar por la pérdida de su capacidad para influir en los demás.

Por favor, lea, en voz alta, el párrafo anterior! Es Cabe destacar por repetición, por falta de observación del principio en que se basa constituye las rocas y los arrecifes en los que más de un definida objetivo principal del hombre se lanza en pedazos.

Yo 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 mi pluma y hacer mis palabras ineficaces. Es sólo cuando escribo con el fuego del entusiasmo ardiendo en mi corazón que mi escritura impresiona otros favorablemente, y es sólo cuando hablo de un corazón que está llena de fe en mi mensaje, que puedo mover mi público a aceptar ese mensaje.

IS hay no comida para
pensado en el hecho de que ningún
periódico tiene nunca
publicado cualquier cuenta de
"reuniones de trago salvajes" o
otro similar escándalos en
conexión con los nombres
de Edison, Ford, Rockefeller
y la mayoría de la otra realmente
grandes metidos?

Yo también he leído en voz alta, lo anterior párrafo. Sí, yo os lo hubiera comprometido a memoria. Incluso más que eso, yo tendría que escribir hacia fuera y colóquelo donde puede servir como un diario recordar un principio, o mejor dicho, una ley tan inmutable como la ley de la gravedad, sin la cual nunca puede convertirse en una potencia en su vida de trabajo elegido.

Ha habido momentos, y muchos de ellos, cuando se aparecido que si me quedé junto a este principio que lo haría significar hambre!

Ha habido momentos en que mis amigos más cercanos y asesores de negocios me han instado enérgicamente a la sombra mi filosofía para el bien de obtener una necesaria ventaja aquí y allá, pero de alguna manera tengo logrado aferrarse a ella, sobre todo, supongo, para el razón por la que he preferido la paz y la armonía en mi propio corazón a la ganancia material que podría haber tenido por un compromiso obligado con mi conciencia.

Por extraño que pueda parecer, mis deliberaciones y conclusiones sobre el tema de negarse a estrangular a mi propia conciencia han sido rara vez sobre la base de lo que es comúnmente llamada "la honestidad". Lo que he hecho en la cuestión de la abstención de la escritura o del habla cualquier cosa que yo no creía ha sido únicamente un cuestión de honor entre mi conciencia y yo.

He tratado de expresar lo que mi corazón dictaba porque me he dirigido a dar a mis palabras "carne". Lo podría decirse que mi motivo se basa más en el interés propio de lo que era en el deseo de ser justos con otros, aunque nunca he deseado ser injusto con otros, por lo que yo soy capaz de analizar a mí mismo.

Ningún hombre puede convertirse en un vendedor de maestro si compromete con la mentira. Asesinato saldrá a la luz, y

a pesar de que nadie lo atrapa in fraganti en expresar lo que él no cree, sus palabras fracasará en el cumplimiento de su propósito porque no les puede dar "carne", si no lo hacen provienen de su corazón, y si no se mezclan con genuino, el entusiasmo sin adulterar.

Yo también he leído en voz alta, lo anterior párrafo, ya que abarca una gran ley que debe entender y aplicar antes de que pueda convertirse en una persona de influencia en toda empresa.

Al hacer estas peticiones, por el bien de énfasis, yo no estoy tratando de tomarse libertades indebidas con usted. Te estoy dando todo el crédito por ser un adulto, un pensador, una persona inteligente, sin embargo, sé qué tan probable usted es saltarse las leyes vitales sin ser suficientemente impresionado por ellos para que sean parte de su propia filosofía del trabajo diario. Yo conozco tu debilidad porque sé que la mía. Se ha requerido la mayor parte de veinticinco años de altibajos - en su mayoría bajadas - Para impresionar a estas verdades básicas sobre mi propia mente para que me influenciaron. He intentado tanto a ellos como sus opuestos, por lo tanto, no puedo hablar, no como quien simplemente cree en su solidez, sino como alguien que sabe.

Y lo que quiero decir con "estas verdades"?

Así que usted no puede malinterpretar mi sentido, y para que estas palabras de advertencia no puede posiblemente 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 usted no cree.

Sin duda que es bastante claro.

Y la razón por la que no puede darse el lujo de hacerlo, es esto:

Si usted se compromete con su propia conciencia, que no pasará mucho tiempo antes de que usted no tendrá conciencia; para su conciencia dejará de guiarte, al igual que un reloj de alarma dejará de despertar si no hacen caso ella.

Sin duda, esto es bastante claro, también.

¿Y cómo la casualidad de que una autoridad en este tema vital, qué lo preguntas?

Yo soy una autoridad, porque he experimentado con el principio hasta que sepa cómo funciona!

"Pero", usted puede preguntar, "¿cómo sé que usted es diciendo la verdad? "

La respuesta es que usted sabrá sólo por experimentar por ti mismo, y observando a los demás que fielmente aplicar este principio y los que lo hacen no aplicarlo.

Si mi evidencia necesita respaldo, y luego consultar cualquier hombre a quien ustedes saben que es una persona que tiene "trató de salir del paso "sin respetar este principio, y si lo hará no está o no puede dar la verdad lo puede conseguir, Sin embargo, analizando el hombre.

Sólo hay una cosa en el mundo que ofrece una hombre el poder real y duradero, y que es de carácter! Reputación, tener en cuenta, no es el carácter. Reputación es la que se cree la gente a ser; carácter es aquello que la gente está! Si quieres ser una persona de gran influencia, a continuación, ser una persona de carácter real.

Carácter es lode-piedra filosofal a través que todos los que tienen que pueden convertir los metales básicos de su vida en oro puro. Sin carácter que tiene nada, no eres nada, y usted puede ser nada, excepto un montón de carne y huesos y el cabello, con un valor quizá veinticinco dólares. El carácter es algo

que no se puede mendigar o robar o comprar. Se puede conseguir sólo mediante la construcción de la misma y se puede construir por su cuenta **pensamientos** y los hechos, y no de otra manera.

A través de la ayuda de la autosugestión, cualquier persona puede construir un carácter de sonido, no importa lo que su pasado ha sido. Como cierre apropiado para esta lección, deseo enfatizar el hecho de que todos los que tienen carácter tienen **entusiasmo** y la personalidad suficiente para sacar a ellos otros que tienen carácter.

Ahora va a ser instruido en cuanto a cómo deberá proceder en el desarrollo de entusiasmo, en el caso de que aún no posees esta rara cualidad.

Las instrucciones estarán simple, pero usted será lamentable si se descuenta el valor de ese cuenta.

Primero: Complete las lecciones restantes de este Por supuesto, debido a que otras instrucciones importantes que son ser coordinada con ésta se encuentra en lecciones posteriores.

Segundo: Si no lo ha hecho, escribir a cabo su principal objetivo definido en un lenguaje claro y sencillo, y siga esto escribiendo a cabo el plan a través del cual tiene la intención de transformar su objetivo en realidad.

Tercero: Lea la descripción de su definitiva **principal objetivo** cada noche, justo antes de retirarse, y como usted leer, verse a sí mismo (en su imaginación) en su totalidad posesión del objeto de su objetivo. Haga esto con plena fe en su capacidad para transformar su jefe definitivo **objetivo** en realidad. Leer en voz alta, con todo el entusiasmo en su comando, enfatizando cada palabra. Repetición esta lectura hasta que la voz apacible dentro de ti te dice que su propósito será realizado. A veces se sentirán los efectos de esta voz desde dentro de la primera

Para cuando usted lea su principal objetivo definido, mientras que en otras ocasiones, es posible que tenga que leer una docena de cincuenta veces antes de la garantía viene, pero no se detienen hasta que sentirlo.

Si prefiere hacerlo usted puede leer su definitiva principal objetivo como una oración.

El resto de esta lección es para la persona que todavía no ha aprendido el poder de la fe y quién sabe poco o nada del principio de la autosugestión.

Para todos los que están en esta clase, yo recomendaría la lectura de los versos séptimo y octavo de la séptimo capítulo y el versículo veinte del el 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 su efecto que ningún hombre puede decir cuáles son sus limitaciones, o si tiene limitaciones. Escribir en el descripción de su jefe definitivo objetivo una declaración de las cualidades que tiene la intención de desarrollar en ti mismo, y la posición en la vida que tiene la intención de alcanzar, y tener fe, mientras usted lee esta descripción de cada noche, que se puede transformar este fin 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 necesaria tanto para saber y hacer.

El entusiasmo es la causa principal de la mente que insta a uno a poner el conocimiento en acción.

Billy Sunday es el evangelista más exitoso este país ha conocido nunca. A los efectos del estudio-

Si usted piensa que su suerte en
la

la vida se ha leído duro

"Up De la esclavitud" por

Booker T. Washington,

y usted puede ver cómo

afortunado usted tener

sido.

ing su técnica y comprobar para arriba en su métodos psicológicos del autor de este curso fueron a través de tres campañas con el reverendo Domingo.

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 para la mente de sus seguidores y que se conviertan en influidas por ella. Vende sus sermones por el uso de exactamente el mismo tipo de estrategia utilizada por muchos Maestro Vendedores.

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, en de diversas maneras, como un medio práctico para ayudar a su los hombres producen más ventas.

Prácticamente todas las organizaciones de ventas han get-junto reuniones en fechas determinadas, con el fin de revitalizar la mente de todos los miembros de las ventas la fuerza, y la inyección de un espíritu de entusiasmo, que puede ser el mejor hecho en masa, a través de la psicología de grupo.

Reuniones de ventas podría correctamente ser llamados "revival" reuniones, ya que su propósito es revivir el interés y despertar el entusiasmo que permitirá al vendedor a asumir la lucha con renovado ambición y energía.

Durante su gestión como Director de Ventas de la National Cash Register Company Hugh Chalmers (que más tarde se hizo famoso en la industria del automóvil) enfrentado a un más embarazosa situación que amenazaba con acabar con a su cargo, así como la de miles de vendedores bajo su dirección.

La empresa se encontraba en dificultades financieras. Este hecho

había dado a conocer a los vendedores en el campo y la efecto de que era para hacer que pierdan su Entusiasmo. Las ventas comenzaron a disminuir hasta que finalmente el condiciones llegaron a ser tan alarmante que una asamblea general de la organización de ventas se llamaba, que se celebrará en el La planta de la empresa en Dayton, Ohio. Los vendedores eran llamado de todas partes del país.

Sr. Chalmers, presidió la reunión. Él comenzó llamando a varios de sus mejores vendedores para obtener de pie y decirle lo que estaba mal en el campo que las órdenes habían caído. Uno a uno se levantaron, como llamada, y cada hombre tenía un muy terrible historia de dolor a desarrollarse: Las condiciones de negocio eran malos, el dinero era escasos, la gente estaba aplazando la compra hasta después Elección presidencial, etc A medida que el quinto hombre comenzó a enumerar las dificultades que le había impedido haciendo que su cuota habitual de ventas Sr. Chalmers saltó en lo alto 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 ".

Luego, volviéndose hacia un pequeño chico de color que estaba sentado cerca de por él ordenó al muchacho a traer su traje de limpieza de zapatos y el brillo de sus zapatos, justo donde se encontraba, en la parte superior de la mesa.

Los vendedores en la audiencia estaban asombrados! Algunos de ellos pensaba que el señor Chalmers tuvo de repente perdido la cabeza. Ellos comenzaron a susurrar entre a sí mismos. Mientras tanto, el pequeño chico de color brilló primero uno y luego el otro zapato, teniendo un montón de tiempo y haciendo un trabajo de primera clase.

Después de la, trabajo estaba terminado el señor Chalmers mano al muchacho una moneda de diez centavos, y luego prosiguió con su discurso: "Quiero que cada uno de ustedes", dijo él, "para tener una buena

mira este pequeño chico de color. Él tiene la concesión para limpieza de calzado a lo largo de nuestra planta y oficinas. Su predecesor era un chico blanco, bastante mayor que a sí mismo, ya pesar del hecho de que la empresa él subvencionada con un salario de \$ 5.00 a la semana lo que pudo no ganarse la vida en esta planta, donde miles de personas están empleadas.

"Este pequeño chico de color no sólo hace un buen vivo, sin ningún tipo de subvención de la empresa, pero es en realidad el ahorro de dinero de sus ganancias cada semana, trabajando en las mismas condiciones, en la misma planta, por las mismas personas.

"Ahora quiero hacerte una pregunta: ¿Quién tiene la culpa fue lo 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 atrás:

"Fue culpa DEL NIÑO, POR SUPUESTO!"

"Así es," respondió Chalmers, "y ahora quiero te digo esto, que usted está vendiendo las cajas dentro de la mismo territorio, a las mismas personas, con exactamente el mismas condiciones comerciales que existía hace un año, sin embargo, que no está produciendo el negocio 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 al reconocer su fallas ", Chalmers continuó, "y ahora desea comentar usted cuál es su problema: Habéis oído rumores esta empresa está en problemas financieros y que ha matado a su entusiasmo por lo que usted no es hacer el esfuerzo que se ha hecho anteriormente. Si se quiere

regresar a sus territorios con la promesa definitiva a enviar en cinco órdenes de cada uno durante los próximos treinta días esta empresa ya no estará en dificultades financieras, para que el negocio adicional nos verá claro. ¿Lo harás hacerlo? "

Ellos 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 Dólar Limpiabotas, porque es dijo que esto cambió el rumbo en los asuntos de la empresa y fue millones de dólares.

El entusiasmo no conoce la derrota! El Gerente de Ventas que sabe cómo enviar un ejército de entusiastas vendedores pueden establecer su propio precio de sus servicios, y lo que es aún más importante que esto, puede aumentar la capacidad de ingresos de todas las personas bajo su dirección, por lo que su entusiasmo no sólo beneficia a sí mismo, pero tal vez cientos de otros.

El entusiasmo no es una cuestión de azar. Hay ciertos estímulos que producen entusiasmo, los más importante de los cuales es como sigue:

1. Ocupación en el trabajo que uno ama mejor.
2. Medio Ambiente, donde uno entra en contacto con otros que son entusiastas y optimistas.
3. El éxito financiero.
4. Dominio completo y la aplicación, en la propia diaria trabajo, 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 son auto-

explicativos con la excepción de la última. La psicología de la ropa es entendido por muy pocos pueblo, y por esta razón se explica aquí en detalle. Ropa constituyen la parte más importante de el adorno que toda persona debe tener en para sentirse autosuficiente, esperanzado y entusiasta.

LA PSICOLOGÍA DE BUENAS ROPA

Cuando la buena noticia llegó desde el teatro de guerra, en noviembre, el undécimo de 1918, mi mundana posesiones ascendieron a poco más de lo que hizo el día en que vine al mundo.

La guerra había destruido mi negocio y lo ha hecho necesario para mí para hacer un nuevo comienzo!

Mi guardarropa consistía en tres trillado trajes de negocios y dos uniformes que ya no sea necesario.

Sabiendo muy bien que el mundo crea su primera y la mayoría de las impresiones duraderas de un hombre por la ropa que lleva, no perdí tiempo en visitar mi sastre.

Felizmente, mi sastre me conocía desde hacía muchos años, por lo tanto, no me juzgue en su totalidad por la ropa que llevaba. Si lo hubiera hecho me habría "hundido".

Con menos de un dólar en el cambio en el bolsillo, elegido el paño para tres de los más caros trajes que he poseído, y ordenó que los componen para mí a la vez.

Las tres demandas llegaron a \$ 375.00!

Nunca me olvidaré de la observación hecha por el sastre mientras tomaba mi medida. Echando un vistazo primero a los tres rollos de tela cara que yo había seleccionado, y luego a mí, les preguntó:

"Hombre de un dólar al año, ¿eh?"

Lo único que se requiere realmente,
como capital sobre la que
iniciar una carrera exitosa, es una
mente sana, un cuerpo sano
y un genuino deseo de ser
de como mucho servicio como
posible al mayor número de personas
como sea posible.

"No," dije, "si yo hubiera tenido la suerte de Obtener en la nómina de un dólar al año podría tener ahora suficiente dinero para pagar estos trajes ".

El sastre me miró con sorpresa. No lo hago creo que él consiguió la broma.

Uno de los trajes era un hermoso color gris oscuro, una era de un azul oscuro, y el otro era un color azul claro con un alfiler raya.

Afortunadamente yo estaba en buenos términos con mi sastre, Por lo tanto, él no pidió cuando yo 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 que? Este fue el pensamiento que pasaba por mi mente, con la esperanza contra toda esperanza de que la cuestión no sería criado.

Luego visité a mi mercería, de quien comprado tres trajes más baratos y una completa la oferta de las mejores camisas, collares, corbatas, medias y la ropa interior que llevaba.

Mi proyecto de ley en la mercería del ascendió a un poco más de \$ 300.00.

Con un aire de prosperidad Yo firmé con indiferencia el boleto de carga y la arrojó de nuevo al vendedor, con instrucciones de entregar mi compra la siguiente mañana. El sentimiento de renovada confianza en sí mismo y éxito había comenzado a apoderarse de mí, incluso antes de que tuviera yo vestido con mi traje recién comprado.

Yo estaba fuera de la guerra y de 675,00 dólares en deuda, todo ello en menos de veinticuatro horas.

El día después de la primera de las tres trajes ordenado de la mercería fue entregado. Lo puse en una sola vez, rellena un nuevo pañuelo de seda en el out-

bolsillo de mi abrigo, empujó el \$ 50.00 que tenía prestado en mi anillo hacia abajo en el bolsillo del pantalón, y caminado por Michigan Boulevard, en Chicago, sintiéndose tan rico como Rockefeller.

Cada artículo de la ropa que llevaba, desde mi ropa interior hacia fuera, era de lo mejor. Que no era pagado por los negocios era de nadie, excepto la mía y mi sastre y mi mercería.

Cada mañana me vestí en un completo nuevo equipo, y se fue por la misma calle, en precisamente la misma hora. Eso horas "pasó" a ser el momento en que un determinado editor ricos por lo general caminado por la misma calle, en su camino a almorzar.

Hice mi negocio para hablar con él cada día, y de vez en cuando me detenía para la charla de un minuto con él.

Después de esta reunión todos los días había estado sucediendo durante alrededor de una semana me encontré con este editor un día, pero decidí Me gustaría ver si él me dejaba pasar sin hablar.

Mientras lo observaba desde debajo de mis pestañas Miré al frente, y comenzó a pasarle cuando se detuvo y me hizo un gesto hacia el borde de la acera, puso su mano en mi hombro, me miró de la cabeza a los pies, y dijo: "Te ves maldito próspero para un hombre que acaba de puesto a un lado un uniforme. ¿Quién hace la ropa? "

"Bueno", dije yo, "Wilkie y Sellery hicieron este particular, traje ".

Luego quiso saber qué tipo de negocio que fue contratado pulg Ese "aireado" atmósfera de prosperidad que yo había estado usando, junto con un nuevo y diferente traje todos los días, había conseguido el mejor de su curiosidad. (Tenía la esperanza de que lo haría.)

Mover de un tirón las cenizas de mi perfecto Habana, me dije "Oh, estoy preparando la copia de una nueva revista que voy a publicar ".

"Una nueva revista, ¿eh?" -preguntó él, "y cuáles son usted va a llamar? "

"Se trata de ser nombrado regla de oro de la colina."

"No hay que olvidar", dijo mi amigo editor, "que yo Estoy en el negocio de la impresión y distribución revistas. Tal vez pueda servirle a usted, también. "

Ese fue el momento en el que había sido esperando. Tuve ese mismo momento, y casi el mismo pedazo de tierra en que nos encontrábamos, en la mente cuando estaba la compra de los nuevos trajes.

Pero, ¿es necesario recordar, que conversación nunca hubiera tenido lugar tenía esta editor observó mí caminando por esa calle de día a día, con una mirada "-perro apaleado" en mi cara, una traje presionado por la ONU en la espalda y una expresión de la pobreza en mis ojos.

Una apariencia de prosperidad atrae la atención siempre, sin excepciones CUALQUIER NATURALEZA. Por otra parte, una apariencia de prosperidad atrae "atención favorable" porque el deseo dominante en todos los seres humanos corazón es ser próspero.

.....

Mi amigo editor me invitó a su club por almuerzo. Antes de que el café y los cigarros habían servido él había "me habló de" el contrato para la impresión y distribución de mi revista. Había incluso "consentido" en permitirle suministrar la capital, sin ningún tipo de interés cargo.

Para el beneficio de aquellos que no están familiarizados con

el negocio de la publicación no puedo ofrecer el información que se requiere un capital considerable para el lanzamiento de una nueva revista de circulación nacional.

El capital, en cantidades tan grandes, es a menudo difícil de conseguir, incluso con la mejor de la seguridad. La capital necesarios para el lanzamiento de la regla de oro de la revista Hill, que usted pudo haber leído, estaba muy por encima de \$ 30,000.00, y cada centavo de él fue criado en un "frente" creado sobre todo por la buena ropa. Es cierto que pueden haber sido algunas idas capacidad de esa ropa, pero muchos millones de los hombres tienen la capacidad que nunca tiene nada más, y que nunca se oyen de fuera de la limitada comunidad en la que viven. Este es un poco triste la verdad!

Para algunos puede parecer una imperdonable extravagancia para quien fue "rompió" haber ido en deuda por \$ 675.00 dólares en ropa, pero la psicología parte posterior de que la inversión más que justificada ella.

La aparición de la prosperidad no sólo hizo una impresión favorable en aquellos a los que tuve que buscar de favores, pero de mayor importancia todavía fue el efecto que la vestimenta apropiada tenido en mí.

No sólo sabía que la ropa correcta sería impresionar favorablemente a los demás, pero sabía también que la buena vestidos me darían una atmósfera de confianza en sí mismo, sin la cual no podría aspirar a recuperar mi perdida fortunas.

Conseguí mi primer entrenamiento en la psicología de la buena ropa de mi amigo Edwin C. Barnes, que es un cerca socio de negocios de Thomas A. Edison. Barnes que ofrece diversión considerable para el personal de Edison cuando, hace unos veintitantos años, él entró en West Naranja en un tren de carga (no ser capaz de elevar sufi-

ciento de dinero para el pasajero) y se anunció en las oficinas de Edison que había llegado a entrar en una asociación con el Sr. Edison.

Casi todo el mundo en torno a la planta de Edison reído de Barnes, excepto él mismo Edison. Vio algo en la mandíbula cuadrada y decidida frente a la Barnes jóvenes que la mayoría de los otros no lo vieron, a pesar de que el joven se parecía más a un Vagabundo de lo que hizo un socio futuro de la mayor inventor de la tierra.

Barnes consiguió su comienzo, barriendo pisos en el 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 hizo historia que bien merece ser emulado por otros hombres jóvenes que deseen hacer los lugares por sí mismos.

Barnes se ha retirado de los negocios activos, incluso a pesar de que todavía es un hombre relativamente joven, y pasa la mayor parte de su tiempo en 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 el primeros días de su asociación con Edison, antes de que había "llegado".

En esos días tenía la mayor y más costosa colección de ropa que había visto en su vida o oído hablar de un hombre propietaria. Su vestuario consistía en treinta y un traje, uno para cada día del mes. Él nunca usó el mismo traje dos días de la sucesión.

Por otra parte, todos sus trajes eran de los más Tipo caro. (Por cierto, se hicieron su ropa por los mismos sastres que hicieron esos tres trajes para mí.)

Llevaba calcetines que cuestan seis dólares por par.

Hay una recompensa adecuada
para cada virtud y
el castigo apropiado para
todos los pecados que un hombre
comete.
Tanto la recompensa y el
castigo son los efectos sobre
la cual nadie tiene el control,
como ellos venir sobre le
voluntariamente.

Sus camisetas y otras prendas de vestir en el costo proporción similar. Sus lazos similares han sido diseñados, en un costo de entre cinco y siete dólares y medio cada uno.

Un día, en un espíritu de diversión, le pregunté a ahorrar algunos de sus viejos trajes que no necesitaba, para mí.

Él me informó que tenía ni un solo traje que que no era necesario!

Luego me dio una lección sobre la psicología de la ropa que es bien vale la pena recordar. "Yo no hago llevar treinta y un trajes de ropa, "dijo él," por completo para la impresión que causan en los demás; lo hago sobre todo para la impresión que tienen sobre mí. "

Barnes me dijo entonces el día en que se presentó mismo en la planta de Edison, para una posición. Dijo que tuvimos que caminar alrededor de la planta una docena de veces antes de que él trabajado el suficiente valor para anunciarse, porque sabía que se parecía más a un vagabundo que que hizo un empleado deseable.

Barnes se dice que es el vendedor más capaz nunca conectado con el gran inventor de West Orange. Su toda la fortuna se hizo a través de su capacidad como vendedor, pero él ha dicho a menudo que él nunca podría han logrado los resultados que le han hecho tanto ricos y famosos de no haber sido por su comprensión de la psicología de la ropa.

.

He conocido a muchos vendedor en mi tiempo. Durante el últimos diez años he entrenado y dirigido personalmente los esfuerzos de más de 3.000 vendedores, tanto hombres y las mujeres, y he observado que, sin un solo excepción, los productores estrella eran todas las personas que

entendido y hecho buen uso de la psicología de la la ropa.

He visto un par de gente bien vestida que hicieron no hay registros en circulación a los vendedores, pero todavía tengo que ver el primer hombre mal vestido que se convirtió en una estrella productor en el campo de la venta.

He estudiado la psicología de la ropa durante tanto de largo, y he observado su efecto en las personas en la diferentes caminos de la vida, que estoy plenamente convencido existe una estrecha conexión entre la ropa y éxito.

.....

Personalmente no siento ninguna necesidad de treinta y un traje de ropa, pero si mi personalidad exigía un armario de este tamaño me las arreglaría para conseguirlo, no importa cuán Cuánto podría costar.

Para estar bien vestida 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 esmoquin, para las ocasiones formales de noche, y una cutaway para ocasiones formales de la tarde.

Para la ropa de verano que debería tener un surtido de al menos, cuatro palos de luz apropiadas, con la capa azul y pantalones blancos de franela para la tarde informal y ocasiones nocturnas. Si juega al golf que debe tener por lo menos un traje de golf.

Esto, por supuesto, es para el hombre que es una muesca o dos por encima de la clase "mediocre". El hombre que es satisfecho con la mediocridad necesita pero poca ropa.

Puede ser cierto, como ha dicho un poeta muy conocido, que "La ropa no hace al hombre," pero nadie puede negar el hecho de que buena ropa de recorrer un largo camino hacia la dándole un comienzo favorable.

Banco de un hombre por lo general le prestara toda la dinero que quiere cuando no lo necesita-aun cuando fuere próspero, pero nunca ir a su banco para obtener un préstamo con un traje mal aspecto en la espalda y una mirada de la pobreza en sus ojos, porque si lo haces tendrás la puerta.

El éxito atrae el éxito! No hay escape de la esta gran ley universal, por lo tanto, si desea atraer el éxito Asegúrese de que usted mira la parte de éxito, si su vocación es la de jornalero o príncipe mercante.

Para el beneficio de los estudiantes "más digna" de esta filosofía que puedan oponerse a recurrir a estímulos "truco" o "ropa truco" como un medio de lograr el éxito, puede ser explicado de manera rentable que prácticamente cada hombre de éxito en la tierra tiene descubierto alguna forma de estímulo a través del cual se puede y no conducir a sí mismo a un mayor esfuerzo.

Puede ser muy difícil para los miembros de la Anti-Saloon League, pero se dice que es cierto, sin embargo, que James Whitcomb Riley escribió sus mejores poemas cuando que estaba bajo la influencia del alcohol. Su estímulo era licor. (El autor desea que entienda claramente que él no recomienda el uso de alcohol o estímulos narcóticos, para cualquier propósito, ya sea como eventualmente destruir el cuerpo y la mente de todos los que utilizarlas.) Bajo la influencia del alcohol Riley se convirtió imaginativo, entusiasta y un completamente persona diferente, de acuerdo a los amigos cercanos personales de su.

Edwin Barnes impulsó a sí mismo en la necesaria acción para producir excelentes resultados, con la ayuda de buena ropa.

Algunos hombres se elevan a grandes alturas de logros como

el resultado del amor de una mujer. Conecte este con la breve sugerencia para el tema que se hizo en Lección introductoria y usted, si usted es un persona que conoce los caminos de los hombres, ser capaz de terminar la discusión de esta fase particular de entusiasmo estímulo sin más comentarios por el autor que podría no ser apropiada para las mentes más jóvenes que asimilará esta filosofía.

Underworld personajes que se dedican a la peligroso negocio de robo a mano armada, robo, etc, general "dopar" a sí mismos para la ocasión de su las operaciones, con la cocaína, morfina y otra narcóticos. Incluso en esto hay una lección que muestra que prácticamente todos los hombres necesitan temporal o artificial estímulos para conducirlos a un mayor esfuerzo de lo que normalmente empleado en las actividades ordinarias de la vida.

Las personas de éxito han descubierto
MEDIOS QUE SE CREEN MEJOR
Adaptados a sus propias necesidades, **PARA PRODUCIR**
Estímulos que hacen que se elevará a
ALTURAS DE ENDEAVOR encima de lo normal.

Uno de los escritores de mayor éxito en el mundo emplea una orquesta de jóvenes muy bien vestidos las mujeres que juegan para él mientras escribe. Sentado en una habitación que ha sido decorada artísticamente para satisfacer su propio gusto, con luces que se han coloreado, teñido y suavizado, estas hermosas damas jóvenes, vestidos con vestidos de noche atractivos, juegan su música favorita. A utilizar sus propias palabras, "me convierto ebrio de entusiasmo, bajo la influencia de este entorno, y lugar a alturas nunca saben o sienten en otras ocasiones. Es entonces que hago mi trabajo. Los pensamientos vierten en el

mí como si fueran dictadas por un invisible y desconocido poder ".

Este autor obtiene gran parte de su inspiración de música y arte. Una vez por semana se pasa por lo menos una hora en un museo de arte, mirando las obras de los maestros.

En estas ocasiones, de nuevo usando sus propias palabras, "Yo obtener suficiente entusiasmo por parte de la visita de una hora por la museo de arte que me lleve dos días ".

Edgar Allan Poe escribió "The Raven", cuando, es informo, que estaba más que medio intoxicado. 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 es considerada por este autor, que admite que esto no es más que la opinión del autor) consiguió su inicio real como el resultado de su amor por su encanto vida-compañero. Fue ella la que lo inspiró, dio él la fe en sí mismo, y lo mantuvo excitado para que llevado a cabo de cara a las adversidades que tendrían matado a una docena de hombres ordinarios.

Estos incidentes son citados como evidencia de que los hombres de logro excepcional tiene, por accidente o por diseño, formas y medios de estimular a sí mismos descubiertos a un alto estado de entusiasmo.

Asociar lo que se ha afirmado aquí con lo que se dijo acerca de la ley del "Maestro Eso sí, "en la lección introductoria, y tendrá una nueva concepción de la forma de actuar a través del cual se puede aplicar esa ley. También vosotros, tener una comprensión un tanto diferente de lo real propósito de "esfuerzo aliado, en un espíritu de perfecta armonía ", que constituye el método más conocido de puesta en la Ley de la Mente Maestra.

Su empleador no
controlar el tipo de servicio
usted render. Usted control
eso, y que es lo que
hace o se rompe.

En este punto, parece oportuno llamar a su atención a la manera en que las lecciones de esta mezcla supuesto. Usted observará que cada lección cubre el sujeto destinado a ser cubierto, y además de esto se solapa y le da al estudiante una mejor comprensión de alguna otra lección o lecciones de la Por supuesto.

A la luz de lo que se ha dicho en esta lección, por ejemplo, el alumno comprenderá mejor la verdadero propósito de la Ley de la Mente Maestra, que ser propósito, en el principal, un método práctico de estimular las mentes de todos los que participan en el grupo que constituye la mente maestra.

Tiempos demasiado numerosos para estar aquí describieron este autor ha entrado en conferencia con los hombres cuyos rostros mostraron los signos de la atención, que tenían la apariencia de preocuparse escrito todo sobre ellos, sólo para ver a los mismos hombres enderezar sus hombros, incline la barbilla en una alto ángulo, ablandar sus rostros con sonrisas de confianza, y ponerse a trabajar con ese tipo de ENTUSIASMO que no conoce la derrota.

El cambio se produjo en el momento de la armonía se estableció propósito.

Si un hombre va sobre los asuntos de la vida en el mismo día tras día de salida, prosaica, espíritu displicente, carente de entusiasmo, está condenado al fracaso. Nada lo puede salvar hasta que cambie su actitud y aprende cómo estimular su mente y cuerpo para inusual alturas de entusiasmo a voluntad!

El autor no está dispuesto a dejar este tema sin haber indicado el principio aquí descrito en tantas maneras diferentes que está obligado a ser entendido y respetado por los estudiantes de esta

Por supuesto, que, todos recordarán, son hombres y mujeres de todo tipo de naturalezas, experiencias y grados de inteligencia. Por esta razón, mucha repetición es esencial.

Su negocio en la vida, se le recuerda una vez de nuevo, es alcanzar el éxito!

Con el estímulo que experimentará a partir el estudio de esta filosofía, y con la ayuda de las ideas que se reunirán a partir de ella, además de la cooperación personal del autor que le dará un inventario exacto de sus cualidades sobresalientes, usted debería ser capaz de crear un plan definitivo que le levante a gran niveles de logros. Sin embargo, no existe un plan que puede producir este resultado deseable sin la ayuda de * alguna influencia que le ocasionará despertar a ti mismo, en un espíritu de entusiasmo, a donde se ejercen mayor que el esfuerzo ordinario que usted pone en su ocupación diaria.

Ahora ya está listo para la lección sobre Autocontrol!

Al leer esa lección se dará cuenta que se tiene una influencia vital en esta lección, al igual que esta lección tiene una conexión directa con las lecciones anteriores sobre A Definite Jefe Aim, confianza en sí mismo, iniciativa y El liderazgo y la imaginación.

La siguiente lección describe la Ley que sirve como el volante de toda esta filosofía.

LOS SIETE JINETES MORTALES

Una Visita Abierta por la lección con el autor



Los "siete hombres de a caballo" se etiquetan, con el fin mostrado, Intolerancia, Codicia, Venganza, egoísmo, Sospecha, Celos y "?"

El peor enemigo que cualquier hombre tiene es la que walksaroundunderhiso sombrero wn.

Si pudieras verte a ti mismo como a otros que la ven enemiesthatyouharbori nyouro personalidad wn podría ser descubierta y expulsado. El Seven Enemigos nombrados en este ensayo son los más comunes nand whichridemillionsofme wo mentofailure withoutbeingdiscovered.Weighyourself con cuidado y saber cuántos de los Siete que se albergan.

Usted ve, en esta imagen, siete guerreros mortales! Desde el nacimiento hasta la muerte todo ser humano debe dar batalla a estos enemigos. Su éxito será medido en gran parte por la forma de gestionar su batalla contra estos jinetes veloces.

Como te ves en la imagen que va a decir, de

por supuesto, que es sólo la imaginación. Es cierto que la imagen es imaginaria, pero los pilotos rápidos de destrucción son REAL.

Si estos enemigos montaron abiertamente, en los caballos reales, no sería peligroso, porque podrían ser redondeado y poner fuera de servicio. Pero, cabalgan no se ve, en la mente de los hombres. Así que en silencio y sutilmente hacen trabajar que la mayoría de la gente nunca reconocen su presencia.

Haga un inventario de ti mismo y saber cuántos de estos siete jinetes que está albergando.

.....

En el primer plano se encuentra la mayor parte peligroso y el más común de los jinetes. Lo harás ser afortunado si usted descubre este enemigo y proteger yourself against it. This cruel warrior, INTOLERANCIA, ha matado a más personas, destruido más amistades, trajo más miseria y sufrimiento en el mundo y ha causado más guerras que la totalidad de la otros seis jinetes que usted ve en este dibujo.

Hasta que domines INTOLERANCIA usted nunca convertirse en un pensador preciso. Este enemigo de la humanidad cierra la mente y empuja la razón y la lógica y la HECHOS en segundo plano. Si usted se encuentra odiando a aquellos cuyo punto de vista religioso es diferente desde su propio usted puede estar seguro de que la mayoría peligroso de los siete caballeros mortales todavía cabalga en su cerebro.

.....

A continuación, en el cuadro, usted observará VENGANZA y la codicia!

Estos jinetes viajan lado a lado. Cuando uno es encontraron que el otro es siempre a mano. Urdimbres AVARICIA

y giros cerebrales del hombre para que él quiere construir un valla alrededor de la tierra y mantener a todos los demás en el fuera de ella. Este es el enemigo que impulsa al hombre a acumular millones y la parte superior de millones de dólares que él no necesita y no puede usar. Este es el enemigo que hace que el hombre para torcer el tornillo hasta que tenga exprimido hasta la última gota de sangre de su prójimo.

Y, gracias a la venganza que se desplaza junto con de la codicia, la desafortunada persona que da el cerebro-espacio para estas crueles gemelos no se conforma con sólo quitarle las pertenencias terrenales de sus semejantes, sino que quiere destruir su reputación en el negocio.

"La venganza es una espada desnuda -
No tiene ni la empuñadura ni guardia.
Pretendes tú ejercen esta marca del Señor:
¿Es tu alcance entonces firme y duro?
Pero cuanto más cerca de tu embrague de la cuchilla,
El golpe más mortal pretendes mucho,
Deeper herida en tu mano está hecho -
Es tu sangre enrojece el acero.
Y cuando tú has sido el golpe -
Cuando la hoja de tu mano ha volado -
En lugar del corazón del enemigo
Tú may'st encuentran enfundó en el tuyo ".

Si quieres saber cómo mortal Are ENVIDIA y AVARICIA, estudiar la historia de cada hombre que ha puesto para convertirse en gobernador de este mundo!

Si usted no desea llevar a cabo tan ambicioso de una programa de investigación, a continuación, estudiar las personas en todo USTED; aquellos que han tratado y los que están ahora

tratando de "plumas sus propios nidos" en el costo de otros. La codicia y la VENGANZA de pie en la encrucijada de la vida, en los que se apartan al fracaso y la miseria cada persona que se toma la carretera que lleva a la 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 viajen en las mentes de aquellos que dominan. Echa un vistazo a México y España, si usted desea saber qué sucede con la envidia y la codicioso.

Lo más importante de todo, echar un vistazo a ti mismo y asegurarse de que estos dos enemigos mortales no son montar a caballo en su cerebro!

.....

Dé vuelta a su atención, ahora, a dos gemelos más de destrucción - el egoísmo y la sospecha. Observe que que, además, montar al lado del otro. No hay esperanza de éxito para la persona que sufre ya sea de demasiado mucho amor propio o la falta de confianza en los demás.

Alguien que le gusta manipular cifras tiene estima que el club más grande en el mundo es el "IT NO PUEDE SER HECHO CLUB ". Se afirma que hay aproximadamente noventa y nueve millones los miembros de esta club en los Estados Unidos de América solamente.

Si no tienes fe en otras personas que tienen no la semilla del éxito en vosotros. SOSPECHA es un germen prolífico. Si lo permiten conseguir un comienzo que rápidamente se multiplica hasta que no deja lugar para la fe.

Sin fe nadie puede disfrutar de soportar éxito.

Correr, como un cordón de oro de la iluminación

través de la Biblia, es la exhortación a tener
FE. Antes de la civilización se perdía en su loca carrera
por dólares hombres entendieron el poder de la fe.

"Porque de cierto os digo, que si tuviereis
fe como un grano de mostaza, diréis
a este monte: Pásate de aquí allá
colocar, y se pasará; y nada os
imposible a usted. "

El autor de este pasaje, que aparece en la
Biblia, comprendió una gran ley que pero pocos de hoy
entender. Creer en la gente si quieren que ellos los
creer en ti. Matar a la sospecha. Si no lo hace
te matará apagado.

Si queréis tener poder, cultivar la fe en
la humanidad!

EGOTISMO prospera cuando existe una sospecha.
Interesar a ti mismo en los demás y usted será demasiado ocupado para
caer en el amor propio. Observar los que te rodean que
comenzar cada oración con el pronombre personal "yo"
y te darás cuenta de que son sospechosos de otra
personas.

El hombre que puede olvidarse de sí mismo mientras que la participación
en servicio útil a otras personas nunca se maldecido con
SOSPECHA. Estudie los que te rodean, que son a la vez
SOSPECHOSO y egoísta y ver cuántos
de este tipo se puede nombrar que sean exitosos en
cualquier trabajo que puedan estar manteniendo pulg

Y, al tiempo que este estudio de los demás, el estudio,
También, usted mismo!

Asegúrese de que ustedes no están obligados por
El egoísmo y la sospecha.

En la retaguardia de este grupo mortal de pilotos
usted ve a dos hombres de a caballo: Uno es los celos y la

nombre de la otra se ha omitido deliberadamente.

Cada lector de este artículo puede hacer un inventario de sí mismo y dar el séptimo piloto de un nombre que se ajuste lo que encuentre en su propia mente.

Algunos nombrar este DESHONESTIDAD jinete. Otros nombrará que la dilación. Algunos tendrán el coraje de nombrarlo SEXO NO CONTROLADA DESEO. En cuanto a ti, el nombre de él lo que quieran, pero asegúrese de darle un nombre.

Tal vez su propia imaginación suministrará un nombre apropiado como compañero de viaje por los celos.

Usted estará mejor preparado para dar el nombre jinete un nombre si usted sabe que los celos son una forma de la locura! Los hechos son a veces las cosas crueles que enfrentar. Lo Es un hecho que los celos son una forma de locura, conocido a la comunidad médica como "demencia precoz".

"Celos O,
Tú demonio más feo del infierno! Tu veneno mortal
Se alimenta de mis entrañas, se vuelve el tono saludable
De mi mejilla fresca para demacrado palidez,
Y bebe mi espíritu para arriba! "

Usted se dará cuenta que los paseos CELOS acaba de regresar de sospecha. Algunos de los que lean esto dirán que CELOS y SOSPECHA deberían haber cabalgado lado al lado del otro, como uno a menudo lleva a la otra en la mente del hombre.

Los celos son la forma más común de demencia. Se monta en la mente de los hombres y las mujeres; a veces con una causa real, pero más a menudo sin cualquier causa que sea.

Este jinete mortal es un gran amigo del divorcio

abogados!

También mantiene las agencias de detectives noche ocupada y día.

Toma su número regular de asesinato. Se rompe hogares y hace que las viudas de las madres y huérfanos de pequeños niños inocentes. La paz y la felicidad puede nunca ser tuya, siempre y cuando este piloto sigue siendo un-aprovechado en su cerebro.

El hombre y la mujer pueden ir por la vida juntos en la pobreza y todavía ser muy feliz, si ambos están libres de este niño de demencia conocida como CELOS. Examinar su cuidado y si usted encuentra cualquier evidencia de CELOS en tu mente comienza, a la vez, para llegar a dominarlo.

CELOS monta en muchas formas.

Cuando por primera vez comienza a introducirse en el cerebro que se manifiesta en algo después de esta forma:

"Me pregunto dónde está y lo que está haciendo mientras estoy fuera? "

O, "Me pregunto si él no ve a otra mujer cuando él está lejos de mí? "

Cuando estas preguntas comienzan a surgir en tu mente no llamar a un detective. En su lugar, vaya a la Hospital psicopática y han examinado a sí mismo, porque más que probable que usted está sufriendo de una forma leve de la locura.

Consiga su pie en el cuello de CELOS antes de que llegue sus garras en la garganta.

.....

Después de haber leído este ensayo yacía a un lado y Piensa en ello.

Al principio usted puede decir "Esto no se aplica a mí. Me No tiene jinetes imaginarias en mi cerebro. "Y, usted pueden estar en lo cierto-una de cada DIEZ MILLONES PODRÍA DECIR ESTO Y SER CORRECTA! Los otros nueve millones novecientos noventa y nueve mil nueve

Ciento noventa y nueve no estaría bien.

No te engañes! Usted puede estar en que más grande, clase. El propósito de este artículo es para que usted pueda ver tal como eres! Si usted está sufriendo fracaso y la pobreza y la miseria en cualquiera de sus formas está seguro para descubrir uno o más de estos jinetes mortales en su cerebro.

No nos equivoquemos al respecto - los que tienen todo que quieren, incluyendo la felicidad y la buena salud, tener expulsado a los siete jinetes de sus cerebros.

Regresa a este ensayo de un mes a partir de ahora, después de ha tenido tiempo de analizar el mismo cuidado. Leer de nuevo y puede que llevará cara a cara con HECHOS eso te emanciparse de una horda de cruel enemigos que ahora viajan dentro de su cerebro sin su saberlo.

LA LEY DE ÉXITO

EN DIECISEIS LECCIONES

La enseñanza, por primera vez en el
Historia del Mundo, el Verdadero Philos-
ophy sobre la que todo el Éxito Personal
se construye.



POR
Napoleón Hill



1928

PUBLICADO POR
EI PRENSA RALSTON UNIVERSIDAD
Meriden, CONN.

Copyright , 1928, POR
Napoleón Hill

Impreso en U.S.A

Lección Ocho

AUTOCONTROL



NADIE LOGRA

GRAN ÉXITO

Que no está dispuesto

PARA HACER PERSONAL

SACRIFICIOS.

LA LEY DEL ÉXITO

Lección Ocho

AUTOCONTROL

"Usted puede hacerlo si usted cree que puede!"

En la lección anterior usted aprendió sobre el valor de entusiasmo. También ha aprendido a generar el entusiasmo y la forma de 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 entusiasmo autocontrol se asemeja a la de un rayo incontrolados eléctrica tormenta - que puede golpear en cualquier lugar, ya que puede destruir la vida y propiedad.

El entusiasmo es la cualidad vital que despierta a acción, mientras que el autocontrol es la rueda de equilibrio que dirige su acción a fin de que se va a construir y no destruir hacia abajo.

Para ser una persona que está bien "equilibrado", usted debe ser una persona en la que el entusiasmo y el autocontrol son igualado. Una encuesta que acabo de completado de los 160.000 reclusos adultos de los centros penitenciarios de la Estados Unidos revela el sorprendente hecho de que el noventa y dos por ciento de estos hombres y mujeres son desafortunadas

en la cárcel porque carecían de la necesaria auto-control para dirigir sus energías de manera constructiva.

Lea el párrafo anterior de nuevo, sino que 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. El santo Escrituras están llenas de advertencia en apoyo de la auto-control. Incluso nos instan a amar a nuestros enemigos y para perdonar a los que nos hieren. La ley de la no-resistencia corre, como un cordón de oro, toda la Biblia.

Estudie los registros de aquellos a quienes el mundo llama grande, y observar que cada uno de ellos posee esta cualidad de auto-control!

Por ejemplo, el estudio de las características de nuestra propia Lincoln inmortal. En medio de su mayor prueba horas ejerció la paciencia, equilibrio y el autocontrol. Estas fueron algunas de las cualidades que le hicieron la gran hombre que fue. Encontró la deslealtad en algunos de los miembros de su gabinete, pero, por la razón que esta deslealtad era para con él, en lo personal, y porque aquellos en los que se encontró con que tenía cualidades que hecho valiosos a su país, Lincoln ejerció autocontrolanddisregardedtheobjectionable cualidades.

¿Cuántos hombres conoces que se han auto-control 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 es siempre tratando de mostrar un poco de otro compañero para arriba! " Me pregunto si el "diablo" no grite: "¡Amén, hermano!" cuando Billy hecho esa declaración?

Sin embargo, el dominio propio se convierte en un importante

factor en este Curso de Lectura en la ley del éxito, no tanto por la falta de funciona dificultades en aquellos que se convierten en sus víctimas, ya que por la razón que los que no la ejercen sufren la pérdida de un gran poder que necesitan en su lucha por consecución de su principal objetivo definido.

Si usted se olvida de ejercer el autocontrol, que son no sólo capaz de perjudicar a los demás, pero que está seguro de lesionarse!

Durante la primera parte de mi carrera pública que descubierto que estragos falta de auto-control fue jugar en mi vida, y este descubrimiento se produjo a través de un incidente muy común. (Creo que no fuera de lugar aquí hacer una digresión al hacer la declaración que la mayoría de las grandes verdades de la vida están envueltos en los acontecimientos ordinarios, comunes de la vida de todos los días.)

Este descubrimiento me enseñó uno de los más importantes lecciones que he aprendido. Surgió de esta manera:

Un día, en el edificio en el que tuve mi oficina, el conserje y yo tuvimos un malentendido. Esto condujo a una forma más violenta de aversión mutua entre nosotros. Como medios para demostrar su desprecio por mí, este portero sería apagar las luces eléctricas del edificio cuando sabía que yo estaba allí, solo en el trabajo en mi estudio. Esto ocurrió en varias ocasiones hasta que finalmente decidió "contraatacar". Llegó mi oportunidad un domingo, cuando llegué a mi estudio para preparar un tratar de que tenía que entregar la siguiente noche. Tuve Apenas me senté en mi escritorio cuando está apagado fue la luces.

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 ocupados, palear carbón en el horno, y silbando como si nada inusual había ocurrido.

Sin ceremonia que lancé contra él, y por cinco minutos lancé adjetivos a lo que eran más caliente que el fuego que le estaba dando de comer. Por último, me quedé sin palabras y tuvo que reducir la velocidad. Luego se enderezó se levantó, miró hacia atrás por encima del hombro, y en una calma suave tono 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 un poco emocionado este mañana, ¿no es verdad? "

Ese comentario cortó 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 quien, a pesar de esta desventaja, me había derrotado en un duelo que habían luchado 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 yo era en el mal, que sólo sirvió para intensificar mi humillación.

No sólo mi punto de conciencia de un acusador dedo a mí, sino que coloca algunas muy embarazoso pensamientos en mi mente, sino que se burló de mí y se atormentaba mí. Allí estaba yo, un estudiante se jactó de avanzada psicología, un exponente de la Regla de Oro la filosofía, que tiene por lo menos un conocimiento razonable con las obras de Shakespeare, Sócrates, Platón, Emerson y la Biblia, mientras que frente a mí había un hombre que sabía nada de la literatura o de la filosofía, pero que tenían,

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 rápidamente Podría seguir. No había nada más para mí hacerlo. Como yo comenzó a pensar en el asunto que vi mi error, pero, fiel a la naturaleza, yo era reacio a hacer lo que yo sabía que debe hacerse para corregir el error. Yo sabía que lo haría tener que pedir disculpas a ese hombre antes de que pudiera poner yo en paz en mi propio corazón, y mucho menos con él. Por último, me hice a la idea de volver a la sótano y sufrir esta humildad que yo sabía que tenía a someterse a. La decisión no fue fácil llegar, ni Cómo llegué a él rápidamente.

Yo empecé a bajar, pero me acerqué más lentamente de lo que tenía cuando fui el primer viaje. Yo estaba tratando de que cómo iba a hacer la segunda aproximación a fin de sufrir la menor humillación posible.

Cuando llegué al sótano Llamé al conserje para venir a la puerta. En un tono tranquilo, amabilidad del voz le preguntó:

"¿Qué quieres esta vez?"

Le informé de que había vuelto a pedir disculpas por el daño que había hecho, si me permitiría hacer de modo. De nuevo esa sonrisa se extendió por todo su rostro mientras dijo:

"Por el amor de Dios, que no tiene que disculparse. Nadie te escucha, excepto estas cuatro paredes y tú y yo. Yo no voy a decir, y yo te conozco No se lo voy a decir, así que olvídale ".

Y ese comentario dolió más que su primera, para No sólo había expresado su disposición a perdonarme, pero que en realidad había indicado su voluntad de ayudar me cubro el incidente, por lo que no llegaría a ser conocer y hacerme una lesión.

El hombre que en realidad
sabe exactamente lo que él
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 el coraje con el que corregir el mal que había hecho.

Este no es el final de la historia. Es sólo el **comenzando!** Después de este incidente, hice un resolución en la que nunca volvería a ponerme en un posición en la que otro hombre, ya sea que sea un conserje analfabetos o un hombre de letras, podían humillar porque yo había perdido mi auto-control.

A raíz de esa resolución, un cambio notable comenzó a tomar lugar en mí. Mi pluma comenzó a adquirir mayor poder. Mis palabras dichas comenzaron a llevar mayor peso. Empecé a hacer más amigos y menos enemigos entre los hombres que conozco. La incidente marcó uno de los más importantes de inflexión-puntos de mi vida. Me enseñó que nadie puede controlar los demás si primero no lo controla a sí mismo. Me dio una concepción clara de la parte posterior filosofía de estos Es decir, "a quienes los dioses quieren destruir primero hacen loco ". También me dio una clara concepción de la ley de la no-resistencia y me ayudó a interpretar muchos pasajes de las Sagradas Escrituras, que lleva sobre el tema de este ley, como nunca antes había interpretado ellos.

Este incidente puesto en mis manos la clave de acceso a la un almacén de conocimiento que es esclarecedor y útil en todo lo que hago, y, más tarde en la vida, cuando enemigos trataron de destruirme, me dieron un poderoso arma de defensa que nunca me ha fallado.

La falta de control de sí mismo es el vendedor de la media debilidad más perjudicial. El posible comprador dice algo que el vendedor no desea oír,

y, si no tiene esta cualidad de auto-control, lo hará "Contraatacar" con un comentario contador que es fatal para su venta.

En uno de los grandes almacenes de Chicago I testigo de un incidente que ilustra la importancia de auto-control. Una larga fila de mujeres que se encontraban en frente de el mostrador de "queja", diciendo a sus problemas y la las faltas de las tiendas a la joven a cargo. Algunos de las mujeres estaban enojados y poco razonable y algunos de ellos hicieron comentarios muy feos. La mujer joven en la mesa recibió las mujeres descontentos sin el menor signo de resentimiento por sus comentarios. Con una la sonrisa en su cara ella dirigió a estas mujeres a la departamentos apropiados con tal gracia y encanto aplomo que me maravillé de su autocontrol.

De pie que acaba de regresar de ella era otro joven mujer que estaba haciendo anotaciones en hojas de papel y pasando en frente de ella, como las mujeres en el line desahogó sus problemas. Estos pedazos de papel contenía la esencia de lo que fueron las mujeres en la línea diciendo, menos la "coloración vitriólico" y el enojo.

La mujer joven y sonriente en la recepción que era "Escuchar" las quejas era sordo como una tapia! Su asistente ella se suministra con todos los elementos necesarios, aunque los pedazos de papel.

Me quedé muy impresionado con el plan que buscaba la gerente de la tienda y lo entrevistó. Él me informó que él había seleccionado una mujer sorda para una de las posiciones más difíciles e importantes en el almacenar por la razón de que él no había sido capaz de encontrar cualquier otra persona con suficiente dominio de sí mismo para llenar el lugar.

Cuando me paré y vi que la línea de las mujeres enojadas,

He observado el efecto agradable de la sonrisa de la joven mujer en el mostrador tenía sobre ellos. Llegaron antes ella gruñendo como lobos y se fue tan manso y tranquilo como ovejas. De hecho, algunos de ellos tenían "avergonzado" se ve en sus rostros cuando salían, porque los jóvenes autocontrol de la mujer les había hecho avergonzarse de a sí mismos.

Desde que fui testigo de esa escena, he pensado del equilibrio y el autocontrol de esa joven mujer en el escritorio cada vez que me sentí irritarse al declaraciones que no me gustan, ya menudo he pensado que todo el mundo debería tener un conjunto de "oreja mentales orejas ", que podían deslizarse sobre sus oídos a veces. Personalmente, he desarrollado el hábito de "cerrar" mi oídos contra gran parte de la charla ociosa, como solía hacer que mi negocio a resentir. La vida es demasiado corta y hay demasiado trabajo constructivo por hacer para justificarnos en "devolver el golpe" a todo el que dice que que no queremos oír.

En la práctica de la ley he observado una truco inteligente abogados que los ensayos utilizan cuando quieren obtener una declaración de los hechos de un testigo beligerante que responde a las preguntas con el proverbial "No lo hago recuerdo "o" no sé. "Cuando todo lo demás falla, se las arreglan para hacer un testigo tan enojado, y en este estado de ánimo que provocan que pierda su auto-control 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" fundido hacia el cielo en busca de problemas. Por lo general, encontramos que para el que estamos buscando. En mis viajes he sido un estudiante de hombres que he escuchado en "coche Pullman conversación ", y he observado que prácticamente

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 criado. Pero pocos los hombres se contentan con sentarse en un compartimiento de fumar y escuchar una conversación sin participar y "Ventilar" sus puntos de vista.

Una vez yo estaba de viaje de Albany a Nueva York Ciudad. En el camino, el "Smoking Car Club" iniciado una conversación sobre el fallecido Richard Croker, que era entonces jefe de Tammany Hall. La discusión se hizo fuerte y amargo. Todo el mundo se enfadó excepto un viejo caballero que agitaba la argumento y tomando un gran interés en el mismo. Él mantenido en calma y parecía disfrutar de toda la media cosas que los demás dicen sobre el "Tigre" de Tammany Hall. Por supuesto, supuse que era un enemigo de el Jefe Tammany, pero él no lo era!

Fue Richard Croker, él mismo!

Este era uno de sus trucos inteligentes a través del cual se enteró de lo que la gente pensaba de él y lo que su planes enemigos eran.

Cualquier otra cosa que Richard Croker podría haber sido, él era un hombre de autocontrol. Tal vez esa es una razón por la que permaneció el jefe indiscutible de Tammany Ayuntamiento, siempre y cuando él lo hizo. Los hombres que controlan a sí mismos por lo general el jefe del trabajo, no importa lo que sea.

Por favor, lea, de nuevo, la última frase del párrafo anterior, porque lleva una sugerencia sutil que podría ser de beneficio para usted. Este es un lugar común incidente, pero es en sólo este tipo de incidentes que la gran verdades de la vida están ocultos oculto porque los ajustes son ordinarias y comunes.

No hace mucho tiempo me acompañó mi esposa en un

Abeja "caza de gangas". Nuestra atención fue atraída por un grupo de mujeres que fueron codazos unos a otros de la forma en la parte delantera de un contador de enagua en la que se estaban ofreciendo "gangas". Una señora que se veía a unos cuarenta y cinco años de edad se metió en su manos y rodillas a través de la multitud y "lucían" en frente a un cliente que había atraído la atención de la vendedora por delante de ella. En un fuerte y agudo tono de voz que llamaba la atención. La vendedora era un diplomático que entendía la naturaleza humana, ella También poseía el autocontrol, porque ella sonrió dulcemente a el intruso y le dijo: "Sí, señorita, yo estaré contigo en un momento! "

El intruso se calmó!

No sé si fue el "Sí, señorita", o el tono dulce en el que se decía que su modificación actitud, pero era una o la otra, tal vez fue ambos. Lo que sí sé, sin embargo, que la vendedora era recompensados por su auto-control por parte de la venta de tres enaguas, y la feliz "señorita" se fue sensación mucho más joven por el comentario.

Pavo asado es un plato muy popular, pero comer en exceso de la cuenta a un amigo mío, que está en el negocio de impresión, una orden de cincuenta mil dólares. Lo ocurrido el día después de Acción de Gracias, cuando llamé a su oficina con el propósito de presentarle a una prominente ruso que había llegado a los Estados Unidos publicar un libro. El ruso habló roto Inglés y por lo tanto, era difícil para él para hacerse de fácil comprensión. Durante la entrevista se le preguntó a mi amigo printer una pregunta que fue confundido con una reflexión sobre su capacidad como una impresora. En una momento de descuido le respondió con esta observación:

NO hombre lata subir a

fama y fortuna

sin llevar a los demás

a lo largo con él. Lo
de

simplemente no se puede
hacer.

"El problema con ustedes bolcheviques es que se mira con recelo en el resto del mundo justo debido a su propia falta de visión ".

Mi amigo "bolchevique" me dio un codazo en el codo y le susurró:

"El caballero parece estar enfermo. Llamaremos otra vez, cuando se sienta mejor. "

Pero, él nunca volvió a llamar. Puso su fin con otra impresora, y después supe 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 de la impresora, porque él me ofreció una disculpa por su realizar basándose en que su cena de Turquía había dado le indigestión y, por tanto, que había perdido su auto-control.

Una de las mayores preocupaciones de las cadenas de tiendas en el mundo ha adoptado una única eficaz, método, aunque de los vendedores que emplean quienes han desarrollado el cualidad esencial de auto-control que todo éxito vendedores deben poseer. Esta preocupación tiene en su contratar a una mujer muy inteligente que visita el departamento tiendas y otros lugares donde los vendedores son empleados y seleccionará a algunos que a quien ella cree poseer tacto y el auto-control, pero, para estar seguros de su juicio, ella se acerca a estos vendedores y tiene ellos le muestran sus mercancías. Ella le pide a todo tipo de preguntas que están diseñadas para probar su paciencia. Si que resisten la prueba, se les ofrece una mejor posición, si fallan en la prueba, simplemente han permitido una buena oportunidad de pasar sin saberlo.

Sin duda, todas las personas que se niegan o negligencia a ejercer el autocontrol están convirtiendo literalmente oportunidad

después de la oportunidad de distancia sin saberlo. Un día me estaba de pie en el mostrador de guantes de un gran minorista tienda hablando con un joven que trabajaba allí.

Él me decía que había estado en la tienda de cuatro años, pero debido a la "falta de visión" del tienda, sus servicios no habían sido apreciados y fue en busca de otra posición. En medio de esta conversación que un cliente se acercó a él y le preguntó para ver algunos sombreros. No prestó atención a la consulta del cliente hasta que terminó diciéndome su problemas, a pesar del hecho de que el cliente era obviamente impacientarse. Finalmente, regresó a el cliente y dijo: "Este no es el departamento de sombrero." Cuando el cliente preguntó por dónde podía encontrar ese departamento el joven respondió: "Pregúntale al piso-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. Él podría haber hecho un amigo de toda persona a quien sirven en esa tienda y estos amigos podrían haber hecho lo convirtió en uno de los hombres más valiosos en la tienda, porque habrían vuelto a negociar con él. respuestas "Snappy" a preguntar a los clientes no traen vuelta.

Una tarde lluviosa una anciana entró a una Almacenes Pittsburgh y recorriendo el lugar en una especie de sin rumbo cierto, muy en la forma que personas que no tienen intención de comprar a menudo. La mayor parte del personal de ventas le dio el "una vez terminado" y se ocuparon enderezando la población en su estantes para evitar ser molestado por ella. Uno de los hombres jóvenes la vieron e hicieron su negocio para preguntar cortésmente si podía servirla. Informó

lo que ella sólo estaba esperando a que deje de llover; que ella no quería hacer ninguna compra. La joven le aseguró que era bienvenido, y por participar en su conversación la hacía sentir que tenía quiso decir lo que dijo. Cuando ella estaba lista 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 de la jefe de la firma y se muestra una carta de una señora que quería un vendedor para ir a Escocia y tomar un pedido para el mobiliario de una mansión.

Esa señora era la madre de Andrew Carnegie, estaba También la misma mujer a la que el joven tenía tan cortésmente escoltado a la calle muchos meses previamente.

En la carta, la señora Carnegie especifica que este joven era aquel a quien ella deseaba ser enviado a tomar su orden. Esa orden fue de una enorme suma, y el incidente llevaron al joven una oportunidades de progreso que nunca podría tener tenido, excepto por su cortesía a una anciana que no lo hicieron parecerse a una "venta fácil".

Del mismo modo que las grandes leyes fundamentales de la vida son envuelto en el tipo más común de todos los días experiencias que la mayoría de nosotros nunca se dan cuenta, por lo que son los **real** oportunidades 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 dirá 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 está alejando el mejor tipo de oportunidades cada hora del día.

Un día fui a visitar a un amigo que era asociado con una Escuela de Comercio, en la capacidad 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 un buen vivir. De hecho cuenta con la escuela es sobregirada y estoy pensando en cambiar de posición ya que no hay oportunidad aquí ".

Sucedió que yo estaba en mis vacaciones y tenía diez tiempo de días que podría utilizar como yo deseaba, así que retó su comentario de que no tuvo la oportunidad diciéndole que podría convertir su posición en 250,00 dólares en una semana tiempo y mostrarle cómo hacer que valga la pena que cada semanas a partir de entonces. Me miró con asombro y me pidió que no bromear con él sobre lo que sería un materia. Cuando finalmente se convenció de que estaba en Earnest 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: "Lo que haces decir con esfuerzo organizado? "le informó que tenía referencia a la dirección de sus esfuerzos de tal de manera que iba a inscribirse de cinco a diez estudiantes con la misma cantidad de esfuerzo que había sido puesta en la matrícula de uno o de ninguno. Dijo que estaba dispuesto a admitir, así que le dio instrucciones para arreglar para mí hablar ante los empleados de uno de los grandes almacenes locales. Hizo la ap-

bramamiento y me entregaron la dirección. En mi discurso, esbozado un plan a través del cual los empleados no podían sólo aumentar su capacidad por lo que podrían ganar más dinero en sus posiciones actuales, sino que también les ofreció la oportunidad de prepararse para greater responsibilities and better positions. Después de mi charla, que por supuesto fue diseñado para ese fin, mi amigo se inscribió ocho de los empleados para los cursos nocturnos en la Escuela Comercial que representaba.

A la noche siguiente me reservó para un parecido abordar antes de que los empleados de una lavandería, y siguiendo la dirección se inscribió tres estudiantes más, dos de ellos mujeres jóvenes que trabajaban en el lavadoras en el tipo más duro del trabajo.

Dos días más tarde me reservado para una dirección antes de que los empleados de uno de los bancos locales, y siguiendo la dirección se inscribió cuatro estudiantes más, haciendo un total de quince alumnos, y todo el tiempo consumida no era más de seis horas, incluyendo el tiempo requerido para la entrega de las direcciones y la 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 él Nunca había pensado en mirar allí por negocios. Ni había pensado alguna vez de aliarse con un orador que le pueda ayudar en la venta de "grupo". Que ahora el hombre es dueño de una espléndida Escuela de Comercio de su poseo, y me ha informado de que su utilidad neta del año pasado era más de \$ 10,000.00.

"No hay oportunidades" en tu camino? Quizás

MIEDO ningún hombre, ningún
odio

hombre, desear no uno

la desgracia, y más

que probable que se quiere

tienen un montón de amigos.

venga pero no los ve. Tal vez usted verá ellos en el futuro a medida que usted se está preparando, a través de la ayuda de este Curso de Lectura sobre el Derecho del El éxito, por lo que se puede reconocer una oportunidad cuando lo ves. La sexta lección de este curso es el el tema de la imaginación, que fue el factor principal que entró en la transacción que acabo de relacionados. La imaginación, además de un plan definido, además de auto-confianza, más acción, fueron los principales factores que entrado en esta transacción. Ahora ya sabe cómo utilizar todos ellos, y antes de que hayan acabado esta lección usted entenderá cómo dirigir estos factores a través de auto-control.

Ahora vamos a examinar el alcance del significado del autocontrol plazo, ya que se utiliza en relación con este Por supuesto, mediante la descripción de la dirección general de una persona que la posee. Una persona con auto-bien desarrollado control no caer en el odio, la envidia, los celos, el miedo, la venganza, o cualquier emociones destructivas similares. La persona con dominio propio bien desarrollada no va en éxtasis o convertirse ungovernably entusiasta más de nada ni de nadie.

La codicia y el egoísmo y la aprobación más allá el punto de auto-análisis y la valoración de precisión uno de los méritos reales, indican la falta de auto-control en una de sus formas más peligrosas. La autoconfianza es una de los elementos esenciales importantes del éxito, pero cuando este facultad se desarrolla más allá del punto de la razón que se convierte en muy peligroso.

El auto-sacrificio es una cualidad loable, pero cuando que se lleva a los extremos, que, además, se convierte en uno de los formas peligrosas de la falta de auto-control.

Te debes a ti mismo para no permitir su

emociones para poner su felicidad en el mantenimiento de otra persona. El amor es esencial para la felicidad, pero la persona que ama tan profundamente que su la felicidad se pone enteramente en las manos de otro, se asemeja a la ovejita que se deslizó en el foso de la "Bonito, pequeño lobo manso" y pidió que se le permitiera acostarse y dormir, o el canario que persistido en jugar con los bigotes del gato.

Una persona con dominio propio bien desarrollado se no permitir que sea influenciado por el cínico o el pesimista, ni se le permite que otra persona a hacer su pensar por él.

Una persona con dominio propio bien desarrollado se estimular su imaginación y su entusiasmo hasta que han producido la acción, pero luego se controlarán que la acción y no lo permiten controlarlo.

Una persona con dominio propio bien desarrollado se Nunca, bajo ninguna circunstancia, calumniar a otra persona o buscar venganza por cualquier causa que sea.

Una persona con dominio de sí mismo no va a odiar a los que no están de acuerdo con él, en su lugar, tratará para entender la razón de su desacuerdo, y ganancias por el mismo.

Venimos, ahora, a una forma de falta de auto-control que causa más dolor que cualquier otra forma combinado, es el hábito de formarse una opinión antes de el estudio de los hechos. No vamos a analizar este particular, formar en detalle, en esta lección, por la sencilla razón de que es totalmente cubierta en la Lección Once, en el pensamiento exacto, pero el tema del autocontrol no podía ser cubierta sin por lo menos una referencia de pasada a esta común el mal a la que todos estamos más o menos adictos.

Nadie tiene derecho a formar una opinión que es

no se basa ya sea en aquello que él cree que es hechos, o a raíz de una hipótesis razonable, sin embargo, si se quiere observar cuidadosamente a ti mismo, se le sorprenda a sí mismo la formación de opiniones sobre nada más sustancial que su deseo de una cosa es ser o no ser.

Otra forma grave de la falta de auto-control es el hábito "el gasto". Tengo referencia, por supuesto, a el hábito de pasar más allá de las necesidades de uno. Este hábito ha vuelto tan frecuente, desde el cierre del mundo guerra que es alarmante. Un conocido economista tiene profetizó que tres generaciones más transformarán los Estados Unidos desde el país más rico del mundo a los más pobres si los niños no se les enseña la hábito del ahorro, como parte de su formación, tanto en el las escuelas y los hogares. En cada lado, vemos a la gente la compra de automóviles a plazos en lugar de la compra de viviendas. En los últimos quince años, la automóvil "moda" se ha vuelto tan popular que, literalmente, decenas de miles de personas están hipotecando su Los futuros a la propiedad de automóviles.

Un científico prominente, que tiene un agudo sentido del humor, ha profetizado que no sólo este hábito crecer las cuentas bancarias de vacas flacas, pero, si persistía en, lo hará el tiempo crecen los bebés cuyas piernas se han convertido en transformado en ruedas.

Esta es una, la edad de dinero-el gasto velocidad loca en que estamos viviendo, y la idea más elevada en el mente de la mayoría de nosotros es vivir más rápido que nuestra vecinos. No hace mucho tiempo el gerente general de una preocupación de que emplea a 600 hombres y mujeres se convirtió en alarmado por el gran número de sus empleados que están trabajando cada vez con "usureros", y decidido "poner fin a este mal. Cuando él terminó

A hacer mucho pensamiento claro
un hombre necesario organizar para
períodos regulares de soledad
cuando él pueda concentrarse
y disfrutar de su imaginación
sin distracciones.

-Thomas A. Edison.

su investigación, encontró que sólo el nueve por ciento de sus empleados tenían cuentas de ahorro, y de la otra noventa y uno por ciento que no tenía dinero por delante, setenta y cinco por ciento estaban en deuda en una forma u otra, algunos de ellos están irremediablemente involucrados financieramente. De los que estaban en deuda 210 automóviles propiedad.

Somos criaturas de la imitación. Nos resulta difícil resistir la tentación de hacer lo que vemos a los demás haciendo. Si nuestro vecino compra un Buick, debemos imitar él y si no podemos juntar lo suficiente para hacer el primer pago en un Buick que debe, por lo menos, tener un Ford. Mientras tanto, tomamos ninguna atención en el mañana. La pasada de moda "día lluvioso ahorros" se ha convertido en obsoleto. Vivimos día a día. Compramos nuestro carbón por la libra y nuestra harina en cinco capturas libras, con lo que pagando un tercio más por él de lo que debería costar, porque se distribuye en pequeñas cantidades.

Por supuesto, esta advertencia no se aplica a usted!

Su objetivo es sólo para aquellos que son vinculantes a sí mismos en las cadenas de la pobreza por el gasto más allá de su capacidad de generar ingresos, y que todavía no tienen se enteraron de que existen leyes definidas que deben ser observado por todos los que quieran alcanzar el éxito.

El automóvil es una de las maravillas modernas de la el mundo, pero es más a menudo un lujo que se trata de un necesidad, y decenas de miles de personas que están ahora "pisar el acelerador" a un ritmo animado van a ver algunos derrape peligroso cuando sus "días de lluvia" llegar.

Se requiere un considerable autocontrol para utilizar el coches de la calle como un medio de transporte cuando las personas a nuestro alrededor está conduciendo automóviles, pero todos los que ejercer ese autocontrol son prácticamente seguro de ver

el día en que muchos de los que ahora están conduciendo coches estarán ya sea montando los coches de la calle o caminar.

Fue esta tendencia módem para pasar la totalidad ingresos que llevó a Henry Ford para salvaguardar su employeeswithcertainrestrictionswhenhe estableció su famoso salario mínimo de \$ 5.00 días escala.

Hace veinte años, si un niño quería un carro, él de moda las ruedas de tablas y tuvo la el placer de construir por sí mismo. Ahora bien, si un niño quiere un wagon, llora por ella - y lo consigue!

La falta de control de sí mismo se está desarrollando en la generaciones que vienen de frente por sus padres que tienen convertirse en víctimas del hábito de gasto. Tres Hace generaciones, prácticamente cualquier chico podía reparar su zapatos propios con el traje adoquinado familia. Hoy en día el muchacho quita los zapatos a la esquina zapatería y paga \$ 1.75 para los talones y suelas medio y este hábito no es de ninguna significa confinado a los ricos y clases acomodadas.

Repito - el hábito de gasto se está convirtiendo Latina en una nación de mendigos!

Estoy a salvo en el supuesto de que usted está luchando para alcanzar el éxito, porque si no es así no sería lectura de este curso. Permítanme recordarles, entonces, que una pequeña cuenta de ahorros atraerá muchas oportunidades a usted que no vendría su camino sin ella. La tamaño de la cuenta no es tan importante como es el hecho de que ha establecido el hábito del ahorro, por este hábito que marca como una persona que ejerza una importante forma de auto-control.

La tendencia moderna de los que trabajan por un salario es pasar todo. Si un hombre que recibe \$ 3,000.00 al año y se las arregla para llevarse bien en él bastante bien, recibe un aumento de \$ 1,000.00 al año, es lo que

seguir viviendo en \$ 3,000.00 y coloque el aumento parte de sus ingresos en la caja de ahorros? No, no a menos que sea uno de los pocos que han desarrollado el hábito del ahorro. Entonces, ¿qué hace con este adicional de \$ 1,000.00? Se comercializa en el viejo automóvil y compra uno más caro, y al final de la año en que es más pobre en el ingreso de \$ 4,000.00 de lo que era el año anterior con un ingreso de \$ 3,000.00.

Se trata de un "modelo del siglo moderno, XX" Americana que estoy describiendo, y usted será afortunado si después de un análisis minucioso, no encuentras a ti mismo ser uno de esta clase.

En algún lugar entre el avaro que atesora cada centavo que ponga las manos encima, en un calcetín viejo, y la hombre que gasta cada centavo que puede ganar o pedir prestado, hay un "justo medio", y si te gusta la vida con seguridad razonable de la libertad y la media satisfacción, debe encontrar este punto a mitad de camino y adoptarlo como parte de su programa de auto-control.

La autodisciplina es el factor más esencial en la desarrollo de la energía personal, ya que permite a controlar su apetito y su tendencia a gastar más de lo que gana y su hábito de "golpear volver "a los que usted y el otro ofende hábitos destructivos que causan a disipar su energías a través del esfuerzo no productiva que toma formas demasiado numerosas para ser catalogadas en esta lección.

Muy temprano en mi carrera pública me sorprendió cuando me enteré de la cantidad de gente que hay que dedicar la mayor parte de sus energías a derribar lo que el constructores construyen. Por algún extraño giro de la rueda de destino uno de estos destructores cruzó en mi camino por por lo que es su negocio para tratar de destruir mi reputación.

ASK cualquier hombre
querer

lo que más desea

y que lo hará, a más de

probable, decir "Más

sabiduría".

Al principio, yo estaba dispuesto a "devolver el golpe" contra él, pero como Me senté en mi máquina de escribir a altas horas de la noche, vino un pensamiento para mí que cambió toda mi actitud hacia este hombre. Extracción de la hoja de papel que había en mi máquina de escribir, me inserta otro en el que afirmé este pensamiento, con estas palabras:

Usted tiene una enorme ventaja sobre el hombre que te hace una herida: tienes dentro de su poder para perdonar, mientras que él no tiene esa ventaja sobre usted.

Cuando terminé de escribir estas líneas, me hice a la importa que yo 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 trabajar o tratar de destruir mi reputación. Llegué a este decisión razonando algo después de esta forma: Dos líneas de acción estaban abiertas para mí. Yo podría perder gran parte de mi tiempo y energía en contraatacando a los que trataría de destruir, o yo podría dedicar este energía a la promoción de mi vida-trabajo y dejar que el resultado de que el trabajo sirva como mi única respuesta a todos los que lo haría criticar mis esfuerzos o cuestionar mis motivos. Decidí en este último por ser el mejor política y adoptado ella.

"Por sus hechos los conoceréis!"

Si sus acciones son constructivas y que se encuentran en paz contigo mismo, en su propio corazón, no lo harás consideró necesario detenerse y explicar sus motivos, por van a explicarse.

El mundo pronto se olvida de sus destructores. Construye su monumentos a sus honores y otorga a nadie sino a sus constructores. Mantenga esto en mente y lo harás más

fácilmente reconciliarte con la política de negarse a desperdiciar sus energías por "devolver el golpe" a los que ofenderte.

Toda persona que asciende a nada en este mundo llega al punto, tarde o temprano, en la que se ve obligado a resolver esta cuestión de la política hacia su enemigos, y si quieres una prueba de que vale la pena ejercer suficiente autocontrol que se abstengan de disipar su energías vitales por "devolver el golpe" y luego estudiar la registros de todos los que se han levantado a altas posiciones en la vida y observar el cuidado con que frenaron esta destructiva hábito.

Es un hecho bien conocido que ningún hombre jamás llegó a un alta posición en la vida sin la oposición de un violento la naturaleza de los enemigos celosos y envidiosos. El fallecido Presidente Warren G. Harding y ex-presidente Wilson y John H. Patterson de la Caja Registradora Nacional Empresa y decenas de otros que podría citar, fueron víctimas de esta cruel tendencia, de un cierto tipo hombre depravado, destruir su reputación. Pero estos hombres no perdió tiempo para explicar o "devolver el golpe" a su enemigos. Ejercieron el autocontrol.

Yo no sé, pero que estos ataques a los hombres que son en la vida pública, cruel e injusta y falsa como que a menudo se sirven un buen propósito. En mi propio caso, Sé que hice un descubrimiento que fue de gran valor a mí, como resultado de una serie de ataques amargos que una periodista contemporáneo lanzó contra mí. Pagué sin hacer caso de estos ataques durante cuatro o cinco años, hasta que finalmente llegaron a ser tan audaz que decidí anular mi póliza y "devolver el golpe" en mi antagonista. Me senté en mi máquina de escribir y empecé a escribir. En total de mi experiencia como escritor no creo que alguna vez

reunido una colección de adjetivos tales como morder los que he usado en esta ocasión. El más escribía, el más enojado me hice, hasta que yo había escrito todo lo que yo podría pensar en el tema. A medida que la última línea era terminado, una extraña sensación se apoderó de mí-que no era un sentimiento de rencor hacia el hombre que había tratado de lesionar a mí-que era un sentimiento de compasión, de simpatía, del perdón.

Yo mismo había psico-analizado inconscientemente por liberación, sobre las teclas de mi máquina de escribir, el emociones reprimidos de odio y resentimiento que yo había sido reunir involuntariamente en mi sub-mente consciente durante un largo período de años.

Ahora, si me encuentro a mí mismo llegando a ser muy enojado, me siento hacia abajo en mi máquina de escribir y "escribir fuera de mi sistema ", a continuación, tirar el manuscrito, o archivarlo lejos como prueba para mi libro de recuerdos a los que pueda referirse de nuevo en los próximos años - después de la evolución procesos me han llevado aún mayor en el ámbito de la entendimiento.

Las emociones reprimidas, sobre todo, la emoción de el odio, se asemejan a una bomba que se ha construido de explosivos de alta potencia, ya menos que son manejados con la tanto la comprensión de su naturaleza como lo haría un experto manejar una bomba, que son tan peligrosos. Una bomba puede ser neutralizado por la explosión en un campo abierto, o por la desintegración en un baño de la clase adecuada. También, una sentimiento de ira u odio puede volverse inofensivas dando expresión a ella de una manera que armoniza con el principio del psicoanálisis.

Antes de que pueda alcanzar el éxito en el más alto y sentido más amplio debe tener un control tan exhaustivo más de sí mismo que va ser una persona de equilibrio.

Mientras que otros pueden side-
pista su ambiciones
no un pocos veces,
recordar que dis-
couragement más frecuencia-
uently viene desde
dentro.

Usted es el producto de al menos un millón de años de cambio evolutivo. Durante incontables generaciones que precede la Naturaleza ha sido el temple y refinación los materiales que han entrado en su maquillaje. Paso a paso, se ha retirado de las generaciones que que han precedido a los instintos animales y más vil pasiones hasta que ella ha producido, en ustedes, la mejor ejemplar de animal que vive. Ella te ha dotado, a través de este proceso de evolución lenta, con la razón y el equilibrio y el "equilibrio" suficiente para permitirle control y hacerlo con uno mismo lo que queráis.

Ningún otro animal nunca ha sido dotado de tales auto-control a medida que posees. Se le ha dotado con el poder de usar la forma más altamente organizado de energía conocida por el hombre, el del pensamiento. No es improbable que el pensamiento es el nexo de unión más cercana existe entre el material, cosas físicas de este mundo y el mundo de la Divinidad.

Vosotros no solamente tenéis el poder de pensar, pero, ¿cuál es mil veces más importante aún, usted tiene la poder para controlar sus pensamientos y dirigirlos a hacer su hacer una oferta!

Estamos llegando, ahora, a la parte realmente importante de esta lección. Lea despacio y pensativamente! Yo acercarse a esta parte de la lección casi con temor y temblor, porque nos trae cara a cara con un sujeto pero que pocos hombres están capacitados para discutir con inteligencia razonable.

Repito, usted tiene el poder de controlar su pensamientos y hacer que hagan su hacer una oferta!

Su cerebro puede ser comparado a una dinamo, en este respeto, que genera o pone en marcha la energía misteriosa llamada pensamiento. Los estímulos que

iniciar tu cerebro en acción son de dos clases: una es La autosugestión y el otro es de sugerencias. Usted puede seleccionar el material con el que su pensamiento es producido, y que es auto-sugestión (o auto-sugerencia). Puede permitir que otros para seleccionar la material con el que su pensamiento se produce y es decir Sugerencia. Es un hecho humillante que la mayoría pensamiento es producido por las sugerencias fuera de otros, y es más humillante aún, tener que admitir que la mayoría de nosotros acepta esta sugerencia sin que ninguna de examinar o cuestionar su solidez. Leemos los diarios como si cada palabra se basa en hechos. Estamos influenciados por el chismes y charlatanería de los demás, como si cada palabra eran ciertas.

El pensamiento es la única cosa sobre la que usted tiene control absoluto, sin embargo, a menos que usted es el proverbial excepción, que es alrededor de uno de cada diez mil, que permiten a otras personas a entrar en el sagrado mansión de tu mente y hay depósito, a través de sugerencia, sus angustias y aflicciones, adversidades y falsedades, como si usted no tenía el poder para cerrar la puerta y mantenerlos fuera.

Tiene bajo su control el poder de seleccionar el material que constituye los pensamientos dominantes de tu mente, y con tanta seguridad como que está leyendo estas líneas, esos pensamientos que dominan tu mente le traerá el éxito o el fracaso, de acuerdo con su naturaleza.

El hecho de que el pensamiento es la única cosa sobre la que usted tiene el control absoluto es, en sí misma, de la mayor parte profundo significado, ya que sugiere fuertemente que pensamiento es el que más se aproxima a la Divinidad, en esta plano terrenal. Este hecho también lleva otra altamente

impresionante sugerencia, a saber, que el pensamiento es su herramienta más importante: la una con la que se puede dar forma a su destino terrenal de acuerdo a su propia agrado. Seguramente, la Divina Providencia no hizo pensamiento el poder exclusivo sobre el cual tiene absoluta control without associating with that power potencialidades que, de ser comprendido y desarrollado, sería escalar 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 leer aún más, ya que es, sin duda, el más importante frase sola de todo este curso.

Usted está estudiando este curso, probablemente porque usted está buscando sinceramente la verdad y la comprensión suficiente para que pueda alcanzar algún estación de alta en vida.

Usted está en busca de la llave mágica que hará abrir la puerta a la fuente de poder, y sin embargo, tener la llave en sus propias manos, y usted puede hacer uso de ella en el momento que aprenda a controlar su pensamientos.

Colocar en su propia mente, a través del principio de Autosugestión, los, pensamientos constructivos positivos que armonizan con su principal objetivo definido en la vida, y que la mente va a transformar esos pensamientos en la realidad física y de la mano de nuevo a usted, como un producto terminado.

Esto se piensa-control!

Cuando usted elige deliberadamente los pensamientos que dominar su mente y rechazar con firmeza la admisión a sugerencia afuera, usted está ejercitando el autocontrol en su forma más alta y más eficiente. El hombre es el único animal que puede hacer esto vivo.

¿Cuántos millones de años la naturaleza ha requerido en el que para producir este animal no se sabe, pero cada estudiante inteligente de la psicología sabe que el pensamientos dominantes determinan las acciones y el la naturaleza del animal.

El proceso a través del cual uno puede pensar precisión es un tema que se ha reservado para Lección Once, de este curso. El punto que queremos claramente de establecer, en esta lección, es que el pensamiento, ya sea exacta o inexacta, es la más alta organizada funcionamiento poder de su mente, y que no eres más que la suma total de su dominante o más pensamientos prominentes.

Si quieres ser un vendedor de maestro, ya sea de bienes y mercancías o de los servicios personales, debe ejercer suficiente autocontrol para dejar fuera todas las reacciones adversas argumentos y sugerencias. La mayoría de los vendedores tienen por lo poco de auto-control que oyen la prospectiva comprador dice "no", incluso antes de que lo dice. No pocos vendedores escuchan esta palabra fatal "no", incluso antes de que entrar en la presencia de su posible comprador. Tienen tan poco dominio de sí mismo que, efectivamente, sugerir a sí mismos que su posible comprador dirá "no" cuando se le preguntó a comprar sus mercancías.

¿Qué tan diferente es el hombre del auto-control! No sólo sugiere a sí mismo que su posible comprador dirá "sí", pero si el deseado "sí" no es próximamente, se queda en el trabajo hasta que se rompe la oposición y obliga a un "sí". Si su visión de futuro comprador dice "no", no lo oye. Si su posible comprador dice "no" - un segundo, y un tercera, y una cuarta vez - él no lo oye, porque es un hombre de auto-control y permite ninguna sugerencia a llegar a su mente, excepto aquellas que él desea influir en él.

El vendedor principal, si se dedica a la venta de mercancías o servicios personales, o sermones, o direcciones públicas, entiende cómo controlar su propios pensamientos. En lugar de ser una persona que acepta, con humilde sumisión, las sugerencias de los demás, él es una persona que convence a otros a aceptar su **sugerencias**. Mediante el control de sí mismo y colocando sólo pensamientos positivos en su propia mente, que de ese modo 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 de un argumento, si surge argumento.

Por favor, lea la frase anterior de nuevo!

Si usted es un vendedor de maestro usted sabe que es necesaria para que usted mantenga su posible comprador a la defensiva, y también se sabe que va a ser fatal para su venta si le dejáis reposar sobre la defensiva y que pueda mantenerse. Usted puede, y de Por supuesto usted, a veces, le colocará en una posición en que tendrá que asumir el lado defensivo de la conversación por un tiempo, pero es que tu negocio ejercer ese perfecto equilibrio y el autocontrol que cambiará de lugar con el posible comprador sin que él se diera cuenta de que lo haya hecho, mediante la colocación de traerlo de vuelta a la defensiva.

Esto requiere la habilidad más consumada y la auto-control!

La mayoría de los vendedores barren este punto vital de lado por enojarse y tratando de asustar a la prospectiva comprador en la sumisión, pero el vendedor principal permanece tranquilo y sereno, y por lo general sale del ganador.

GENTE como a utilizar
su exceso de energía por
"Masticar el trapo." Wm.
Wrigley, Jr., capitalizado
este humano rasgo por
dándoles un palo de
Menta verde.

La palabra "vendedor" hace referencia a todas las personas que tratan de persuadir o convencer a los demás de lógica argumento o apelación al interés propio. Todos somos vendedores, o, al menos, deberíamos ser, no importa lo que tipo de servicio que prestan o qué tipo de bienes estamos ofreciendo.

La capacidad de negociar con otras personas sin la fricción y el argumento es la excelente calidad de todos los las personas de éxito. Observar los más cercanos a usted ya note como pocos hay que entender este arte de 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 negocian.

Es una habilidad que puede ser cultivada.

El arte de la negociación con éxito surge de autocontrol del paciente y laborioso. Observe lo fácil el vendedor exitoso ejerce el autocontrol cuando está manejando un cliente que es impaciente. En su corazón un vendedor de este tipo puede estar hirviendo encima, pero usted verá no hay evidencia de que en su cara o manera o palabras.

Ha adquirido el arte de la negociación con tacto!

Un solo gesto de desaprobación o una sola palabra que denota la impaciencia a menudo estropear una venta, y nadie sabe esto mejor que el vendedor exitoso. Él hace que su negocio para controlar sus sentimientos, y como recompensar pone su propia marca de sueldo y elige su posición propia.

Para ver una persona que ha adquirido el arte de la negociación exitosa es una educación liberal, dentro de en sí. Mira el orador público que ha adquirido este arte, notar la firmeza de su paso como él monta el plataforma; observar la firmeza de su voz cuando

comienza a hablar, estudiar la expresión de su rostro cuando se barre a su público con la maestría de su argumento.
Ha aprendido cómo negociar sin fricción.

Mira el médico que ha adquirido este arte, como entra en la habitación del enfermo y saluda a su paciente con una sonrisa. Su porte, su tono de voz, la mirada de aseguramiento en su rostro, todo lo marcan como uno que tiene adquirido el arte de la negociación exitosa, y la paciente comienza a sentirse mejor en el momento que entra en la habitación del enfermo.

Mira el capataz de las obras, que haya adquirido este arte, y observar cómo estimula su sola presencia a su los hombres a un mayor esfuerzo y los inspira con confianza y entusiasmo.

Mira 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 es algo en el tono de su voz, la postura de su cuerpo, y la expresión de su rostro, que hace que su oponente a sufrir por la comparación. No sólo conoce su causa, pero se convence a la corte y el jurado que él sabe, y como recompensa gana su los casos y las reclamaciones de grandes cuotas de retención.

Y todo esto se basa en el auto-control!

Y el auto-control es el resultado de control del pensamiento!

Poner deliberadamente en su propia mente la clase de pensamientos que usted desea allí, y mantener fuera de su mente aquellos pensamientos que otros ponen allí a través de sugerencia, y te convertirás en una persona de la auto-de control.

Este privilegio de estimular su mente con sugerencias y pensamientos de su propia elección es su poder de prerrogativa que la Divina Providencia dio

usted, y si usted va a ejercer ese derecho sagrado que 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, se marca como uno que aún no se ha familiarizado con los fundamentos sobre el que el autocontrol se basa, y el jefe de uno de estos fundamentos es el privilegio de elegir el pensamientos que dominan la mente.

Un estudiante en una de mis clases una vez le preguntó cómo uno se fue sobre el control de los pensamientos, cuando en un estado de intensa ira, y yo respondí: "Exactamente de la misma manera que lo haría cambiar su manera y la tono de su voz si estuvieras en una acalorada discusión con un miembro de su familia y oído el timbre de la puerta anillo, que le advierte que la empresa estaba a punto de visitar usted. Deberías controlar a ti mismo, porque lo haría el deseo de hacerlo. "

Si alguna vez has estado en una situación similar, donde lo encontró necesario para encubrir su verdadera sentimientos y cambiar la expresión de tu cara rápidamente, usted sabe lo fácil que se puede hacer, y usted también sabemos que se puede hacer, porque uno quiere hacer él!

Atrás de todo logro, detrás de todo el autocontrol, detrás de todo el control del pensamiento, es que algo mágico llamado D E S I R E!

No es una representación errónea de hecho de decir que usted es limitado sólo por la profundidad de sus deseos!

Cuando sus deseos son lo suficientemente fuertes como lo harás parecen poseer poderes sobrehumanos para alcanzar. No uno ha explicado alguna vez este extraño fenómeno de la mente, y tal vez nunca nadie se lo explicará, pero si

si usted duda de que existe, pero usted tiene que experimentar y se convencerá.

Si usted estuviera en un edificio que estaba en llamas, y todo las puertas y ventanas estaban cerradas, lo más probable es que usted desarrollaría la fuerza suficiente con la que para romper la puerta media, a causa de su intenso deseo de liberarse.

Si usted desea adquirir el arte de la exitosa negociación, ya que, sin duda, será cuando entender su importancia en relación con su consecución de su principal objetivo definido, que lo hará, proporcionando su deseo es lo suficientemente intenso.

Napoleón deseaba llegar a ser emperador de Francia e hizo regla. Lincoln deseaba liberar a los esclavos, y él lo logró. El francés desea que "se deberá no pasan, "al comienzo de la guerra mundial, y no pasó! Edison desea producir luz con la electricidad, y la produjo - a pesar de que era muchos años en hacerlo. Roosevelt deseaba unir a la Océanos Atlántico y Pacífico, a través del Panamá Canal, y lo hizo. Demóstenes deseaba para convertirse en un gran orador público, ya pesar de la desventaja de grave impedimento del habla, transformó su deseo en realidad. Helen Keller desea hablar, y a pesar del hecho de que era sorda, muda y ciega, ahora habla. John H. Patterson desea dominar en la producción de cajas registradoras, y él lo hizo. Marshall Field deseaba ser el comerciante líder de su época, y lo hizo. Shakespeare desea convertirse en un gran dramaturgo, y, a pesar del hecho de que era más que un pobre actor de itinerante, hizo su deseo viene cierto. Billy Sunday desea dejar de jugar el béisbol y convertirse en un predicador amo, y él lo hizo. James J.

Colina desea convertirse en un constructor de imperios, y, a pesar de el hecho de que sólo era un telegrafista pobre, transformado ese deseo en realidad.

No digas: "No se puede hacer", o que son diferente de éstas y muchas otras personas que tienen notable éxito logrado en cada vocación digna. Si usted es "diferente", es sólo en este sentido: deseada del objeto de su logro con más profundidad y la intensidad de lo que desees tuyo.

Planta en su mente la semilla de un deseo que es constructiva, haciendo lo siguiente a su credo y la base de su código de ética:

"Deseo servir a mis semejantes como yo viaje por la vida. Para ello he adoptado este credo como una guía a seguir en el trato con mi semejantes:

"Capacitar a mí mismo, para que nunca, bajo ninguna circunstancias, tendrán que encontrar la avería con cualquier persona, sin Por mucho que pueda estar en desacuerdo con él o cómo inferior de su trabajo puede ser, siempre y cuando sé que él es sinceramente tratando de hacer lo mejor.

"Respetar mi país, mi profesión y yo mismo. Para ser honesto y justo con mis semejantes, como Espero que sean honestos y justos conmigo. Para ser un ciudadano leal de mi país. Para hablar de ella con alabanza, y actuar siempre como un digno depositario de su buen nombre. Para ser una persona cuyo nombre lleva el peso dondequiera que vaya.

"Para basar mis expectativas de recompensa en una sólida cimienta de los servicios prestados. Estar dispuestos a pagar el precio del éxito en el esfuerzo honesto. Mirar por encima de mi trabajar como una oportunidad que hay que aprovechar con alegría y hechos

Es un rasgo peculiar de
la naturaleza humana, pero es cierto,
que la más exitoso
los hombres a trabajar más duro para
En aras de hacer útil
servicio de lo que será para
dinero por sí solo.

la mayor parte de, y no como un trabajo pesado doloroso estar regañadientes soportado.

"Para recordar que el éxito está dentro de mí mismo - en mi propio cerebro. Esperar que las dificultades y para obligar a mi camino a través de ellos.

"Para evitar la dilación en todas sus formas, y Nunca, bajo ninguna circunstancia, dejar para mañana cualquier 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, la verdadera a Dios - una fragancia en el camino que pisa ".

La energía que la mayoría de la gente se disipan a través de la falta de control de sí mismo sería utilizado, si se organiza y constructivamente, trae todo lo necesario y todo el lujos deseados.

El tiempo de que mucha gente se dedique a "Cotilleo" sobre otros lo harían, si es controlada y dirigido constructivamente, ser suficiente para alcanzar el objeto de su principal objetivo definido (si tenían tal objetivo).

Todo un éxito la gente de alto grado de auto-control! Todos "fracasos" de bajo grado, generalmente cero, en esta ley importante de la conducta humana.

Estudie el cuadro de análisis comparativo en el Lección introductoria, y observar el dominio de sí mismo gradaciones de Jesse James y Napoleón.

Estudie los que te rodean y observar, con fines de lucro, que todos los que tienen éxito ejercer el autocontrol, 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 control de sí mismo es la costumbre de hablar demasiado. La gente de la sabiduría, que saben lo que quieren y son

empeñados en conseguirlo, guarda su conversación con cuidado. No puede haber una ganancia de un volumen de invitado, incontrolados, palabras habladas sin apretar.

Es casi siempre más rentable para escuchar que es hablar. Un buen oyente podrá, una vez en un gran mientras, escuchar algo que va a añadir a su reserva de conocimiento. Se requiere dominio de sí mismo para convertirse en 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 auto-control que no sólo es descortés, pero priva a los que hacerlo 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 re-grade a ti mismo sobre el Derecho de Autocontrol. Tal vez es posible que desee reducir su antigua clasificación algo.

El autocontrol es una de las características señaladas de todos los líderes de éxito que yo he analizado, en reuniendo material para este curso. Luther Burbank Dijo que, en su opinión, el autocontrol era el más importante de los Quince Leyes del Éxito. Durante todo sus años de paciente estudio y la observación de la procesos evolutivos de la vida vegetal se encontraron necesaria para ejercer la facultad de auto-control, a pesar de que estaba tratando con inanimada vida.

John Burroughs, el naturalista, dijo prácticamente la misma cosa, que el autocontrol se situó cerca de la cabeza de la lista, en la importancia de los Quince Leyes de Éxito.

El hombre que se ejercita el autocontrol completa no puede ser derrotado de forma permanente, como Emerson tiene tan

así se indica en su ensayo sobre indemnización, para el razón por la que los obstáculos y la oposición tienen una forma de deritiendo cuando se enfrentan a la mente determinada que se guía a un final definitivo con la auto-complete de control.

Cada hombre rico a quien he analizado (En referencia a los que se han convertido en ricos a través de sus propios esfuerzos) mostraron como prueba positiva de que autocontrol había sido uno de sus puntos fuertes que yo llegado a la conclusión de que ningún hombre puede aspirar a acumular grandes riquezas y mantenerlo sin el ejercicio de esta calidad necesaria.

El ahorro de dinero requiere el ejercicio de la libre control de primer orden, ya que, espero, se ha hecho muy claro en la cuarta lección de este curso.

Estoy en deuda con Edward W. Bok para el después de mucho colorido descripción de la medida en que encontró hubiere de ejercer el autocontrol antes de que logró un éxito y fue coronado con la fama como uno de los grandes periodistas de América:

¿POR QUÉ CREO EN LA POBREZA COMO EL MÁS RICO EXPERIENCIA QUE PUEDEN VENIR A UN NIÑO

Me gano la vida tratando de editar Inicio de las Damas Diario. Y debido a que el público ha sido más generosa en su aceptación de la referida revista, una participación de ese éxito, lógicamente, ha venido a mí. Por lo tanto un número de mis muy buenos lectores aprecian una opinión que a menudo he tenido la tentación de corregir, una tentación a la que ahora me 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

nosotros cuando usted no sabe la necesidad de que: A decir nosotros como, por ejemplo, en mi propio caso, debemos vivir dentro de los ingresos de mi marido de ochocientos dólares años, cuando usted nunca ha sabido lo que es vivir en menos de miles de personas. Se le ha ocurrido a usted, que nace con la cuchara de plata proverbial en la boca, que escritos teóricos es bastante frío e inútil en comparación a la lucha que tantos de real-mano-boca nosotros vivimos, día a día y año tras año - un experiencia que vosotros no sabéis? "

"Una experiencia que no se sabe de!"

Ahora, ¿Hasta qué punto la plaza de los hechos con este declaración?

Sea o no nací con la proverbial cuchara de plata en la boca, no puedo decir. Es cierto que Nací de acomodados hacer los padres. Pero cuando yo tenía seis años 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, por un hombre para tratar de "volver" a cuarenta y cinco, y en un país extraño!

Yo tenía la desventaja de no saber una palabra de el idioma Inglés. Fui a una escuela pública y aprendido lo que pude. Y trozos dispersos que eran! Los chicos eran crueles, como los niños son. Los profesores eran , maestros como cansados impacientes son.

Mi padre no pudo encontrar su lugar en el mundo. Mi madre, que siempre había tenido sirvientes a su entera y llamada, se enfrentó a los problemas de limpieza que Nunca había aprendido ni ha enseñado. Y no había dinero.

Así, después de las horas de clase, mi hermano y yo fuimos casa, pero no para jugar. Después de la escuela horas destinadas para nosotros

para ayudar a una madre que todos los días se hizo más frágil bajo el grava que no podía llevar. No por día, pero para años, los dos muchachos se levantaron en el invierno frío y gris amanecer, cuando las camas se sienten tan cálida a la creciente muchachos, y tamizado de las cenizas de carbón de la del día ante el fuego para un bulto extraviado o dos de carbón sin quemar, y con lo que teníamos o podría encontrar que hicimos el fuego y calentado la habitación. Entonces nos pusimos en la mesa para la escaso desayuno, fue a la escuela, y justo después de escuela nos lavamos los platos, barrer y fregado el plantas. Vivir en una vivienda de tres familias, cada tercer semana significaba que todo el fregado tres vuelos de escaleras desde el tercer piso al primero, así como el umbrales y la acera. Esta última obra fue el más difícil, porque nosotros hicimos los sábados, con el chicos del barrio en busca de no muy amablemente, así que lo hicimos con el eco de la grieta de la pelota y bat en el lote contiguo!

Por la noche, cuando los otros niños podían sentarse por la lámpara o estudiar sus lecciones, nosotros, los dos muchachos salieron con una canasta y recogió la madera y el carbón en el lotes colindantes, o fue tras la docena de piezas de carbón izquierda de la tonelada de carbón puesto en esa tarde por uno de los vecinos, con el punto fijo con avidez en mente por uno de nosotros durante el día, con la esperanza de que el hombre quien llevó en el carbón podría no ser demasiado cuidadoso en recoger los bultos perdidos!

"Una experiencia que no se sabe de!" ¿No lo hago?

A los diez años de edad que conseguí mi primer trabajo, el lavado de la ventanas de la tienda de un panadero a cincuenta centavos a la semana. En una o dos semanas se me permitió vender pan y pasteles detrás del mostrador después del horario escolar para un dólar al semana - repartiendo pasteles recién horneados y cálido, de-

NUESTROS DUDAS ARE
A

TRAIDORES Y

HAZ QUE PIERDA LA EE.UU.

BUENO WE OFT

PODRÍA WIN POR

TEMOR A

INTENTO.

-Shakespeare.

pan licious olor, cuando apenas tenía miga
pasó mi boca ese día!

Luego, el sábado por la mañana me serví una ruta para un
semanario, y vendido mi restante en el
calle. Significaba sesenta-setenta centavos para que
día de trabajo.

Yo vivía en Brooklyn, Nueva York, y el jefe
los medios de transporte a Coney Island en ese momento
Era el coche de caballos. Cerca de donde vivíamos los coches haría
dejar de beber a los caballos, los hombres saltar y
tomar un trago de agua, pero las mujeres no tenían medios de
saciar su sed. Al ver esta falta conseguí un cubo,
lo llenó con agua y un poco de hielo, y, con un vaso,
saltado en cada vehículo el sábado por la tarde y todo el día
Domingo, y vendió mis mercancías a un centavo de una copa. Y
cuando la competencia llegó, como lo hizo muy rápidamente 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 dos centavos
un vaso, y el domingo significó cinco dólares para mí.

Luego, a su vez, me convertí en un periodista durante la
tardes, un niño de la oficina día a veces, y aprendido
estenografía a medianoche.

Mi corresponsal dice que mantiene a su familia de
marido y su hijo en ochocientos dólares al año, y
dice que yo nunca he sabido lo que eso significa. Apoyé
una familia de tres en seis dólares y veinticinco centavos
una semana-menos de la mitad de su ingreso anual. ¿Cuándo
mi hermano y yo, en conjunto, trajeron ochocientos
dólares al año nos sentimos ricos!

He por primera vez entrado en estos detalles en
imprimir para que puedan "conocer, de primera mano, que el
editor del diario casero de las señoras 'no es un teórico

cuando escribe o imprime los artículos que tratan de predicar economía o que reflejan una lucha cuerpo a cuerpo en una pequeña o un ingreso invisibles. No hay una sola paso, ni un centímetro, en el camino de la pobreza directa que no saben o no han experimentado. Y, teniendo experimentado cada pensamiento, cada sentimiento y cada dificultades que vienen a aquellos que viajan por ese camino, yo digo hoy que me regocijo con cada chico que va por la misma experiencia.

Tampoco estoy descontando u olvidar un solo punzada de las dificultades agudas que significa esta lucha. Yo no lo haría de cambio de hoy mis años de la más aguda dificultades que un niño puede saber o pasar a través de cualquier experiencia única que podría haber venido a mí. Sé lo que significa ganar - no es un dólar, pero para ganar dos centavos. Sé que el valor del dinero que pude tener aprendido o se sabe de ninguna otra manera. Que podría tener sido entrenados por mi vida-trabajo de ninguna manera más segura. Pude no han llegado a una comprensión más verdadera de lo que medios para hacer frente a un día sin un centavo en la mano, no una hogaza de pan en la alacena, no un pedazo de leña leña para el fuego - sin nada que comer, y luego ser un muchacho con el hambre de nueve y diez años, con una madre débil y desanimado!

"Una experiencia que no se sabe de!" ¿No lo hago?

Y sin embargo, me alegro por la experiencia, y lo repito: Envidio a cada niño que se encuentra en ese estado y va a través de él. Pero - y aquí es el eje de mi fuerte creencia en la pobreza como una bendición disimulada a un chico - Creo en la pobreza como condición para experimentar, para ir a través, y luego salir de: no como condición para permanecer adentro "Todo eso está muy bien", dirán algunos; "fácil lo suficiente como para decir, pero ¿cómo se puede salir de ella?" "Nadie

sin duda puede decirle a otro que. Nadie me lo dijo. No dos personas pueden encontrar la misma salida. Cada uno debe encontrar el camino por sí mismo. Eso depende del niño. Yo estaba decidido a salir de la pobreza, porque mi madre no nació en ella, no pudo soportarlo y lo hizo no pertenecen a ella. Esto me dio la primera esencial: un propósito. Entonces retrocedí el propósito con esfuerzo y voluntad de trabajar y de trabajar en cualquier cosa que se a mi manera, no importa de qué se trataba, en tanto que significaba "El camino de salida." Yo no escoger y elegir, yo tomé lo vino y lo hizo de la mejor manera que sabía, y cuando No me gustaba lo que estaba haciendo yo todavía hice bien mientras yo estaba haciendo, pero yo vi a él que yo no lo hice cualquier más de lo que tenía que hacerlo. Usé cada peldaño en la escalera como un peldaño a la anterior. Significaba esfuerzo, pero del 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 que a un niño, por lo que se quemará en él, como la voluntad pobreza.

Es por eso que creo firmemente en la pobreza, la bendición más grande en el camino de la más profunda y más completa experiencia que puede llegar a un chico. Pero, como lo repito: siempre como condición para work de, no para permanecer adentro

Antes de que pueda desarrollar el hábito de la perfecta auto-
Puedes controlar deben entender la necesidad real de este calidad. También, usted debe entender las ventajas que el auto-control proporciona aquellos que han aprendido la forma de ejercerlo.

Al desarrollar el autocontrol a desarrollar, también, otras cualidades que se sumarán a su poder personal.

Entre otras leyes que están disponibles para la persona quien ejerce el control de sí mismo es la ley del talión.

Usted sabe lo que significa "tomar represalias" medios!

En el sentido de que estamos utilizando aquí que significa "Retorno igual por igual", y no simplemente para vengarse o para buscar venganza, como comúnmente se entiende por el uso de este palabra.

Si hago que una lesión que tomar represalias en un primer momento oportunidad. Si yo digo las cosas injustas sobre usted, usted represalias en especie, incluso en mayor medida!

Por otro lado, si hago un favor se quiere reciprocidad incluso en mayor medida de lo posible.

A través del uso adecuado de esta ley te puedo conseguir para hacer lo que quiero que hagas. Si yo te quiero me disgusta y para prestar su influencia hacia me dañe, puedo conseguir este resultado por infligiendo sobre ti el tipo de tratamiento que quiero que imponer sobre mí a través de la venganza.

Si quiero tu respeto, su amistad y su cooperación que puedo conseguir estos por extendiendo mi la amistad y la cooperación.

En estas declaraciones Sé que estamos juntos. Usted puede comparar estas declaraciones con su propio experimenta y verás qué bien que armonizar.

¿Cuántas veces has escuchado la frase: "¡Qué personalidad maravillosa que esa persona tiene. "¿Con qué frecuencia ¿has conocido a personas cuyas personalidades que codiciado?

El hombre que te atrae hacia él a través de su personalidad agradable es más que haciendo uso de la Ley atracción de Armoniosa, o la ley del talión, ambos de los cuales, cuando se analiza, significa que "los iguales se atraen así como ".

Si vas a estudiar, entender y hacer inteligente uso de la ley del talión que será un eficiente y vendedor exitoso. Cuando haya dominado este ley simple y aprendido a usarlo usted tendrá aprendido todo lo que se puede aprender sobre el arte de vender.

El primero y probablemente el más importante paso para deben adoptarse en el dominio de esta ley es la de cultivar completa autocontrol. Usted debe aprender a tomar todo tipo de castigo y abuso sin tomar represalias en especie. Este auto-control es una parte del precio que debe pagar por el dominio de la ley del talión.

Cuando una persona enojada comienza en vilipendiar y abuso que, justa o injustamente, sólo recuerda que si represalias de una manera como si están siendo atraídos a nivel mental de esa persona, por lo tanto, esa persona es dominando usted!

Por otro lado, si usted se niega a enojarse, si no conserva su propia compostura y mantener la calma y sereno conservar todas las facultades ordinarias a través de que a la razón. Se toma el resto de compañeros por sorpresa. Usted responder con un arma con el uso de que no es familiar, por lo tanto usted puede fácilmente dominarlo.

Los iguales se atraen! Allí nadie está negando esto!

Literalmente hablando, cada persona con la que entrar en contacto es un espejo mental en el que es posible que vea un reflejo perfecto de su propio mentales actitud.

Como ejemplo de la aplicación directa de la Ley de La represalia, citemos una experiencia que recientemente tenido con mis dos niños pequeños, Napoleón Júnior y James.

Vale la pena recordar
que el cliente es el más
importante factor en cualquier
negocio. Si no lo crees,
tratar de seguir adelante sin él
por un tiempo.

Nos quedamos en el camino al parque para alimentar a las aves y ardillas. Napoleón menor había comprado una bolsa de cacahuets y James habían comprado una caja de "Crackerjack." James tomó una noción de probar los cacahuets. Sin pedir permiso se estiró e hizo una apropiación para la bolsa. Se perdió y Napoleón júnior "Represalias" con el puño izquierdo que aterrizó en lugar enérgicamente en la mandíbula de James.

Le dije a James: "Ahora, ¿ven aquí, hijo, no lo hiciste ir sobre cómo obtener los cacahuets de la forma correcta. Te voy a enseñar cómo obtenerlos. "Todo sucedió tan rápidamente que yo no tenía la menor idea de cuando hablé lo que yo iba a sugerir a James, pero me entrené para tiempo para analizar la incidencia y elaborar un mejor A propósito, si cabe, que la adoptada por él.

Entonces pensé en los experimentos que habíamos estado decisiones en relación con la ley del tali3n, por lo que dijo a James: "Abre la caja de` Crackerjack 'y ofrecer a su hermano pequeño a algunos y ver qué pasa ". Después de un considerable persuasi3n Le convencí para hacer esto. Entonces sucedió algo notable - un pasa hacia fuera de los cuales he aprendido la lecci3n más importante en el arte de vender! Antes de Napole3n tocaría el "Crackerjack" él insistido en verter algunos de sus cacahuets en lames ' bolsillo del abrigo. Él "se desquitó en clase!" Fuera de este experimento sencillo con dos niños pequeños que aprendió más sobre el arte de la gesti3n de los mismos que pudiera tener aprendido en cualquier otra forma. Por cierto, mis hijos son empezando a aprender a manipular esta Ley de Las represalias que les ahorra muchos una batalla cuerpo a cuerpo.

Ninguno de nosotros ha avanzado mucho más allá de Napole3n Junior y James en cuanto a la operaci3n y la influencia

de la ley del talión se refiere. Somos todos apenas hijos mayores de edad y los que afecte fácilmente a través de este principio. La costumbre de "tomar represalias en especie" es tan universalmente practicado entre nosotros que podemos adecuadamente llamar a este hábito la ley del talión. Si una persona nos presenta con un regalo que nunca sentimos satisfechos hasta que han "tomado represalias" con algo tan bueno o mejor que el que recibimos. Si una persona habla bien nosotros aumentamos nuestra admiración por esa persona, y nosotros "represalias" a cambio!

A través del principio de represalia que podamos realmente convertir nuestros enemigos en amigos leales. Si tener un enemigo al que desea convertir en un amigo usted puede probar la verdad de esta afirmación si se quiere olvidar que peligroso colgante piedra de molino alrededor de su cuello, lo que llamamos el "orgullo" (terquedad). Hacer un hábito de hablar a este enemigo con inusual cordialidad. Salir de tu manera de favorecer en cada manera posible. Él puede parecer un bien al principio, pero poco a poco se dará paso a su influencia y "Tomar represalias en clase!" El más caliente de carbones de fuego nunca acumulado sobre la cabeza de alguien que ha hecho mal usted es las brasas de la bondad humana.

Una mañana de agosto de 1863, un joven clérigo fue llamado a salir de la cama en un hotel en Lawrence, Kansas. El hombre que lo llamó fue una de Quantrell de guerrillas, y quería que se diera prisa las escaleras y ser fusilados. En toda la frontera las personas esa mañana eran ser asesinado. Una banda de asaltantes había montado a principios de para perpetrar la masacre de Lawrence.

El guerrillero que llama el clérigo era impaciente. Este último, cuando esté completamente despierto, se horrorizó por lo que vio pasando a través de su ventana. Como él

bajó la guerrilla exigía su reloj y dinero, y luego quería saber si era un abolicionista. El clérigo estaba temblando. Pero él decidió que si iba a morir allí mismo lo haría no sea con una mentira en los labios. Así que le dijo que él era, y el seguimiento de la admisión con una observación que inmediatamente convertido todo el asunto en otro canal.

Él y la guerrilla se sentó en el porche, mientras que personas estaban siendo asesinados por el pueblo, y tenía un larga conversación. Duró hasta los asaltantes estaban dispuestos a irse. Cuando la guerrilla del clérigo montado a unirse sus confederados era estrictamente a la defensiva. Él devolvió los objetos de valor de la Nueva Inglaterra, pidió disculpas por molestarlo y pidió que se pensaba de bien.

Ese clérigo vivió muchos años después de la Masacre de Lawrence. ¿Qué le dijo a la guerrilla? ¿Qué había en su personalidad que llevó a este último sentarse a hablar? Lo qué hablaron?

"¿Eres un abolicionista Yankee?" la guerrilla tenía preguntó. "Sí, lo soy", fue la respuesta, "y usted lo sabe muy así que usted debe estar avergonzado de lo que está haciendo "

Esto atrajo el asunto directamente a una cuestión moral. Lo traído a la guerrilla hasta rotundamente. El clérigo era sólo un mozalbete junto a este rufián frontera experimentado. Pero él lanzó una carga de la prueba moral en el raider, y en un momento en que el último estaba tratando de demostrar que podría ser un mejor compañero de las circunstancias parecería indicar.

Después de despertar de este nuevo inglés para matar a él en cuenta de su política, que pasó veinte minutos en el estrado tratando de demostrar una coartada. Entró en

su historia personal en longitud. Explicó asuntos desde el momento en que él había sido un poco chico duro que no quiso decir sus oraciones, y se convirtió en bastante sentimental al recordar cómo una cosa había llevado a otro, y que a algo peor, hasta que - bueno, allí estaba, y "un poderoso mal negocio para estar, . pardner "Su última petición en montar lejos fue:" Ahora, pardner, no pensar demasiado de mí, ¿quieres? "

El clérigo hizo uso de Nueva Inglaterra de la Ley de represalias, ya que sabía que en ese momento o no. Imagínese lo que hubiera pasado si hubiera llegado planta baja con un revólver en la mano y comenzó a cumplir con 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 no se conocía al bandolero.

¿Por qué es que cuando una vez un hombre comienza a hacer dinero todo el mundo parece fantástico de una vía a su puerta?

Tome cualquier persona que usted sabe que le gusta el éxito financiero y él te dirá que está siendo constantemente buscado, y que las oportunidades de hacer dinero constantemente están siendo instados sobre él!

"A él se le dará al que tiene, mas para el que no tiene, se le quitará aun lo que el baño "

Esta cita de la Biblia usa para parecer ridículo para mí, sin embargo, cuán cierto es cuando se reduce a su significado concreto.

Sí, "le será dado al que tiene!" Si él Fracaso "hath", la falta de confianza en sí mismo, el odio o la falta de autocontrol, que le serán entregados estas cualidades en aún mayor abundancia! Pero, si "tiene" el éxito, autoconfianza, autocontrol, paciencia, persistencia y

determinación, para él, será estas cualidades aumentado!

A veces puede ser necesario para cumplir con la fuerza vigor hasta que dominar a nuestro oponente o adversario, pero mientras que él está abajo es un espléndido tiempo para completar la "represalia" llevándolo de la mano y mostrándole una mejor manera de resolver los conflictos.

Los iguales se atraen! Alemania trató de bañarla espada en la sangre humana, en una aventura despiadada de conquista. Como resultado, ella ha llamado la "represalia en tipo "de la mayor parte del mundo civilizado.

Es para que usted pueda decidir lo que usted quiere que su compañero los hombres a hacer y es para que usted consiga que lo hagan a través de la ley del talión!

"La economía divina es automático y muy simple: sólo lo que damos recibimos ".

¿Qué tan cierto es que "recibimos sólo lo que nos dar "! No es lo que deseamos para lo que viene de nuevo a nosotros, sino 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 éxito real para que a esforzarse.

RESUMEN

En esta lección hemos aprendido un gran principio - probablemente el principio importante más importante de psicología! Hemos aprendido que nuestros pensamientos y acciones hacia los demás parecerse a un imán eléctrico que atrae a nosotros el mismo tipo de pensamiento y la mismo tipo de acción que nosotros mismos, creamos.

Hemos aprendido que "lo semejante atrae a lo semejante", ya sea en el pensamiento o en la expresión del pensamiento a través del cuerpo

La BUENO HEARTY

RISA IS WORTH

TEN MIL

"Gemidos" Y La

MILLONES "Suspiros" EN

CUALQ MERCADO EN
UIER

TIERRA.

acción. Hemos aprendido que la mente humana responde, en especie, a lo que el pensamiento impresiones que recibe. Hemos aprendido que la mente humana se parece a la madre tierra en la que va a reproducir un cultivo de la acción muscular que corresponde, en especie, a la impresiones sensoriales plantaron en ella. Hemos aprendido que la bondad engendra bondad y la crueldad y injusticia engendra crueldad y la injusticia.

Hemos aprendido que nuestras acciones hacia los demás, ya sea de la bondad o crueldad, la justicia o injusticia, vuelve a nosotros, incluso en una medida más grande! Hemos aprendido que la mente humana responde en tipo, para todas las impresiones sensoriales que recibe, por lo tanto, sabemos lo que debemos hacer para influir en cualquier deseada acción sobre la parte de otro. Hemos aprendido que "Orgullo" y "terquedad" deben cepillar lejos antes de que podamos hacer uso de la ley del talión en un manera constructiva. No hemos aprendido lo que la Ley medios de represalia, pero hemos aprendido cómo funciona y lo que va a hacer; Por lo tanto, sólo nos queda para hacer un uso inteligente de este gran principio.

.....

Ahora ya está listo para proceder con la Lección Nueve, donde encontrará otras leyes que armonizan perfectamente con los que se describen en esta lección sobre la Libre de control.

Requerirá la clase más fuerte de autocontrol para permitir al principiante a aplicar el importante ley de la próxima lección, en el hábito de hacer más de lo pagado, pero experiencia mostrará que el desarrollo de tales el control es más que justificado por los resultados cada vez más de tal disciplina.

Si usted son exitoso

recordar que en alguna parte,

en algún alguien dio
momento,

que un ascensor o una idea que

comenzado usted en la derecho

dirección. Recuerde, también,

que está en deuda con la vida

hasta que usted ayuda a otros menos

afortunado persona, sólo como

que fueron ayudados.

LA EVOLUCIÓN DE LA TRANSPORTE

Una Visita Abierta por la lección con el autor



Nada es permanente excepto el cambio. Vida se asemeja a un gran caleidoscopio ante el cual Tiempo es siempre cambiante, cambiando y reordenando tanto la puesta en escena y los jugadores. Nuevos amigos son constantemente reemplazando el antiguo. 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 una criminal y un santo, según la wh asto expediency of the moment wi ich llassert en sí. La honestidad y la deshonestidad son en gran medida asuntos del punto de vista 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 todo raza humana. No hay sino un verdadero logro, y que es la capacidad de pensar con precisión. Nos movemos con la procesión, o detrás de él, pero nosotros no se puede estar quieto.

Nada es permanente excepto el cambio!

En la foto de arriba puedes ver la prueba de que la ley de evolución está llevando a cabo mejoras en los métodos

métodos de viaje. Recuerde, al estudiar esta imagen, que todos estos cambios se llevaron a cabo por primera vez en la mente de los hombres.

En el extremo izquierdo se ve el primer método crudo de transporte. El hombre no estaba satisfecho con esta lenta proceso. Esas dos pequeñas palabras "no satisfecho", tienen sido el punto de partida de todo progreso. Piense ellos a medida que lee este artículo.

A continuación, en la imagen, se ve la historia de paso a paso, el transporte, el cerebro de que el hombre comenzó a expandirse. Fue un gran paso hacia adelante cuando el hombre descubierto la manera de enganchar un becerro en un carro y de ese modo escapar del duro trabajo de tirar de la carga. Eso fue utilidad práctica. Pero, cuando la diligencia era marcó el comienzo en el uso que era a la vez la utilidad y estilo. Todavía hombre "no estaba satisfecho", y esta insatisfacción creado la locomotora crudo que se ve en la imagen.

Ahora todos estos métodos de viaje han sido discarded except in certain uncivilized (o uncommercialized) partes del mundo. El hombre dibujo del carro, el buey dibujo del carro, el diligencia y la locomotora crudo todos pertenecen a las edades que han pasado.

A la derecha puedes ver los métodos de transporte de el presente. Compararlos con los del pasado y usted puede tener una idea clara de la enorme expansión que ha tenido lugar en el cerebro y la mente del hombre. El hombre ahora se mueve sobre más rápidamente que en el pasado. Desde el primer tipo de locomotora no ha sido desarrollado una máquina de gran alcance capaz de transportar una cientos de coches de carga, en comparación con el pequeño coche ligero que puede extraerse con el original. Automóviles que viajan a la velocidad de setenta y cinco

kilómetros por hora ya son tan comunes como eran los dos-carros de ruedas en épocas pasadas. Mo reover, están dentro de la medio de todos los que las quieren.

Y todavía la mente del hombre "no satisfecho". Viajes en la tierra era demasiado lento. Volviendo los ojos hacia arriba que vieron los pájaros volando alto en los elementos y llegó a ser "determinado" para superarlos. Estudie, también, la palabra "determinado", por lo que el hombre se convierte en 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 un centenar de cincuenta millas una hora.

No sólo se ha hecho hombre al aire llevárselo a velocidad increíblemente rápida, pero ha aprovechado el éter y lo hizo llevar a sus palabras todo el camino alrededor de la la tierra en la parte fraccionaria de un segundo.

.....

Nos hemos estado describiendo el pasado y el PRESENTE!

En la parte inferior de la imagen podemos ver la siguiente un paso adelante que el hombre tendrá en métodos de viaje, un máquina que va a volar en el aire, se ejecutan en el suelo y nadar en el agua, según el criterio del hombre.

El propósito de este ensayo y la imagen en la superior de la página es proporcionar alimento para el pensamiento!

Cualquier influencia que hace que uno piense causas uno, también, a crecer más fuerte mentalmente. Mind estimulantes son esenciales para el crecimiento. Desde los días del hombre-carro tirado a los actuales días de aire Maestría el único progreso que cualquier hombre ha hecho ha sido el resultado de alguna influencia que estimula su mente a una mayor que la acción normal.

Los dos grandes influencias principales que causan la mente del hombre para crecer son la urgencia de la necesidad y la instar del deseo de crear. Algunas mentes se desarrollan sólo tras haber superado el fracaso y la derrota y la otra las formas de castigo que les despiertan a una mayor acción. Otras mentes se marchitan y mueren bajo castigo, sino crecer hasta alturas increíbles cuando dado la oportunidad de utilizar su imaginación fuerzas de una manera creativa.

Study the picture of the evolution of
transporte y se dará cuenta de un excelente
hecho digno de recordar, a saber, que toda la historia
ha sido una de desarrollo y progreso que
surgió de la necesidad. El período de toda descrito en
la imagen 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
tanto 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 deseo de que se
conducir la mente del hombre y sigue a alturas aún
inimaginables.

Es una larga distancia desde los días del hombre-
carro tirado hasta el presente, en que el hombre ha aprovechado el
rayo de las nubes y la hizo girar la maquinaria
que va a realizar la mayor cantidad de servicios en un minuto hasta diez
mil hombres podrían realizar en un día. Pero, si el
la distancia es desde hace tiempo el desarrollo de la mente humana
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 métodos de transporte han creado otros problemas para el hombre de mente para resolver. El automóvil condujo al hombre a construir mejores carreteras y más de ellos. El automóvil y el veloz locomotora, combinados, han creado peligroso cruces que cobran miles de vidas cada año. La mente del hombre debe ahora responder a la urgencia de "Necesidad" y cumplir con esta emergencia.

Mantenga este ensayo y recordar esta profecía:

Dentro de cinco años, cada cruce de ferrocarril en el país se verá ampliamente protegida contra automóvil accidentes, y, el automóvil, en sí, se manipular el sistema que va a hacer el protector; un sistema que será infalible y eficaz, un sistema que se funciona si el conductor del automóvil está dormido o despierto, borracho o sobrio.

Venga, ahora, por un breve vistazo a la maquinaria de la imaginación del hombre, ya que funciona bajo la estimulante del deseo de crear.

Un hombre imaginativo, tal vez algún compañero que nunca hizo nada de nota y que nunca va a hacer nada vale la pena, mientras que otra vez; creará un sistema de protección cruce de ferrocarril que será operado por el peso del automóvil que pasa. Dentro de la distancia requerida desde el cruce de una plataforma similar a la plataforma de una gran escala de mercancías abarcará un sección entera de la calzada. Tan pronto como un automóvil monta esta plataforma el peso de la máquina bajará una puerta, sonará un gong y parpadeará de color rojo luz delante de los automovilistas. La puerta se elevará en un minutos, permitiendo que el conductor pase por encima de la pista, obligándolo así a "parar, mirar y escuchar."

Si usted tiene una mente muy imaginativa es posible que

ser el que va a crear este sistema y recoger el
las regalías de su venta.

Para ser prácticos a la mente imaginativa debe ser al.
maneras en la alarma para los medios de desviar
perder el movimiento y la energía en los canales útiles. Más
los automóviles son demasiado pesados en comparación con la
carga que llevan. Este peso se puede utilizar al hacer
que proporciona al conductor con cruce de ferrocarril
protección.

Recuerde que el propósito de este ensayo es dar
que sólo la semilla de la sugestión, no el final
producto de una invención listo para configurar y hacer
servicio. El valor para usted, de esta sugerencia, se encuentra en
la posibilidad de que pensé que te podría dedicar a
que, desarrollando y expandiendo su propia mente.

Estudie a ti mismo y saber a cuál de los dos
grandes impulsos importantes a la acción de su mente responde más
naturalmente - la urgencia de la necesidad o el deseo de
crear. Si usted tiene hijos, estudiarlos y determinar
a cuál de estos dos motivos que responden más
naturalmente. Millones de niños han tenido su
imaginación empequeñecido y retrasados por los padres que
eliminado lo más posible de la urgencia de la necesidad.
Por "lo que es fácil" para su niño puede ser
privando al mundo de un genio. Tenga en cuenta el hecho de
que la mayoría de los avances que el hombre ha hecho llegaron 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 sea encontrado en la calle.

La ley de la evolución es siempre y en todas partes a la trabajo, cambiante, derribar y reconstruir cada elemento material en la tierra y en todo el universo. Pueblos, ciudades y comunidades son en proceso de cambio constante. Volver al lugar donde vivió hace veinte años, y lo harás reconocer ni el lugar ni el pueblo. Nuevas caras se han hecho su aparición. Las caras de siempre se han cambiado. Los nuevos edificios se han tomado el lugar de lo viejo. Todo va a aparecer de manera diferente porque todo será diferente.

La mente humana es también objeto de constante cambiar. Si esto no fuera cierto que nunca crecería más allá de la edad del niño-mente. Cada siete años, la mente de una persona normal se vuelve notablemente desarrollado y ampliado. Es durante estos periódica cambios de la mente que los malos hábitos pueden ser dejados fuera y mejores hábitos cultivados. Suerte para el ser humano siendo que su mente se encuentra en un continuo proceso de cambio ordenado.

La mente que es impulsado por el impulso de la necesidad, o por amor a crear, se desarrolla más rápidamente que 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 ella tiene venir cada máquina hecha por el hombre y cada artificial objeto.

Detrás de las grandes industrias y ferrocarriles y casas bancarias y empresas comerciales es el todo-poderosa fuerza de la imaginación!

Forzar tu mente para pensar! Proceder por
la combinación de las viejas ideas en nuevos planes. Cada gran
invención y todos los negocios pendientes o industrial
logro que puede asignar un nombre es, en último análisis,
pero la aplicación de una combinación de planes y
las ideas que se han utilizado antes, en alguna otra
manera.

"Regreso del martillo paliza
Por la cual se forja el acero,
Volver de clamor del taller
El buscador puede encontrar el pensamiento;
La idea de que es cada vez Maestro
De hierro y el vapor y el acero,
Que se eleva por encima de los desastres
Y pisotea debajo del talón.

"El esclavo puede preocuparse y jugar
O el trabajo con golpes lujuriosos,
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 parte y el todo,
Tienes que ir a los cerebros de la mano de obra,
Lo que da a la obra un alma.

"Detrás del zumbido del motor,
Atrás de las campanas que suenan,
Parte posterior de la batería de que el martillo,
Atrás de las grúas que se mueven,
No es el ojo el que los analiza,
Mirando a través del estrés y la tensión,
No es la mente que les planea -
Parte posterior de la fuerza física, el cerebro.

"Poder de la caldera rugiente,
La fuerza de empuje del motor,
Fuerza del explotado, sudoración,
En gran medida en estos confiamos;
Pero volvamos de ellos se destaca 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 vuelven y
leer este ensayo de nuevo y se dará cuenta de cuánto
más se va a obtener de ella de lo que hizo en la primera lectura.
TIEMPO da la ley de la evolución de una oportunidad de ampliar
tu mente para que pueda ver y entender más.

TENGO TODAVIA ESTAMOS

El primer hombre que

Ascendió a MUY

MUCHO QUE NO TENÍA

El hábito de hacer

MÁS CORAJE A

ASUMIR RESPON-

Sabilidad por los suyos

ERRORES SIN

Ser acusado.

LA LEY DE ÉXITO

EN DIECISEIS LECCIONES

La enseñanza, por primera vez en el
Historia del Mundo, el Verdadero Philos-
ophy sobre la que todo el Éxito Personal
se construye.



POR
Napoleón Hill



1928

PUBLICADO POR
EI PRENSA RALSTON UNIVERSIDAD
Meriden, CONN.

Copyright , 1928, POR
Napoleón Hill

Impreso en U.S.A

Lección Nueve

HABITO DE HACER MAS QUE PAGÓ POR



Hay diez puntos débiles
contra la que la mayoría de nosotros
deben protegernos. Uno
de estos es la hábito de
tratando de cosechar antes de que
han sembrado, y el otro
nueve están todos envueltos en
la práctica de crear
coartadas a cubierta cada
error cometido.

LA LEY DEL ÉXITO

Lección Nueve

HABITO DE HACER MAS DE PAGADO POR

"Usted puede hacerlo si usted cree que puede!"

TI puede parecer una salida del tema de este 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, usted podría estar listo a aceptar que el tema del amor no podría haber sido omitido sin perjudicar el valor de la lección.

La palabra "amor" se utiliza aquí en un omnímota sentido!

Hay muchos objetos, los motivos y las personas que despertar nuestro amor-naturaleza. Hay algunos trabajos que no nos gusta, algunos que nos gusta moderadamente, y, bajo ciertas condiciones, puede haber ser un trabajo que realmente nos encanta!

Los grandes artistas, por ejemplo, por lo general les encanta su trabajo. El obrero día, por otro lado, 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 no le gustaba, o incluso odiado.

Cuando participan en el trabajo que ama, un hombre puede mano de obra para un increíblemente largo periodo 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 en gran medida del grado en que a él le gusta, le disgusta o ama lo que él está haciendo.

Estamos aquí poniendo los cimientos, como voluntad de Por supuesto observar, por la declaración de uno de los más leyes importantes de esta filosofía, a saber.:

Un hombre es más eficiente y será más rápida y éxito fácilmente cuando realizan trabajos que él ama, o trabajo que realiza en nombre de una persona a quien que ama.

Cada vez que el elemento del amor entra en cualquier tarea que uno realiza, la calidad del trabajo se convierte en inmediatamente mejoró y la cantidad aumentó, sin un aumento correspondiente en la fatiga causada por el trabajo.

Hace algunos años un grupo de socialistas, o tal vez ellos mismos se llamaban "cooperadores", organizó una colonia de Luisiana, compró varios cientos de acres de las tierras agrícolas, y comenzó a trabajar en un ideal que ellos creían que les daría una mayor felicidad en vida y menos de las preocupaciones a través de un sistema que siempre y cuando cada persona con el trabajo en la clase de trabajo que le gusta mejor.

Su idea era que pagar ningún salario a cualquiera. Cada persona hizo el trabajo que más le gustaba, o aquello por lo que podría ser mejor equipada, y los productos de su trabajos combinados pasaron a ser 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 papel

Un caballero sueco de Minnesota se unió a la colonia, y, a petición propia fue puesto en el trabajo en la planta de impresión. Muy pronto, se quejó de que él no le gustaba el trabajo, por lo que se cambió y se puso a trabajar en la granja, la operación de un tractor. Dos días de esto era todo lo que podía soportar, por lo que solicitó de nuevo una transferir, y fue asignado a la lechería. Él no podía se lleva 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 le gusta ninguno de ellos. Había empezado a parecer que no encajaba con la idea cooperativa de vida, y fue a punto de retirarse cuando alguien le pasó a pensar en un trabajo que aún no había probado - en la planta de ladrillos, por lo que se le dio una carretilla y poner a trabajar de rueda ladrillos de los hornos y de apilamiento en pilas, en el patio de ladrillo. El tiempo de un semana pasó y no hay queja fue registrado por él. Cuando se le preguntó si le gustaba su trabajo él respondió: "Esta prohibición Chust el trabajo que me gusta."

Imagínese alguien prefiriendo un trabajo que rueda ladrillos! Sin embargo, ese trabajo adecuado naturaleza del sueco, que trabajado solo, en una tarea que requería ningún pensamiento, y se coloca sobre él ninguna responsabilidad, que era justo lo que quería.

Él se mantuvo en el puesto hasta que todos los ladrillos tenían sido rodado y apilado, entonces se retiró de la colonia, porque no había más trabajo de ladrillo para ser hecho. "La prohibición de trabajo agradable tranquila terminó, así que tire puedo prohibir volver a Minney tan empate ", y de nuevo a " Minney-tan-empate "se fue!

Cuando un hombre se dedica a un trabajo que le encanta es ninguna dificultad para que él haga más trabajo y mejor trabajo de aquello para lo que se paga, y por esta misma razón cada hombre debe a sí mismo para hacer su mejor esfuerzo para encontrar la tipo de trabajo que más le gusta.

Tengo todo el derecho de ofrecer este asesoramiento a los estudiantes de esta filosofía, por la razón que tengo seguido, yo mismo, y sin razón para arrepentirse de haber hecho.

Esto parece ser un lugar apropiado para inyectar una poco de historia personal sobre el autor y la Ley de la filosofía de éxito, el propósito de los cuales es mostrar que el trabajo realizado en un espíritu de amor por el bien de la mano de obra, en sí, nunca ha sido y nunca se perderá.

Toda esta lección está dedicada a la oferta de evidencia de que realmente vale la pena hacer más servicio y Se presta un mejor servicio que uno va a representar. Qué esfuerzo inútil y vacía esto sería si el autor No había, él mismo, practica esta regla el tiempo suficiente para ser capaz de decir exactamente cómo funciona.

Durante más de un cuarto de siglo, he sido dedicada a la obra de amor de la que este la filosofía se ha desarrollado, y estoy perfectamente sincero cuando repito lo que ya he dicho en este curso en otros lugares, que se me ha pagado con creces para mis trabajos, por el placer que he tenido ya que fui junto, aunque he recibido nada más.

Mis trabajos en esta filosofía hizo necesario, Hace muchos años, para mí elegir entre inmediata retornos monetarios, que podría haber disfrutado por dirigir mis esfuerzos a lo largo de líneas puramente comerciales, y la remuneración que viene en años posteriores, y que

está representado 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 cuentan con el apoyo, en su elección, de su amigos más cercanos y familiares.

La lucha contra las sugerencias negativas de familiares y familiares ha requerido una proporción alarmante de mi energías, durante los años que he estado involucrados en trabajo de investigación con el propósito de reunir, organizar, clasificar y probar el material que se ha invertido en este curso.

Estas referencias personales se hacen únicamente con el propósito de mostrar a los estudiantes de esta filosofía que rara vez, o nunca, se puede esperar para participar en la funcionan mejor que uno ama sin encontrar obstáculos de alguna naturaleza. En general, los principales obstáculos en el camino de una participación en el tipo de trabajo que uno ama es mejor que puede que no sea la obra que trae el mayor remuneración en el inicio.

Para compensar esta desventaja, sin embargo, el que se involucra en el tipo de trabajo que ama es en general recompensado con dos beneficios muy decidido, a saber; primero, por lo general se encuentra en este tipo de trabajo el mayor de todos recompensas, la felicidad, que no tiene precio, y en segundo lugar, su recompensa real en dinero, cuando promedió durante un tiempo de vida de esfuerzo, es generalmente mucho mayor, por la razón de que el trabajo que se lleva a cabo en un espíritu del amor es por lo general mayor en cantidad y más fino en calidad que la que se realiza únicamente para dinero.

El más vergonzoso y, quizá sin ninguna intención de falta de respeto decir, la más desastrosa opo-

HAY es no más

peligroso persona -

peligroso para ellos mismos

y para otros - que

la persona que pasa

juicio sin pre-

tendiente a conocer el

hechos.

sición a mi elección de una vida de trabajo provino de mi esposa. Esto, tal vez, le explicará por qué he hecho frecuente referencias, en muchas de las lecciones de este curso, a el hecho de que la esposa de un hombre puede o bien "hacer" o "Romper" él, de acuerdo con la medida en que ella da o retiene la cooperación y el estímulo en relación con su trabajo elegido.

Idea de mi esposa era que yo debería aceptar un asalariado posición que aseguraría un ingreso mensual regular, porque me había mostrado, por los pocos puestos asalariados que había sostenido, que tenía la capacidad comercial que debe mandar un ingreso de entre \$ 6,000.00 a \$ 10,000.00 un año sin gran esfuerzo de mi parte.

En cierto modo me vi el punto de vista de mi esposa y estaba en simpatía con él, porque teníamos joven que crece niños que vienen de quién necesitaba ropa y educación, y un salario regular, a pesar de que no eran grandes, parecía ser una necesidad.

A pesar de este argumento lógico, sin embargo, he optado por reemplazar el consejo de mi esposa. Llegó, pues, a su rescate, las fuerzas combinadas de su familia y la mía, y colectivamente me cobraron, de frente, con lo que ascendió a un comando a la derecha sobre la cara y resolver sobre una base de salario.

El estudio de otras personas puede estar bien para un hombre que tenía el tiempo para estar en este "poco rentable" manera, razonaron, pero para un joven casado con una familia en crecimiento esto parecía apenas la cosa para 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, la conocimiento de que mi elección había trabajado al menos una tem-

dificultad temporal en mi familia, en combinación con la pensaron que mis queridos amigos y parientes no eran en armonía conmigo, aumentado mucho mi trabajo.

Afortunadamente, no todos mis amigos creyeron que mi opción prudente!

Había unos pocos amigos que no sólo yo creía estaba siguiendo un curso que finalmente me traería en algún lugar cerca de la cima de la montaña de utilidad logro, pero, además de creer en mis planes, que en realidad salió de su manera de animarme a no ser batida por cualquiera de la adversidad o la la oposición de los familiares.

De este pequeño grupo de fieles que me dieron aliento en un momento en que era muy necesario, tal vez un hombre debe tener el máximo de crédito, y este hombre es Edwin C. Barnes, un socio de negocios de Thomas A. Edison.

El Sr. Barnes se interesó en mi trabajo elegido Hace casi veinte años, y se lo debo a él a estado aquí que si no hubiera sido por su fe inquebrantable en la solidez de la ley del éxito Filosofía I habría cedido a la persuasión de mis amigos y buscó el camino de menor resistencia a través del salario ruta.

Esto me habría ahorrado mucho dolor y un casi infinita cantidad de críticas, pero tendría destrozado las esperanzas de toda una vida, y al final me con toda probabilidad han perdido, también, el más fino y más deseable de todas las cosas, la felicidad! porque yo tengo sido muy feliz en mi trabajo, incluso durante el períodos en los que la remuneración que me trajo podría ser medido por nada más que una montaña de deudas que me no podía por el momento de pago.

Tal vez esto puede explicar, en cierta medida, por qué el tema de la esclavitud a través de la deuda era tan ampliamente hecho hincapié en la Lección Cuatro, en el hábito del ahorro.

Queremos que aprender la lección de "hundirse pulg"

Edwin Barnes no sólo creía en la solidez de la Ley de la filosofía del éxito, pero los suyos éxito financiero había demostrado, como lo había hecho también su estrecha relación comercial con el mayor inventor en la tierra, que tenía el derecho de hablar con autoridad sobre el tema de las leyes a través de la que el éxito puede pueden lograrse.

Empecé mi trabajo de investigación con la creencia de que éxito puede ser alcanzado, por cualquier persona con razonable inteligencia y un verdadero deseo de tener éxito, siguiendo ciertas reglas (entonces por mí desconocidos) de procedimiento. Yo quería saber cuáles eran estas reglas y cómo se podría ser aplicado.

El Sr. Barnes cree que yo. Por otra parte, se encontraba en posición de saber que los logros asombrosos de su socio, el Sr. Edison, se produjo enteramente a través de la aplicación de algunos de los principios que más tarde se pusieron a prueba y que se incluyen como parte de esta filosofía. Desde su forma de pensar que Parecía que la acumulación de dinero, disfrutando la paz de la mente y la búsqueda de la felicidad podría ser llevado por la aplicación de nunca-diferentes leyes que cualquiera podría dominar y aplicar.

Esa fue mi creencia, también. Esta creencia tiene ahora ha transformado en no simplemente una demostrable, sino una Realidad probada, como espero que todos los estudiantes de esta por supuesto tendrá razón para entender cuando el curso haya sido dominado.

Por favor tenga en cuenta que durante todos estos años de

investigación que no sólo estaba aplicando la ley cubierta por esta lección, por hacer más de lo pagado, pero, Yo iba mucho más allá de esto haciendo trabajo para que no lo hice, en el momento en que lo estaba haciendo, espero que alguna vez para recibir la paga.

Así, de años de caos, la adversidad y oposición esta filosofía fue finalmente completado y reducido a manuscritos, listos para su publicación.

Por un tiempo nada sucedió!

Estaba descansando en mis remos, por así decirlo, antes de dar el siguiente paso hacia la colocación de la filosofía en las manos de la gente que tenía razones para creer que lo haría la bienvenida.

"Dios se mueve de manera misteriosa, sus maravillas a realizar! "

Durante los primeros años de mi experiencia pensaron que estas palabras sean vacía y sin sentido, pero Ya que he modificado mi creencia considerablemente.

Fui invitado a pronunciar un discurso en Canton, Ohio. Mi llegada había sido bien publicitado y no era razón para esperar que iba a tener una gran audiencia. Para las reuniones contrarios, conflictivos son en manos de dos grandes grupos de hombres de negocios reducido mi audiencia con el número de la suerte de los "trece".

Siempre he creído que un hombre debe hacer su mejor momento, independientemente de la cantidad que recibe por su servicios, o el número de personas a las que puede estar sirviendo o la clase de personas atendidas. Fui a mi tema como aunque 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 Yo he hecho un discurso convincente que hice esa noche.

En lo más profundo de mi corazón, sin embargo, pensé que tenía fallado!

Yo no sabía hasta el día siguiente de que yo era hacer historia la noche anterior que estaba destinado a dar a la Ley de la filosofía del éxito de su primera verdadera impulso.

Uno de los hombres que se sentaron en mi público, como una de el "trece", fue el fallecido Don R. Mellet, que era a continuación, el editor del Cantón Daily News, breve referencia a los que hice en la lección introductoria de este curso.

Después de que había terminado de hablar me escabullí en el puerta de atrás y volvió a mi hotel, no queriendo frente a cualquiera de mis "trece" víctimas a 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 verle lo dejé a él para hacer la mayor parte de la conversación. Comenzó en algo así como de esta manera:

"¿Le importaría decirme toda su vida-historia, desde los días de su primera infancia en un máximo de el presente? "

Le dije que lo haría si podía soportar el carga de escuchar siempre una narración. Dijo que podría, pero antes de empezar me advirtió de no omitir el lado desfavorable.

"Lo que quiero que hagas," dijo él, "es mezclar la grasa con el magro y déjame tomar un vistazo a su muy alma, no desde su lado más favorable, sino de todo lados ".

Durante tres horas, hablé mientras Mellet escuchó!

Omití nada. Le hablé de mis luchas, de mis errores, de mis impulsos para ser deshonesto cuando el mareas de la fortuna barridos contra mí con demasiada rapidez, y de

ENTRE la otro

cosas usted intentar a

"Cut out" en su nuevo

Año de resolución,

incluir la palabra

"¡Imposible!"

mi mejor juicio que prevaleció en el final, pero sólo después de mi conciencia y yo habíamos participado en combate prolongado. Le dije lo que concebí la idea de la organización de la Ley de la filosofía del éxito, cómo me había ido sobre la recopilación de los 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 la retención de otras partes de la misma.

Después de haber terminado de Mellet, dijo: "Me gustaría preguntarle una pregunta muy personal, y espero que lo haga responder con la misma franqueza que usted haya instruido al resto de su historia. Ha acumulado ningún dinero de sus esfuerzos, y, si no, ¿sabes por qué usted tiene no? "

"¡No!" , Le contesté. "He acumulado más que experiencia y conocimientos 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 en tratando de eliminar algo de mi propia ignorancia, así que inteligente podría recopilar y organizar los datos que han entrado en la Ley de la filosofía del éxito, que han tenido ni la oportunidad ni la inclinación para convertir mis esfuerzos para hacer dinero ".

La mirada seria en el rostro de Don Mellet, para gran mi sorpresa, se suavizó en una sonrisa mientras se ponía la mano en mi hombro y dijo:

"Yo sabía la respuesta antes de usted dijo, pero yo preguntado si sabías. Usted probablemente sabe que usted no son el único hombre que ha tenido que sacrificar retribución monetaria inmediata en aras de la recopilación de conocimientos, porque en verdad su experiencia ha sido la de todos los filósofos desde el momento de Sócrates hasta el presente ".

Esas palabras cayeron como el sonido de la música sobre mi oídos!

Yo había hecho una de las más vergonzoso admisiones de mi vida, me habían puesto mi alma desnuda, admitir la derrota temporal en casi cada cruce de caminos que me había pasado en mis luchas, y me había tapado todo esto fuera al admitir que un exponente de la Ley de éxito fue, él mismo, un fallo temporal!

¿Cómo le pareció incongruente! Me sentí estúpido, humillado y avergonzado cuando me senté en frente de la más par la búsqueda de los ojos y los más curiosos hombre que jamás había conocido.

Lo absurdo de todo esto que me pasó como un relámpago -
**LA FILOSOFÍA DE ÉXITO, creada y
BROADCASTEDBYAMANWHOWAS
OBVIAMENTE UN FRACASO!**

Este pensamiento me golpeó con tanta fuerza que me expresado en palabras.

"¿Qué?" Mellet exclamó, "un fracaso?"

"Seguramente usted sabe la diferencia entre el fracaso y la derrota temporal ", continuó." Ningún hombre es una fallo que crea una sola idea, y mucho menos toda una la filosofía, que sirve para suavizar las decepciones y reducir al mínimo las dificultades de las generaciones por nacer ".

Me pregunté qué era el objeto de esta entrevista. Mi primera conjetura fue que quería un poco de Mellet hechos sobre los que basar un ataque, en su periódico, en la Ley de la filosofía del éxito. Quizás este pensamiento surgió de algunas de mis experiencias anteriores con los hombres de prensa, algunos de los cuales habían sido antagónica hacia mí. De todos modos, decidí desde el principio de la entrevistar a darle los hechos, sin adornos

venir de él lo haría.

Antes de salir de la oficina de Mellet nos habíamos convertido en socios de trabajo, en el entendimiento de que sería dimitir como editor del Canton Daily News y hacerse cargo de la gestión de todos mis asuntos, como pronto como esto se podría arreglar.

Mientras tanto, comencé a escribir una serie de Domingo editoriales característica de páginas que se publicaron en el Canton Daily News, en base a la ley del éxito la filosofía.

Uno de estos editoriales (el titulado "Fracaso", que aparece en la parte posterior de una de las lecciones de este curso) vinieron a la atención del juez Elbert H. Gary, que era en ese momento el Presidente de la Junta de la United States Steel Corporation. Este dado lugar a la apertura de la comunicación entre los Mellet y Juez Gary, que, a su vez, condujo al juez La oferta de Gary para comprar la Ley, por supuesto el éxito de el uso de los empleados de la Corporación del Acero, en la manera descrita en la lección introductoria.

Las mareas de la fortuna había comenzado a girar en mi favorecer!

Las semillas de servicio que había estado sembrando durante un largo período de años fatigosas, al hacer MÁS DE ABONADO POR, comenzaban a germinar, por fin!

A pesar de que mi compañero fue asesinado ante nuestros planes tenían mucho más que empezar, y Juez Gary murió antes de que la Ley de la filosofía del éxito podría ser reescrita por lo que se ajustaba a su requisitos, la "labor de amor perdidos" en esa fatídica noche, cuando hablé con un público de trece en Canton, Ohio, comenzó una cadena de acontecimientos que ahora moverse rápidamente sin pensamiento o esfuerzo de mi parte.

No es ningún abuso de las confidencias de enumerar aquí un algunos de los acontecimientos que muestran que no es obra de amor jamás realizada en una pérdida total, y que los que hacer más servicio y un mejor servicio que el de que se pagan tarde o temprano recibirán remuneración por mucho más de lo que realmente hacen.

Como esta lección está listo para ir a la editorial algunos de los siguientes problemas conocidos son considerar favorablemente la compra de la Ley de Por supuesto el éxito de todos sus empleados, mientras que otros realmente han organizado para la compra del curso:

Sr. Daniel Willard, Presidente de la Baltimore y Ohio Railroad Co.

Indian Refining Company

Standard Oil Company

New York Life Insurance Company

El Postal Telegraph Comercial-Cable Company

La Pierce-Flecha Empresa Motor Car

El Cadillac Motor Car Company

Y unos cincuenta otras preocupaciones de un tamaño similar.

Además de esto, un club recién organizada para muchachos, de naturaleza similar a la Y. M. C. A., tiene contratado para el uso de la Ley, por supuesto, el éxito como la base de su programa educativo, y las estimaciones que distribuirá más de 100.000 cursos de la filosofía en los próximos dos años.

Muy aparte de estas fuentes de distribución, la Ralston University Press, de Meriden, Connecticut, tiene contratado para publicar y distribuir el supuesto de personas en todo Estados Unidos, y tal vez en algunos países extranjeros. ¿Cuántos cursos se distribuirá no puede estimarse con precisión, pero cuando uno se detiene a considerar el hecho de que tienen un

lista de correo de aproximadamente 800.000 personas que tener fe en todo lo que ofrecen en venta, parece muy razonable suponer que su voluntad distribución lugar de las decenas de miles de cursos en las manos de los hombres y las mujeres que están seriamente buscando el conocimiento transmitido por la ley del éxito la filosofía.

Tal vez no es necesario, pero me gustaría explicar que mi único objetivo en esta relación la historia de cómo la Ley de la filosofía del éxito ha ganado la reconocimiento descrito es mostrar cómo la ley sobre que esta lección se basa en realidad funciona en el 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 en relación con la Ley de la filosofía del éxito en su conjunto, y esta lección en particular, usted está mejor preparado para aceptar como sonará la ley en que se basa esta lección.

Hay más de una veintena de buenas razones por qué usted debe desarrollar el hábito de realizar más servicio y un mejor servicio que aquel para el que usted está pagado, a pesar del hecho de que una gran mayoría de la la gente no está prestando dicho servicio.

Hay dos razones, sin embargo, para la representación dicho servicio, que trascienden en importancia, todo el los demás, es decir,

Primero: Mediante el establecimiento de una reputación de ser un persona que siempre hace más y mejor servicio servicio de aquél para el que se le paga, usted beneficiarse por comparación con los que te rodean que hacen no hacer tal servicio, y el contraste será tan

Si tenéis fe como un
grano de mostaza,

YE diré a esta

montaña, Eliminar

de aquí allá;

y se pasará;

y nada será

imposible a usted. "

evidente que habrá una fuerte competencia para su servicios, no importa cuál sea tu vida-trabajo.

Sería un insulto a su inteligencia de una oferta prueba de la solidez de esta declaración, ya que es obviamente sonar. Ya sea que usted está predicando sermones, derecho a practicar, la escritura de libros, escuela de enseñanza o la excavación de zanjas, se convertirá en más valioso y usted será capaz de imponer una mayor remuneración al minuto a ganar reconocimiento como una persona que hace algo más que aquello para lo que se paga.

Segundo: Con mucho, la razón más importante por la cual usted debe hacer más servicio que el de los que se le paga, una razón por la que es básico y fundamental en la naturaleza, se puede describir de esta manera: Supongamos que habéis querido desarrollar un fuerte brazo derecho, y supongamos que ha intentado hacerlo por atar el brazo a su lado con una cuerda, teniendo por lo tanto, fuera de uso y que le da un largo descanso. Traería desuso fuerza, o sería llevar la atrofia y debilidad, resultante, finalmente, en su está obligado a tener el brazo quita?

Usted sabe que si querías un brazo derecho fuerte usted podría desarrollar un brazo tipo sólo dándole el especie más difícil de usar. Echa un vistazo a el brazo de un herrero si desea saber cómo puede ser un brazo hecho fuerte. Fuera de la resistencia viene fuerza. La roble más fuerte de la selva no es el que está protegido de la tormenta y escondido del sol, pero que es la que se encuentra en campo abierto, donde es obligado a luchar por su existencia contra la los vientos y las lluvias y el sol abrasador.

Es a través de la operación de uno de la naturaleza de leyes invariables que lucha y resistencia se desarrollan poder, y el propósito de esta lección es que le muestre

cómo aprovechar esta ley y así utilizarlo que ayudará usted en su lucha por el éxito. Mediante la realización de más servicio y un mejor servicio que aquel para el que usted está pagado, usted no sólo ejercita su servicio-rendering cualidades, y de ese modo desarrollar la habilidad y capacidad de un extraordinaria especie, pero construir la reputación de que es valiosa. Si se forma el hábito de prestar tales servicio que se convertirá en tan hábil en su trabajo que él puede ordenarle una mayor remuneración que los que no realice dicho servicio. Es muy probable que desarrollar la fuerza suficiente para que usted pueda eliminar a sí mismo de cualquier estación indeseable en la vida, y no se puede o va a desear para detenerte.

Si usted es un empleado que puede hacer usted mismo para valiosa, a través de este hábito de realizar más servicio de aquellos para los que se les paga, que pueda prácticamente establecer sus propios salarios y no sensibles empleador tratará de detenerte. Si su empleador debería ser tan desafortunado como para tratar de retener de que el la indemnización a que tiene derecho, ello no se debe siendo durante largo tiempo como una desventaja porque otros empleadores descubrirán esta inusual calidad y ofrecerle empleo.

El mismo hecho de que la mayoría de las personas están prestando como pequeño servicio ya que posiblemente puede llegar a funcionar con saques como una ventaja para todos los que están prestando un servicio más que el de los que se pagan, ya que permite todos los que hacen esto para sacar provecho de la comparación. Usted puede "obtener por "si rindes tan poco servicio posible, pero que es todo lo que usted conseguirá, y cuando el trabajo está floja y reducción de personal se establece, usted será uno de los primeros en ser despedido.

Por más de veinte y cinco años he cuidado

hombres estudiados con el objeto de determinar por qué algunos lograr un éxito notable, mientras que otros con igual mucha capacidad no salir adelante, y parece significativo que todas las personas a quienes he observado la aplicación de este principio de la prestación de servicios más que la de los que se le pagó, fue la celebración de una mejor posición y recibir un pago mayor que aquellos que simplemente realizó suficientes servicios para "salir adelante" con.

Personalmente nunca he recibido un ascenso en mi vida que no pude rastrear directamente al reconocimiento de que yo había ganado por la prestación de un servicio más y mejor servicio de aquellos para los que se pagó.

Estoy haciendo hincapié en la importancia de este principio un hábito como un medio de permitir que un empleado para promover a sí mismo a una posición más alta, con una mayor pagar, por la razón de que este curso se estudiará por miles de hombres y mujeres jóvenes que trabajan para los demás. Sin embargo, el principio se aplica a la empleador o al profesional hombre o mujer sólo la mismo que para el empleado.

La observancia de este principio trae un dos veces recompensar. En primer lugar, trae la recompensa de la mayor de material ganar que la ofrecida a aquellos que no lo observan; y, segundo, que trae la recompensa de la felicidad y la satisfacción que viene solamente a los que prestarán la servicio. Si no reciben remuneración, salvo lo que viene en su sobre de pago, que están 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 leyera. El libro se titula

"Observación; cada uno su propia Universidad," por Russell H. Conwell.

Por casualidad abrí este libro al comienzo de el capítulo titulado Universidad de cada hombre, y, como he leyó, mi primer impulso fue el de recomendar que usted vaya a la Biblioteca Pública y leer la totalidad libro, pero, tras pensarlo dos veces, no voy a hacer esto; en cambio, voy a recomendar que usted compra el libro y leerla, no una, sino cientos de veces, ya que abarca el tema de esta lección como si hubiera sido escrito con ese fin; cubre en un cada vez más impresionante forma de lo que yo 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 de la gama de lo que los hombres y las mujeres normalmente ven, pero no todas las universidades en el mundo solo pueden conferir este potencia - esto es la recompensa de la cultura propia; cada uno debe adquirir por sí mismo, y tal vez esta es la razón por la el poder de la observación profunda y ampliamente tanto más a menudo se encuentran en los hombres y las mujeres que tienen Nunca cruzó el umbral de cualquier universidad, pero la Universidad de golpes duros. "

Leer ese libro como parte de esta lección, porque le preparará para aprovecharse de la filosofía y la psicología sobre la cual se construye la lección.

.....

Ahora vamos a analizar la ley sobre la cual esta toda lección se funda, es decir -

LA LEY DE RENDIMIENTOS CRECIENTES!

Comencemos nuestro análisis al mostrar cómo la Naturaleza emplea esta ley en nombre de los trabajadores de la tierra. El agricultor prepara cuidadosamente el suelo, luego cerdas su trigo y espera, mientras que la Ley de Aumento Devoluciones trae de vuelta la semilla que ha sembrado, además de un aumento muchas veces.

Pero para que esta Ley de rendimientos crecientes, el hombre se pierda, porque no podía hacer que el suelo producir alimentos suficientes para su existencia. No lo haría ninguna ventaja para ser ganada mediante la siembra de un campo de trigo si el rendimiento de la cosecha no volvió más fue sembrado.

Con esta "punta" vital de la naturaleza, que podemos recogeré de los campos de trigo, vamos a proceder a apropiarse de esta Ley de rendimientos crecientes y aprender cómo aplicarlo al servicio que prestamos, hasta el final que produzca rendimientos superiores y fuera de proporción al esfuerzo realizado.

En primer lugar, vamos a enfatizamos el hecho de que no existe hay trucos o artimañas conectado con esta Ley, aunque muy pocos parecen no haber aprendido esta gran verdad, a juzgar por el número de personas que pasan todos sus esfuerzos, ya sea tratando de conseguir algo para nada, o algo por menos de su valor real.

Es a tal fin que se recomienda el uso de la Ley de rendimientos crecientes, para tal fin es posible, en el sentido amplio de la palabra éxito.

Otra característica notable y digno de mención de la Ley de rendimientos crecientes es el hecho de que puede ser utilizado por aquellos que compren el servicio con tan grande la rentabilidad, ya que puede ser por los que prestan servicios, por La prueba de que no tenemos más que estudiar los efectos de

FINALMENTE nada
importa mucho. La
derrota que parece romper
tu corazón hoy será
pero una ondulación entre los
ondas de otro ex-
periencias en el océano de
su vida más adelante.

Famosa mínimo de cinco dólares al día de Henry Ford escala salarial que inauguró hace unos años.

Aquellos que están familiarizados con los hechos dicen que el Sr. Ford no estaba haciendo el papel de un filántropo cuando inauguró esta escala de salario mínimo, pero, a la contrario, simplemente estaba aprovechando de un sonido principio de negocio que probablemente le ha dado mayores rendimientos, tanto en dólares como la buena voluntad, que cualquier otra póliza individual en la historia inaugurada en el Ford planta.

Mediante el pago de los salarios más que la media, que recibido más servicios y un mejor servicio que el promedio!

En un solo golpe, a través de la toma de posesión del que la política de salario mínimo, Ford atrajo la mejor la mano de obra en el mercado y se coloca una prima sobre el privilegio de trabajar en su planta.

No tengo cifras auténticas al rodamiento mano en el tema, pero tengo la sana razón para conjeturar que para cada cinco dólares que Ford pasó, bajo esta política, se recibido al menos siete dólares y vale cincuenta centavos de servicio. Tengo, también, razón sólida para creer que esta política activar Ford para reducir el costo de supervisión, porque el empleo en su planta se convirtió en tan deseable que ningún trabajador le importaría correr el riesgo de perder su puesto por "soldado" en el trabajo o haciendo un mal servicio.

Donde otros empleadores se vieron obligados a depender sobre supervisión costosa a fin de obtener el servicio de las que tenían derecho, y para el que fueron pagar, Ford consiguió el mismo o mejor servicio por el menor método costoso de poner una prima sobre empleo en su planta.

Marshall Field fue probablemente el comerciante líder

de su tiempo, y la gran tienda de Field, en Chicago, destaca hoy como un monumento a su capacidad de aplicar la Ley de rendimientos crecientes.

Un cliente compró una cintura de encaje caro en el almacén de campo, pero no llevarlo. Dos años más tarde ella se lo dio a su sobrina como regalo de bodas. La sobrina regresó quedamente la cintura a la tienda de campo y cambiado por la otra mercancía, a pesar del hecho que había estado fuera por más de dos años y fue 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 argumento!

Por supuesto, no había obligación, moral o jurídica, en la parte de la tienda de aceptar el retorno de la cintura en esa fecha tardía, lo que hace la transacción de todo la más significativa.

La cintura tenía un precio original de cincuenta dólares, y por supuesto que tenía que ser arrojado a la negociación mostrador y se vendió por lo que traería, pero el entusiasta estudioso de la naturaleza humana va a entender que el Tienda de campo no sólo no perdió nada en el cintura, pero en realidad se aprovechó de la transacción a un medida en que no se puede medir en cuestión de dólares.

La mujer que regresó de la cintura sabía que ella No tenía derecho a un reembolso, por lo tanto, cuando la tienda le dio al que no tenía derecho al transacción le valió como un cliente permanente. Pero el efecto de la operación no termina aquí, sino que sólo comenzó, pues esta mujer se extendió la noticia de la "justa tratamiento" que había recibido en la tienda de campo, a lo largo y cerca. Fue la comidilla de las mujeres de su conjunto para muchos día, y la tienda del campo ha recibido más publicidad

de la operación de lo que podría haber comprado en cualquier otra manera con diez veces el valor de la cintura.

El éxito de la tienda de campo fue construido en gran parte en el entendimiento de Marshall Field de la Ley de Rendimientos crecientes, que le han conducido 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** acerca de la transacción, pero, cuando que voluntariamente hace más de aquello para lo que usted está remunerado, su acción atrae la atención favorable de la totalidad que se ven afectados por la transacción, y se va otra paso hacia el establecimiento de una reputación que se finalmente, establecer la ley de los rendimientos crecientes a trabajo en su nombre, por esta reputación se creará una la demanda de sus servicios, a lo largo y ancho.

Carol Downes fue a trabajar para W. C. Durant, el fabricante de automóviles, en una posición de menor importancia. Él es ahora la mano derecha del Sr. Durant, y el presidente de una de sus empresas distribuidoras de automóviles. Él promovido a sí mismo en esta posición rentable exclusivamente a través de la ayuda de la Ley de rendimientos crecientes, que puso en marcha por la prestación de un servicio más y un mejor servicio que aquel para el que se le pagó.

En una reciente visita con el Sr. Downes le pedí que dime 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 él siempre se mantuvo en la oficina mucho después de que todos los demás se habían ido a casa para el día, e hice mi negocio para permanecer allí, también. Nadie

A amar la alabanza, pero no
adorarla, y el miedo
condena, pero no
bajar debajo de ella, es
evidencia de un bien
personalidad equilibrada.

me pidió que se quedara, pero pensé que alguien debería ser ahí para dar el 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 me encontró allí listo para servirle. Él consiguió en el hábito de llamar a mí, es todo lo que hay es la historia ".

"Él tomó la costumbre de llamar de mí!"

Leer esa frase de nuevo, porque está llena de significado de la clase más rica.

¿Por qué el Sr. Durant entrar en el hábito de llamar el Sr. Downes? Porque el Sr. Downes hizo su negocio para tener a la mano, donde se le veía. Él deliberadamente colocado en el camino del señor Durant en para que pudiera prestar un servicio que pondría al Ley de rendimientos crecientes de atrás de él.

Estaba él dijo que hiciera esto? ¡No!

¿Se pagó para hacerlo? ¡Sí! Se le pagó por el oportunidad que ofrece para que traiga a sí mismo a la atención del hombre que lo 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 quiere decir que usted tiene la misma oportunidad para hacer uso de la Ley de rendimientos crecientes que el Sr. Downes tenía, y usted puede ir sobre la aplicación de la Ley de la misma forma en que lo hizo, por ser en la mano y listo para ofrecer sus servicios voluntarios en el realización de trabajos que otros pueden eludir porque no se les paga para hacerlo.

¡Alto! No lo digas-no lo pienses si tienes la más mínima intención de saltar ese viejo desgastado por el tiempo frase titula: "Pero mi patrón es diferente."

Por supuesto que es diferente. Todos los hombres son diferentes en la mayoría de los aspectos, pero son muy parecidos en este - que son un poco egoísta, de hecho son egoístas lo suficiente para no querer a un hombre como Carol Downes a echar su suerte con su competidor, y esta misma el egoísmo se puede hacer para servirle como un activo y no como un pasivo si -

Usted tiene el buen juicio para hacerse de manera útil que la persona a la que vender sus servicios no puede vivir sin ti.

Una de las promociones más ventajosas que jamás recibido se produjo a través de un incidente que parecía tan insignificante que parecía ser sin importancia. 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 donde podía conseguir un taquígrafo para hacer algún trabajo que se vio obligado para terminar ese día.

Le dije que todos nuestros taquígrafos habían ido al juego de pelota, y que me habría ido tenido él llamó cinco minutos más tarde, pero que iba a ser muy contento de quedarse y hacer su trabajo ya que podía ir a un baile juego en cualquier momento y su trabajo que había que hacer a continuación.

Hice el trabajo por él, y cuando él le preguntó cómo mucho que me debía, le contesté: "¡Oh, alrededor de mil dólares, siempre y cuando que sea que, si se tratara de cualquier otra persona, Yo no cobrar nada. "Él sonrió, y agradeció mí.

Yo no creo que, cuando hice ese comentario, que alguna vez me iba a pagar mil dólares para que El trabajo de la tarde, pero lo hizo) Seis meses más tarde, después de que había olvidado por completo el incidente, llamó a mí de nuevo, y le preguntó cuánto sueldo que recibía.

Cuando le dije que me informó que él estaba listo para pagarme esos mil dólares que tuve riendo dije que lo iba a cobrar por el trabajo que había realizado para él y él pagó por darme un puesto en una mil dólares al año aumento de sueldo.

Inconscientemente, me había puesto la Ley de Aumento Vuelve a trabajar en mi nombre que por la tarde, dando el juego de pelota y la prestación de un servicio, que era obviamente dictada por el deseo de ser útil y no por el bien de una suma de dinero.

No era mi deber de renunciar a mi Sábado tarde, pero -

Tuve el privilegio!

Además, era un privilegio rentable, porque me dio mil dólares en efectivo y una posición mucho más responsable que la que yo tenía que antes ocupaba.

Era el deber Carol Downes 'para estar en la mano hasta que el habitual la hora de salida, pero era su privilegio de permanecer en su puesto después de que los otros trabajadores se habían ido, y que privilegio ejercido adecuadamente lo trajo mayor responsabilidades y un salario que le rinde más en un año de lo que hubiera hecho en un tiempo de vida en el cargo que ocupó antes de que él ejerce el privilegio.

He estado pensando desde hace más de veinticinco años años de este privilegio de realizar un servicio más y mejor servicio que aquel para el que se nos paga, y mi pensamientos me han llevado a la conclusión de que un solo horas dedicado cada día a prestar servicio para el que no nos pagan, se pueden hacer para producir mayores rendimientos que hemos recibido de todo el resto del día

EL hombre educado es el
hombre que ha aprendido
a conseguir todo lo que él
necesita sin violar
los derechos de sus compañeros
hombres. Educación viene
desde dentro, se obtiene por
lucha y esfuerzo y
pensado.

el día en que simplemente estamos haciendo nuestras deber.

(Todavía estamos en el barrio de los más parte importante de esta lección, por lo tanto, pensar y asimilar a medida que pasan a través de estas páginas.)

La Ley de rendimientos crecientes es ninguna invención de mía, ni me reclamar el descubrimiento de la principio de la prestación de servicios más y mejor servicio que pagó, como un medio de la utilización de la presente ley. Yo simplemente las apropió, después de muchos años de cuidado la observación de las fuerzas que entran en la consecución del éxito, del mismo modo que se apropiará ellos después de entender su significado.

Usted puede comenzar este proceso de apropiación ahora probando un experimento que puede abrir fácilmente su ojos y lugar de regreso de sus esfuerzos de los poderes que no sabía que poseía.

Déjeme advertirle, sin embargo, no tratar este experimento en el mismo espíritu con el que un determinado mujer experimentó con ese pasaje bíblico que dice algo en el sentido de que si tenéis fe como El tamaño de un grano de mostaza, y decir a Yonder Mountain ser removido a otro lugar, será eliminado. Esta mujer vivía cerca de una alta montaña que pudo ver desde la puerta principal, por lo que se retiró de que noche-ordenó la montaña para sustraerse a algún otro lugar.

A la mañana siguiente ella saltó de la cama, corrió a la puerta y se asomó, pero he aquí! la montaña era todavía allí. Entonces ella dijo:

"Así como yo esperaba! Sabía que iba a ser allí ".

Voy a pedirle que acercarse a este experimento

con plena fe en que va a marcar uno de los más importantes puntos de inflexión de su vida entera. Estoy voy a pedir que para que el objeto de este experimento la eliminación de una montaña que está de pie donde su templo de éxito debe estar de pie, pero donde nunca puede reposar hasta que haya eliminado la montaña.

Nunca puede haber notado la montaña para la que me refiero, pero está allí de pie en su camino sólo la misma, a menos que usted ya ha descubierto y quitado.

"¿Y qué es esta montaña?" usted pide!

Es la sensación de que ha sido engañado, a menos recibe compensación material para todo el servicio que render.

Ese sentimiento puede estar expresando inconscientemente sí mismo y destruir la base misma de su templo del éxito en decenas de maneras que usted no tiene observado.

En el tipo muy humilde criado 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 a que se hace referencia; que se han reunido con él muchas veces, pero nunca tienes encontrado una sola persona de este tipo que se ha realizado correctamente, y nunca lo harás.

El éxito debe ser atraído por medio de la comprensión y la aplicación de leyes que son tan inmutables como es la ley de la gravitación. No se puede conducir en el esquina y capturado como uno capturarían un buey salvaje. Por esta razón se le solicita que ingrese en el siguiente experimento con el objeto de familiarizar usted mismo con uno de los más importantes de estas leyes; a saber, la Ley de rendimientos crecientes.

El experimento:

Durante los próximos seis meses que sea su empresa para prestar servicios útiles a por lo menos una persona de cada día, para el que no espera ni acepta monetaria pagar.

Ir a este experimento con la fe que así será descubrir para su uso una de las leyes más poderosas que entran en el logro 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, puede ser prestados personalmente a una o varias personas determinadas; o se puede traducir a su empleador, en la naturaleza del trabajo que se realiza después de las horas.

Una vez más, se puede traducir con extraños completas quien te lo esperas volver a ver. No importa a a quien se procesa este servicio, siempre y cuando lo representas con la voluntad, y con el único fin de beneficiar a los demás.

Si lleva a cabo este experimento en el buen actitud de la mente, usted descubrirá que todo lo que otros que se han familiarizado con la ley sobre que se basa han descubierto, es decir, que -

Puede no más prestar un servicio sin recibir la compensación de lo que puede retener la prestación de sin sufrir la pérdida de la recompensa.

"Causa y efecto, medios y fines, semilla y fruta, no puede separarse ", dice Emerson," para el efecto ya florece en la causa, preexiste al final en los medios, la fruta en la semilla. "

.....

"Si va a servir un amo desagradecido, le servirá el más. Pon a Dios en su deuda. Cada golpe será

La persona que siembra un
hermoso pensamiento único
en la mente de otro,
renders la mundo un
mayor servicio que
prestados por todo la
criticones combinado.

reembolsado. Cuanto más tiempo el pago es quitada, la mejor para ti, porque el interés compuesto en el compuesto interés es el tipo y uso de este fisco ".

.

"La ley de la naturaleza es, no la cosa y usted deberá tener el poder, pero los que no lo tienen no el poder ".

.

"Los hombres sufren toda su vida, en los que no saben la superstición de que pueden ser engañados. Pero es como imposible que un hombre a ser engañado por nadie más que 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 mismo la garantía de cumplimiento de todos los contratos, por lo que servicio honesto no puede llegar a la pérdida ".

Antes de empezar el experimento que tiene ha solicitado a emprender, leer el ensayo de Emerson sobre Compensación, ya que va a ir un largo camino hacia la ayudar a entender por qué usted está haciendo la experimento.

Tal vez usted ha leído Compensación antes. Léalo otra vez! Uno de los extraños fenómenos que le observará acerca de este ensayo pueden encontrarse en el hecho que cada vez que lo lea usted descubrirá nueva verdades que no había notado durante la anterior lecturas.

Hace unos años me invitaron a entregar la Dirección de graduación antes de que los alumnos de un oriental universidad. Durante mi dirección moré en longitud, y con todo el énfasis en mi comando, en la importancia de haciendo más servicios y un mejor servicio que el de que se le paga.

Después de que se dio el discurso, el presidente y el secretario de la universidad me invitó a almorzar. Mientras comíamos, el secretario se volvió hacia el presidente y dijo:

"Sólo he descubierto lo que este hombre está haciendo. Él está poniéndose por delante en el mundo por primera ayuda otros para salir adelante".

En ese breve declaración que había personificado la más parte 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 por la aplicación de los fundamentos sobre los que esta lección se funda. Al tener mi nombre figure en la seguimiento de listas de varias casas de venta por correo que he recibido 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, luego se envía de nuevo a la empresa que lo había enviado a mí, con una carta diciendo que eso no era más que una muestra insignificante de lo que podía hacer - que había un montón de otros buenas ideas que uno donde vinieron de - y, que yo estaría encantado de prestar un servicio regular durante un mes cuota.

Invariablemente, esto trajo un pedido de mis servicios.

En una ocasión, me acuerdo de que la empresa estaba lo suficientemente deshonesto para 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 firma que estaba familiarizado con la operación comenzó otra negocio, y como resultado del trabajo que había hecho por su

antiguos socios, para los cuales no se pagó, él comprometido que yo le sirvo, sobre una base que me pagó más del doble de la cantidad que habría dado cuenta de su firma originales.

Así, la ley de compensación le dio de nuevo a mí, y con el interés compuesto añadido, lo que yo tenía perdido por la prestación de servicios a los que eran deshonestos.

Si yo estábamos buscando un campo rentable de empleo hoy, no pude encontrar por poner de nuevo en acción el plan de re-escribir la documentación de ventas como los medios de crear un mercado para mis servicios. Quizás encontrarían otros que apropiarse de mis ideas sin pagar por ellos, sino por la gente y grandes. No haría esto por la sencilla razón de que lo haría ser más rentable para ellos tener un trato justo conmigo y por lo tanto hacer uso de mis servicios continuos.

Hace varios años fui invitado a ofrecer una conferencia ante los alumnos de la Escuela Palmer, en Davenport, Iowa. Mymanagercompleted arreglos para mí aceptar la invitación en el marco del tasa regular vigente en ese momento, que eran \$ 100.00 por la conferencia y mis gastos de viaje.

Cuando llegué a Davenport, me encontré con una recepción comité que me espera en la estación y esa noche me se le dio una de las más cálida bienvenida que he tenido jamás recibido durante mi carrera pública, hasta ese momento. Yo conocido a mucha gente maravillosa de la que recogí muchos datos valiosos que eran de beneficio para mí; Por lo tanto, cuando me pidieron que hiciera un vistazo a mi costa cuenta de lo que la escuela podía darme un cheque, le dije los que yo había recibido mi sueldo, muchas veces, por lo que yo había aprendido mientras yo estaba allí. Me negué

mis honorarios y volvió a mi oficina, en Chicago, sintiéndose bien pagado por el viaje.

A la mañana siguiente el Dr. Palmer iba delante los dos mil estudiantes de su escuela y anunciado lo que había dicho sobre la sensación reembolsadas por lo que tenía aprendido, y ha añadido:

"En los veinte años que he estado llevando a cabo esta escuela he tenido decenas de oradores abordar la cuerpo estudiantil, pero esta es la primera vez que conocí a un hombre de rechazar sus honorarios porque sentía que había sido reembolsados por sus servicios de otras maneras. Este hombre es el editor de una revista nacional y me aconsejan cada uno de que se suscriba a la revista, porque tal hombre como este debe tener mucho de lo que cada uno de ustedes va a necesitar cuando se entra en el campo y ofrecer sus servicios. "

Por medio de esa semana había recibido más de \$ 6,000.00 para las suscripciones a la revista de que yo era 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 se puede, cómo o donde pudiera tener invertido \$ 100.00 y rentabilidad que en esto, al negarse a acepta mi cuota de \$ 100.00 y estableciendo así la Ley de Rendimientos crecientes a trabajar en mi nombre?

Vamos a través de dos períodos importantes en esta vida; una es que período durante el cual estamos reuniendo, clasificar y organizar el conocimiento, y el otro es ese período durante el cual estamos luchando para reconocimiento. En primer lugar debemos aprender algo, que requiere más esfuerzo que la mayoría de nosotros estamos dispuestos a poner en el trabajo, pero, después de que hemos aprendido mucho de lo que puede estar al servicio útil a los demás, aún estamos enfrentados

con el problema de convencerlos de que podemos servir ellos.

Una de las razones más importantes por las que debemos siempre ser no sólo listo, pero dispuesto a prestar servicio, es el hecho de que cada vez que lo hacemos, ganamos con ello otra oportunidad para demostrar a alguien que tenemos capacidad, vamos a un paso más hacia la obtención de la reconocimiento necesario que todos debemos tener.

En lugar de decir al mundo: "Muéstrame el color de su dinero y yo te mostraré lo que puedo no, "invertir la regla y decir:" Déjame que te la muestro color de mi servicio para que pueda echar un vistazo a la color de tu dinero si te gusta mi servicio ".

En 1917 una mujer que estaba entonces a punto de el hito de cincuenta años de vida, estaba trabajando como taquígrafo, a quince dólares a la semana. A juzgar por la sueldo que debe haber sido no muy competente de dicho trabajo.

Ahora note 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 estos dos capacidades que ganan? le pregunto, y me contesta:

El hábito de realizar un servicio más y mejor servicio de aquellos para los que se pagó, por lo tanto aprovechando la ley de rendimientos crecientes.

Esta mujer es bien conocida en todo el país, ya que ahora es profesor prominente en la tema de la psicología aplicada.

Te voy a enseñar cómo aprovechar la ley de Rendimientos crecientes. En primer lugar, ella entra en una ciudad y ofrece una serie de quince conferencias gratuitas. Todos pueden asistir a quién lo hará, sin dinero y sin precio.

Ningún hombre puede elevarse
a

fama y fortuna

sin que lleva

otros junto con él.

Simplemente no puede ser

hecho.

Durante la entrega de estos quince conferencias ella tiene la oportunidad de "venderse" a su público, y al final de la serie que anuncia la formación de una clase para la que cobra veinticinco dólares por estudiante.

Eso es todo lo que hay a su plan!

Donde ella está al mando de una pequeña fortuna para un El trabajo de años hay decenas de mucho más competente profesores que apenas reciben suficiente de su trabajar para pagar sus gastos, simplemente porque no tienen aún no sí familiarizado con los fundamentos sobre la cual se basa esta lección, como lo ha hecho.

Ahora, me gustaría pedir que deje aquí y responder a esta pregunta:

Si una mujer de cincuenta años de edad, que no tiene calificaciones extraordinarias, pueden aprovechar la Ley de Rendimientos crecientes y hacer que levantarla del posición como taquígrafo en quince dólares a la semana a la de profesor en más de \$ 100,000.00 al año - por qué no puede usted aplicar esta misma ley para que se le dará ventajas que no poseen ahora?

No importa lo que está por venir en el resto de esta lección hasta que haya respondido a esta pregunta, y - contestado **COMO DEBE RESPONDER!**

Usted está luchando, ya sea con mansedumbre o seriedad, a hacer un lugar para sí mismo en el mundo. Tal vez usted están ejerciendo un esfuerzo suficiente para lograr que el éxito de la orden, si ese esfuerzo se acoplaron con y con el apoyo de la Ley de rendimientos crecientes.

Por esta razón, te debes a ti mismo para saber simplemente cómo se puede aplicar esta ley a la mejor ventaja.

Ahora vuelvo a esa pregunta, una vez más, que soy determinado que no debe pasar de largo a la ligera,

sin renunciar a sí mismo en beneficio de por lo menos intentar para responder a ella.

En otras palabras, no hay duda el hecho de que usted está siendo traído cara a cara con una pregunta que afecta vitalmente su futuro, y, si evadirlo, el fallo estará contigo.

Usted puede poner esta lección a un lado después de haber leído ella, y es su privilegio hacerlo, sin hacer cualquier 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 acosado por la sensación de que -

**YOUHAVEDELIBERATELYCHEATED
USTED MISMO!**

Tal vez esto está diciendo la verdad en un manera poco diplomática, pero, cuando compró este curso sobre la ley del éxito, que lo hizo porque le quería hechos, y que se benefician de ellos, sin la embellecimiento de disculpa.

Después de que haya terminado esta lección, si se quiere ir atrás y revisar las lecciones sobre la Iniciativa y LiderazgoandEnthusiasm, youwillbetter entender esas lecciones.

Esas lecciones y éste establecen claramente la necesidad de tomar la iniciativa, siguiendo con acción agresiva y hacer más de lo que se le paga a hacer. Si usted va a quemar los fundamentos de estos tres lecciones en su conciencia, será un cambiadas persona, y hago esta declaración, independientemente de quién usted es o lo que puede ser su vocación.

Si este lenguaje sencillo ha hecho enojar, yo soy contento, porque indica que puede ser movido! Ahora, si que se beneficiaría por el consejo de alguien que ha hecho muchos más errores de lo que jamás se ha hecho, y por eso

razón aprendió algunas de las verdades fundamentales de la vida, aprovechar esta ira y se enfoque en ti mismo hasta que unidades que establece la prestación del servicio del que usted es capaz.

Si usted hace esto usted puede obtener el rescate de un rey como su recompensa.

.

Ahora volvamos nuestra atención a otra característica importante de este hábito de realizar más servicio y un mejor servicio que aquello por lo que estamos pagado, es decir, el hecho de que podamos desarrollar este hábito sin pedir permiso para hacerlo.

Ese servicio puede estar presta a través de su propio iniciativa, sin el consentimiento de cualquier persona. Haces no tiene que consultar a aquellos a los que se procesa la servicio, ya que es un privilegio sobre el cual tiene control de todo.

Hay muchas cosas que usted puede hacer que lo haría tienden a promover sus intereses, pero la mayoría de ellos requerirá la cooperación o el consentimiento de los demás. Si rindes menos servicios que aquella para la que está pagado debe hacerlo con permiso del comprador de la servicio, o el mercado para su servicio pronto cesar.

Quiero que usted consiga el pleno significado de esta derecho de prerrogativa, lo que usted tiene, para hacer más servicio y un mejor servicio que aquel para el que usted está pagado, por estos lugares de lleno sobre sus hombros la 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 apoyarse, si fallas en el consecución de su principal objetivo en la vida definitiva.

Uno de los más esenciales aún las verdades más duras

que he tenido que aprender, es que cada persona debe ser su capataz 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 palabras melosas de la adulación a los de verdad fría y objetiva, en la que se encuentra el punto más débil del hombre-animal.

Además, estamos en pie de guerra contra los que atreverse a descubrir la verdad para nuestro beneficio.

Uno de los más graves choques que he recibido en el primera parte de mi carrera pública fue el conocimiento de que los hombres siguen siendo crucificados por el alto crimen de diciendo la verdad. Recuerdo una experiencia que tuve unos diez Hace años, con un hombre que había escrito un libro la publicidad de su escuela de negocios. Él presentó esta reservar a mí y me pagó para revisarlo y darle mi sincera opinión de ella. He revisado el libro con esmero, a continuación, hizo mi deber mostrándole en el que yo creía que el libro era débil.

Aquí aprendí una gran lección, para que el hombre se hizo tan enojado que él nunca me ha perdonado por lo que le permite mirar su libro a través de mis ojos. Cuando me preguntó con franqueza lo que la "crítica" contar Tuve que ofrecerá del libro, lo que realmente quería decir era para que yo le diga lo que vi en el libro que me podría "cumplido."

Esa es la naturaleza humana para usted!

Cortejamos adulación más que nosotros la verdad. Yo saber, porque soy humano.

Todo lo cual es en preparación para la "Unkindest corte de todo "lo que estoy obligado a imponer sobre vosotros; a saber, para sugerir que no lo ha hecho, así como

que podría haber hecho por la razón de que usted no tiene aplicado una cantidad suficiente de la verdad establecida en la lección Ocho, el auto-control, para cargar con tu propios errores y deficiencias.

Para ello toma el autocontrol y un montón de él.

Si usted pagó alguna persona que tenía la capacidad y el valor para hacerlo, un centenar de dólares para despojar a usted de su vanidad y el engreimiento y el amor por la adulación, por lo que es posible que vea la parte más débil de su maquillaje, el precio sería bastante razonable.

Vamos por la vida tropezando y cayendo y luchando por nuestras rodillas, y forcejean y se caen algunos más, por lo que los asnos de nosotros mismos, y va abajo, por último, en la derrota, en gran parte debido a que ya sea negligencia o de plano se niegan a aprender la verdad sobre nosotros mismos.

Desde que he llegado a descubrir algunos de mi propia debilidades a través de mi trabajo de ayudar a otros descubrir las suyas, me sonrojo de vergüenza cuando me tomo una visión retrospectiva de la vida y pensar en lo ridículo que debe haber parecido a los ojos de los que podían ver mí, ya que no me veo a mí mismo.

Nos desfilan ante las sombras ampliadas de nuestra propia vanidad y se imaginan que esas sombras son nuestra verdadero yo, mientras que las pocas almas que saben con quien nos encontramos de pie en el fondo y nos mira con lástima o con desprecio.

Espera un minuto 1 No estoy terminado contigo todavía.

Usted me ha pagado para ahondar en las profundidades de su yo real y le dará un inventario introspectivo de lo que está allí, y yo voy a hacer bien el trabajo, como casi como pueda.

No sólo has estado engañando a sí mismo en cuanto a la verdadera causa de sus errores del pasado, pero hay que

TODAS vendedores se beneficiarán
recordando que ninguno
de nosotros queremos nada que
otra persona desea
"Deshacerse de
él."

tratado de colgar estas causas a la puerta de alguien más.

Cuando las cosas no van a su medida, en lugar de aceptar toda la responsabilidad por la causa, usted tiene dije: "Oh, espera este trabajo - que no me gusta la forma en que" ellos " se me trate, así que voy a dejar de fumar! "

No lo niegues!

Ahora deja que te susurre un pequeño secreto en el oído - un secreto que he tenido que recoger de la pena y angustias y castigo innecesario de los más difíciles especie -

En lugar de "dejar" el trabajo porque no había obstáculos a la maestra y las dificultades que hay que superar, usted debería haber hecho frente a los hechos y luego lo haría tenido conocimiento de 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 muy en con precisión por la extensión a la que se adapta al su medio ambiente y hace que su negocio de aceptar la responsabilidad de todas las adversidades con las que cumple, si la adversidad surge de una causa dentro de su control o no.

Ahora, si usted siente que he "criticada" ¿Preferirías severamente, ten piedad de mí, oh Fellow-Caminante, para usted seguramente debe saber que he tenido que castigarme más profundamente de lo que yo os he castigado antes de aprender la verdad que estoy aquí transmito a usted para su uso y orientación.

Tengo un par de enemigos - gracias a Dios por ellos! - Para los que han sido vulgar y lo suficientemente despiadado para decir algunas cosas sobre mí que me obligó a deshacerme de algunos de mis más graves deficiencias; principalmente aquellas que yo no sabía que poseía. He aprovechado la crítica de estos enemigos sin tener que pagar

por sus servicios en dólares, aunque he pagado en otras formas.

Sin embargo, no fue hasta hace unos años que me divisado algunos de mis defectos más evidentes que fueron traídos a mi atención mientras estudiaba Emerson ensayo sobre Compensación, en particular las siguientes parte de ella:

"Nuestra fuerza nace de nuestra debilidad.

"No hasta que se pincha, y engañado y dolorido disparado, despierta la indignación que se arma con fuerzas secretas. Un gran hombre siempre está dispuesto a ser poco. Mientras que él se sienta en el colchón de ventaja que se va a dormir. Cuando se pulsa, atormentado, derrotado, él tiene la oportunidad de aprender algo, sino que ha sido puesto en su ingenio, en su condición de hombre, sino que se ha ganado los hechos; aprendido su ignorancia; está curado de la locura de la vanidad; tiene conseguido la moderación y habilidad real. El hombre sabio siempre se lanza en el costado 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. Siempre y cuando todo lo que se dice se dice en contra me siento una cierta garantía de éxito. Pero tan pronto tan dulces palabras de alabanza se habla de mí, me siento como uno que se encuentra desprotegida ante sus enemigos. "

Estudie esto, la filosofía de la inmortal Emerson, para ello puede servir como una fuerza que modificar suavizará su metal y prepararse para las batallas de la vida, como los ánimos de carbono del acero.

Si usted es una persona muy joven, que necesita para estudiar aún más, ya que a menudo obliga a las severas realidades de muchos años de experiencia para preparar una a asimilar y aplicar esta filosofía.

Es mejor que usted debe entender estos grandes verdades como resultado de mi presentación poco diplomática de ellos que se ven obligados a reuniré de los menos fuentes de simpatizantes de experiencia fría. La experiencia es un maestro que no tiene favoritos. Cuando me permito aprovecharse de las verdades que se han reunido desde el enseñanzas de este maestro frío y antipático llamada "experiencia", que estoy haciendo mi mejor esfuerzo para mostrar favoritismo, lo que me recuerda, un poco, de los tiempos cuando mi padre solía "cumplir con su deber" por mí, en el leñera, empezando siempre por este pedazo de animar filosofía:

"Hijo, esto me duele peor que a ti."

.....

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 Hace de largo a través del cual me puedo ir en tu mente la importación principal de esta lección. Esta historia tuvo su el establecimiento en la ciudad de Antioquía, en la antigua Roma, dos Hace mil años, cuando la gran ciudad de Jerusalén y toda la tierra de Judea estaban bajo la opresiva talón de Roma.

La figura de la estrella de la historia era un joven Judío por el nombre de Ben Hur, quien fue acusado falsamente de crimen y condenado a trabajos forzados, en el remo de la galera. Encadenado a un banco de la cocina, y se ven obligados a remolcador con cansancio en los remos, Ben Hur desarrolló un poderoso cuerpo. Poco sabían sus torturadores saben que fuera de su castigo crecería la fuerza con la que algún día ganar su libertad. Tal Ben Hur, a sí mismo, no tenía tantas esperanzas.

Entonces llegó el día de las carreras de carros: el día que estaba destinado a romper las cadenas que ataban a Ben Hur a los remos de la galera y darle su libertad.

Un lapso de caballos era sin conductor. En la desesperación del dueño buscó la ayuda de los jóvenes esclavo a causa de sus poderosos brazos, y le rogó que tomar el lugar del conductor desaparecido.

Como Ben Hur tomó las riendas, un grito poderoso subió de los espectadores.

"Mire Mire Esos brazos - ¿De dónde sacaste ? les "gritaban, una d Ben Hur respondió:

"En el remo de la galera!"

La carrera estaba en marcha. Con esos brazos poderosos Ben Hur calmadamente condujo ese lapso de caballos de carga a victoria, victoria que le valió su libertad.

La vida, en sí, es una gran carrera de carros, y de la victoria es sólo para aquellos que han desarrollado la fuerza de carácter y la determinación y la voluntad- poder para ganar.

¿Qué importa que desarrollemos esta fuerza a través de confinamiento cruel en el remo de la galera, siempre como la usamos para que nos lleva, finalmente, a la victoria y libertad.

Es una ley invariable que la fuerza nace de resistencia. Si nos compadece de los pobres herrero que balancea cinco Pound Hammer 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 ningún engaño ", dice Emerson. "El ladrón no roba a sí mismo. El estafador estafas sí mismo. Por el precio real de la mano de obra es conocimiento y la virtud, de la cual la riqueza y el crédito

son signos. Los signos, como el papel moneda, pueden ser falsificado o robado, sino la que ellos representan; a saber, el conocimiento y la virtud, no pueden ser falsificados o robado ".

Henry Ford recibe quince mil cartas a semana de las personas que están pidiendo una parte de su riqueza, sin embargo, cuán pocos de estos pobres almas ignorantes entender que la verdadera riqueza de Ford no se mide por los dólares 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 ¿Qué ganó esa reputación?

Desde luego, no por la prestación de un servicio tan poco como posible y recogiendo para ello lo único que podía hurtar de los compradores.

La trama misma de los negocios de Ford la filosofía es la siguiente:

"Da a la gente el mejor producto al menor precio posible ".

Cuando otros fabricantes de automóviles aumentar su precios, Ford baja su. Cuando otros empleadores menor salarios, Ford les aumenta. ¿Qué ha sucedido? Este política ha colocado la ley de rendimientos crecientes de vuelta de Ford con tanta eficacia que se ha convertido en el más rico y el hombre más poderoso del mundo.

Oh, vosotros los solicitantes necias y miopes después riqueza, que regresaba de la persecución diaria vacío-mano, - ¿por qué no tomar una lección de hombres como Ford? ¿Por qué no invertir su filosofía y dar con el fin de que usted puede conseguir?

Estoy terminando esta lección en la Nochebuena!

En el cuarto de al lado de mi estudio de nuestros hijos son la decoración de su árbol de Navidad, y el ritmo de

No hay hombres perezosos.

Lo que puede parecer

un hombre perezoso es sólo una

desafortunada persona que

no ha encontrado el trabajo

para que él es mejor

adecuado.

sus voces cae como música en mis oídos. Ellos son felices, no solo porque esperan recibir, pero por la razón más profunda de que han escondido regalos de distancia, que esperan dar.

Desde la ventana de mi estudio, puedo ver a los niños de los vecinos, ya que también se dedican alegremente a la preparación de este maravilloso evento.

En todo el mundo civilizado, millones de la gente se prepara para celebrar el nacimiento de este Príncipe de la Paz, que, más que cualquier otro hombre, pone a exponer las razones por las que es más bienaventurado dar que recibir, y por qué la felicidad duradera no proviene de poseer riqueza material, pero a partir de la representación de servicio a la humanidad.

Parece una extraña coincidencia que la finalización de esta lección en particular debería haber ocurrido en la víspera de Navidad, pero me alegro de que lo ha hecho, para esto me proporcionó una justificación suficiente para recordándole que en ninguna parte de toda la historia de la civilización pude haber encontrado un mayor apoyo de los fundamentos de esta lección que se pueden encontrar en el Sermón de la Montaña, en el libro de Mateo.

El cristianismo es una de las más grandes y más far-reaching influencias en el mundo de hoy, y casi no es necesario pedir disculpas por que le recuerda que los principios de la filosofía de Cristo están en absoluta armonía con los fundamentos sobre los cuales esta lección, en lo principal, es fundada.

Como veo las caras felices de los niños y ver las multitudes que corrían de Navidad tardía los compradores, todo rayo del esplendor del espíritu de dar, No puedo dejar de desear que cada víspera sea la víspera de Navidad, porque entonces este sería un mundo mejor

en el que la lucha por la existencia se reduciría a un mínimo, y el odio y los conflictos fuera de la ley.

La vida no es más que un corto periodo de años, en el mejor. Como un vela andamos a la luz, parpadeo por un momento, y luego salir! Si nos pusieron aquí con el propósito de acumular tesoros para su uso en una vida que hay más allá de la oscura sombra de la muerte, ¿no será posible que podemos recoger mejor estos tesoros al hacer todo el servicio que podemos, a todas las personas que podamos, en un amoroso espíritu de bondad y simpatía?

Espero que usted está de acuerdo con esta filosofía.

Aquí esta lección debe terminar, pero no es de ninguna manera completado. Donde yo pongo la cadena de pensamiento es Ahora es su deber tomarlo y desarrollarlo, en su manera, y para su propio beneficio.

Por la propia naturaleza del tema de esta lección se Nunca se puede acabar, ya que conduce al corazón de todos las actividades humanas. Su propósito es hacer que usted tome los fundamentos sobre los que se basa y emplearlos 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 enseñando, pero fue concebido como un medio de haciendo que 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, desarrollo de en el interior, las fuerzas de la mente que están disponibles para su uso.

Al entregar el mejor servicio de los cuales usted son capaces, esforzándose cada vez de sobresalir todas sus los esfuerzos anteriores, que están haciendo uso de la más alta forma de educación. Por lo tanto, cuando se representan más servicio y un mejor servicio que aquel para el que usted está pagó, usted, más que nadie, se están beneficiando por la esfuerzo.

Es sólo a través de la prestación de dicho servicio que la maestría en su campo elegido de esfuerzo puede ser alcanzado. Por esta razón, usted debe hacer que una parte de su principal objetivo definitivo que se esfuerce por superar todo registros anteriores en todo lo que hacen. Que esto se convierta en un 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 mejor servicio que aquel para el que se le paga, y ¡he aquí! antes de darse cuenta lo que ha sucedido, lo harás encontrar que THEWORLDISWILLINGLYPA YINGYOUFOR

Más que tú!

El interés compuesto en el interés compuesto es el tasa que se le paga por ese servicio. ¿Qué tan esta pirámide de las ganancias se lleva a cabo se deja enteramente a a determinar.

Ahora, ¿qué vas a hacer con eso que que ha aprendido de esta lección? y ¿cuándo? y ¿cómo? y por qué? Esta lección puede ser de ningún valor para usted a no ser que te mueve a adoptar y utilizar el conocimiento que te ha traído.

El conocimiento se convierte en el poder sólo a través de organización y USO! No te olvides de esto.

Nunca se puede llegar a ser un líder sin hacer más de lo que se pagó, y no puede convertirse en éxito sin desarrollar el liderazgo en su ocupación elegida.

Siempre hay espacio
para el hombre que puede
ser dependido sobre a
o
entregar la bienes
cuando él dicho él
haría.

LA MENTE MAESTRA

Una Visita Abierta por la lección con el autor



Un poder que puede traer lo que usted
Quiere en esta tierra

El éxito se logra a través de la aplicación de
de energía.

En la imagen en la parte superior de esta página 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 vierte organizados
sobre las Cataratas del Niágara. El hombre ha aprovechado esta forma de
de energía.

A la derecha se ve otro, y mucho más
forma intensiva de la energía producida a través de la
armonioso coordinación del pensamiento en la mente
de los hombres. Observe que la palabra "armonía" ha sido
enfaticado. En esta foto se ve un grupo de hombres
sentado en la Mesa de Directores en un negocio de módem
oficina. La poderosa figura se levanta sobre el grupo
representa el "Master Mind", que puede ser creado
dondequiera que los hombres mezclan sus mentes en un espíritu de perfecta
armonía, con un objetivo definido en vista.

Estudie esta imagen! Interpreta el mayor
PODER conocida por el hombre.

.....

Con la ayuda de la mente del hombre ha descubierto muchos datos interesantes sobre la tierra en la que vida, el aire y el éter que llena el espacio infinito acerca de él, y los millones de otros planetas y cuerpos celestes que flotan por el espacio.

Con la ayuda de un pequeño aparato mecánico (Que su mente concibe) llamado "espectroscopio" el hombre ha descubierto, a una distancia de 93.000.000 millas, la naturaleza de las sustancias de las que se hace el sol.

Hemos vivido a través de la Edad de Piedra, la Edad de Hierro, la edad del cobre, la edad fanático religioso, el científico edad la investigación, la era industrial y entramos, ahora, la la edad del pensamiento.

Fuera de los despojos de la Edad Media a través del cual el hombre ha pasado él ha ahorrado mucho material que es alimentos sonar para el pensamiento. Ile Wh por más de diez mil años de la batalla entre la ignorancia, Superstición y el miedo, por un lado, y INTELIGENCIA, por otro, se ha prolongado, el hombre tiene recogido algunos conocimientos útiles.

Entre otros fragmentos del conocimiento útil recopilada por el hombre, que ha descubierto y clasificado el 83 elementos de los cuales toda la materia física se compone. Por estudio y análisis y el hombre ha descubierto la comparación la "grandeza" de las cosas materiales en el universo como están representados por los soles y estrellas, algunas de las ellos más de diez millones de veces más grande que la tierra en que vive. Por otro lado, el hombre ha descubierto la "pequeñez" de las cosas mediante la reducción de la materia a

moléculas, átomos, y finalmente, hasta el más pequeño conocido de partículas, el electrón. Un átomo es tan inconcebiblemente pequeña que un grano de arena contiene millones de ellos.

La molécula se compone de átomos, que se dice ser pequeñas partículas de materia que giran en torno entre sí en un circuito continuo, en un rayo velocidad, planetas muy tanto como la tierra y otros giran alrededor del Sol en un circuito sin fin.

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 de toda principio sobre el cual opera el universo entero, es duplicado.

¡Qué maravilla! Cómo estupenda! ¿Cómo nos saber estas cosas para ser verdad? 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, por recordando que la carne en el plato, el plato sí mismo, y la tabla en la que está comiendo y la cubiertos con la que usted está comiendo son todos, en la final análisis, hecho de exactamente el mismo material, los electrones.

En el mundo físico o material, si uno es mirando a la estrella más grande que flota a través de la cielos o el más pequeño grano de arena que se encuentran en la tierra, el objeto observado es más que una organización colección de moléculas, átomos y electrones. (Un de electrones es una forma inseparable de potencia, compuesto de un positivo y un polo negativo.)

El hombre sabe mucho acerca de los hechos físicos de la universo!

El próximo gran descubrimiento científico será el hecho, que ya existe, que cada cerebro humano es

tanto una radiodifusión y una estación de recepción, para que cada pensó vibración liberada por el cerebro puede ser recogido hasta e interpretada por todos los otros cerebros que están en armonía, o en "sintonía" con la frecuencia de vibración de la cerebro de radiodifusión.

.

¿Cómo el hombre adquiere el conocimiento de que posee en relación con las leyes físicas de la tierra?
¿Cómo aprendió lo que ha ocurrido antes de su tiempo, y durante su período de incivilizados? Reunió este conocimiento girando hacia atrás las páginas de la Naturaleza de Biblia y no ver la evidencia irrecusable de millones de años de lucha entre los animales de una inteligencia inferior. Al girar hacia atrás la gran piedra páginas el hombre ha descubierto los huesos, esqueletos, huellas y otra evidencia inequívoca que La madre naturaleza ha mantenido para su inspección durante toda períodos de tiempo increíbles.

Ahora el hombre está a punto de volver su atención a otro sección de la Biblia de la naturaleza - el uno en el que ha sido escrito una historia de la gran lucha mental que tiene tenido lugar en el ámbito del pensamiento. Esta página es representado por el éter ilimitado que ha recogido y todavía lleva cada vibración pensamiento de que era Alguna vez liberado de la mente del hombre.

Esta gran página en la Biblia de la naturaleza es uno que no ser humano ha sido capaz de manipular. Sus registros son positivas, y pronto ellos pueden ser claramente interpretados. No se les ha permitido interpolaciones por el hombre. De los autenticidad de la historia escrita en esta página no pueden haber ninguna duda.

Gracias a la educación (es decir, el desarrollo,

educir, extraer, se desarrolla desde dentro del Biblia mente humana) de la naturaleza está siendo interpretada.

La historia de la lucha larga y peligrosa del hombre hacia arriba se ha escrito en las páginas de este, el más grande de todas las Biblias.

Todos los que han conquistado en parte el Seis básico Los temores que se describen en otra "visita de autor" en este series, andwho has successfully conquered Superstición y la ignorancia, puede leer el registros que se han escrito en la Biblia de la Naturaleza. A todos los demás este privilegio se le niega. Por esta razón probablemente hay menos de mil personas en todo el mundo en este momento que están en, incluso el grado de la primaria en cuanto a la lectura de esta Biblia es de que se trate.

En el mundo entero hay probablemente menos de un centenar de personas, hoy en día, que no saben nada acerca de o alguna vez ha oído hablar de la química de la mente, a través del cual dos o más mentes -

- Se pueden mezclar, en un espíritu de
ARMONÍA PERFECTA, DE TAL FORMA QUE
Ha nacido una POSEER TERCER MENTE LA
Poder sobrehumano PARA LEER LA HISTORIA DE
LA VIBRACIÓN DEL PENSAMIENTO COMO HA SIDO
WRITTEN AND NOW EXISTS IN THE
RECORDS imperecedera del éter.

El principio de radio recientemente descubierto ha cerrado la bocas de los Thomas y dudar enviaron la científico corriendo a nuevos campos de experimentación. Cuando emergen de este campo de investigación que nos mostrará que la mente tal como la entendemos hoy en día, en comparación con la mente de mañana, se trata de la mismo que comparar la inteligencia de un renacuajo a

la de un profesor de biología que ha leído toda la vida-line de la vida animal, desde la ameba hasta el hombre.

.....

Venga para una corta visita con algunos de los Hombres poderosos viven actualmente y que están haciendo uso de poder creado a través de la mezcla, 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 gran logro en su respectivos campos de actividad. Sus nombres son Henry Ford, Thomas A. Edison y Harvey Firestone.

De los tres Henry Ford es el más poderoso, haciendo referencia al poder económico. El Sr. Ford es el hombre más poderoso ahora vive en la tierra, y es cree que es el más poderoso que jamás haya vivido. Así grande es su poder para que tenga algo de un naturaleza física que él desea, o su equivalente. En millones de dólares, para él, no son más que juguetes, no más difícil de adquirir que los granos de arena con la que el niño construye arena túneles.

Sr. Edison tiene una visión tales interesados en la Madre Biblia de la naturaleza que se ha aprovechado y combinado para el bien del hombre, más de las leyes de la naturaleza que cualquier otra hombre que jamás haya vivido. Fue él quien reunió a la punta de una aguja y una pieza de cera de tal manera que registran y conservan la voz humana. Fue el que primero hizo los relámpagos sirven para iluminar nuestro casas y calles, a través de la ayuda de la incandescente luz. Fue él quien hizo la grabación de la cámara y producir todo tipo de movimiento, a través del módem aparato de imagen en movimiento.

Logro industrial del Sr. Firestone está tan bien

sabe que no necesita comentarios. Él ha hecho de dólares se multiplican tan rápidamente que su nombre tiene convertido en una palabra por dondequiera que los automóviles son operadas.

Los tres hombres comenzaron sus negocios y carreras profesionales sin capital y muy poca escolaridad de la naturaleza por lo general referido como "Educación".

Tal principio del Sr. Ford fue, con diferencia, el más humilde de los tres. Maldito con la pobreza, retrasado por la falta de incluso la forma más elemental de escolaridad, y los discapacitados por la ignorancia en muchas formas, ha dominado todos estos en la inconcebiblemente corto período de veinticinco años.

Así podríamos describir brevemente los logros de tres hombres bien conocidos y exitosos de PODER!

Pero, se nos ha des Aling con sólo EFECTO!

El verdadero filósofo desea saber algo de la causa que produjo estos deseable EFECTOS.

Es un asunto de conocimiento público que el Sr. Ford, Sr. Edison y el Sr. Firestone están cerca personal amigos, que se van a los bosques una vez al año por un período de recuperación y resto.

Sin embargo, no se conoce en general - es dudoso que estos tres hombres, sí, lo saben -

- Que existe entre los tres

**HOMBRES A LA DEUDA DE LA ARMONÍA DEL QUE TIENE
CRECIDO A LA MENTE MAESTRA que se utiliza
POR CADA UNO DE LOS TRES. UNA MENTE DE
SUPERHUMANABILITY, THATHASIRE
CAPACIDAD PARA "en sintonía" SOBRE FUERZAS CON
QUE LOS HOMBRES LA MAYORÍA SON PARA NO MEDIDA
FAMILIAR.**

Repitamos la afirmación de que fuera de la la mezcla y la armonización de dos o más mentes

(Doce o trece mentes parecen ser los más número favorable) se puede producir una mente que tiene la capacidad de "sintonizar" en las vibraciones del éter y recoger, de esa fuente, los pensamientos afines, en 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, ESTE "mente maestra" ES LA CAUSA DE LA ÉXITO DE CADA UNO DE LOS TRES.

No hay otra respuesta a su logro de gran poder, y su éxito de largo alcance en su respectivos campos de actividad, y esto es cierto a pesar de el hecho de que ninguna de ellas puede ser consciente de la el poder que han creado, o la manera en que se lo han hecho.

En la ciudad de Chicago viven seis hombres poderosos conocido como el Big Six. Estos seis hombres se dice que son el más poderoso grupo de hombres en el oeste medio. Es dijo que su ingreso combinado es de más de veinticinco millones de dólares al año.

Todos los hombres en el grupo comenzó en el más humilde de circunstancias.

Sus nombres son:

Wm. Wrigley, Jr., propietario del Wrigley Chewing Negocio de las encías, y cuyos ingresos se dice que es más de quince millones de dólares al año. John R. Thompson, que es propietaria de la cadena de Thompson autoayuda comedores en todo el país. El señor Lasker, quien es propietario de la Lord & Thomas Agencia de Publicidad. Sr. McCullough,

que es dueño de la mayor empresa expresa en el mundo.
Y, señor Ritchie y el Sr. Hertz, propietaria del amarillo
Negocio Taxi del país.

No hay nada sorprendente acerca de un hombre que hace
nada más que convertirse en millonario, por regla general.
Sin embargo, hay algo conectado con la
éxito financiero de estos millonarios particulares que
es más sorprendente, ya que es bien sabido que hay
existe entre ellos un vínculo de amistad, de los cuales
ha crecido la condición de la armonía que produce una
Master Mind.

Estos seis hombres, ya sea por accidente o por diseño,
han mezclado sus mentes de tal manera que la mente
de cada uno ha sido complementado por una sobrehumana
poder conocido como "Master Mind", y "que la mente tiene
traído cada uno de ellos el aumento de más mundo que cualquier
persona podría utilizar con ventaja ..

La ley sobre la cual el principio de un Maestro
La mente opera fue descubierto por Cristo, cuando él
se rodeó de doce discípulos y ha creado
el primer Club Trece del mundo.

A pesar del hecho de que uno de los trece (Judas)
rompió la cadena de la armonía, suficiente semilla fue sembrada
durante el período de armonía que existía originalmente
entre estas trece personas, para asegurar la
continuación de los mayores y más
FILOSOFÍA FARREACHING, que en el
HABITANTES DE ESTA TIERRA.

Muchos millones de personas se creen
poseer la sabiduría. Muchos de ellos lo hacen poseer sabiduría,
en ciertas etapas elementales, pero ningún hombre puede poseer
sabiduría real sin la ayuda de la potencia conocido como
Master Mind, y una mente así no se puede crear ex-

concepto a través del principio de la mezcla, en armonía, de dos o más mentes.

A través de muchos años de experimentación práctica se ha encontrado que trece mentes, cuando se mezclan en un espíritu de perfecta armonía, producen el más práctico resultados.

Sobre este principio, ya sea consciente o inconscientemente, se funda toda la gran industria y éxitos comerciales que son tan abundantes en esta edad.

La palabra "fusión" se está convirtiendo en uno de los más palabras populares en el lenguaje diario, porque casi pasa un día en que uno no puede leer de algunos grandes industrial,, fusión financiera o comercial del ferrocarril. Poco a poco el mundo está empezando a aprender (en muy pocos mentes solamente) que por medio de la alianza amistosa y cooperación gran poder puede ser desarrollado.

.....

El negocio de éxito e industrial y empresas financieras son los gestionados por los líderes que aplique, ya sea consciente o inconscientemente el principio de esfuerzo coordinado descrito en este artículo. Si quieres ser un gran líder en cualquier empresa, rodearse de otras mentes que puede ser mezclado con un espíritu de cooperación a fin de que y la función actuar como uno.

Si usted puede comprender este principio y aplicarlo usted puede tener, por sus esfuerzos, lo que quieras en este tierra!

Me gusta ver a un hombre
orgullosa de su país,
y me gustaría verlo
vivir de tal manera que su país
está orgullosa de él.

-Lincoln.

LA LEY DE ÉXITO

EN DIECISEIS LECCIONES

La enseñanza, por primera vez en el
Historia del Mundo, el Verdadero Philos-
ophy sobre la que todo el Éxito Personal
se construye.



POR
Napoleón Hill



1928

PUBLICADO POR
EI PRENSA RALSTON UNIVERSIDAD
Meriden, CONN.

Copyright , 1928, POR
Napoleón Hill

Impreso en U.S.A

Lección Diez

Personalidad agradable



EMPLEADORES son al-
maneras en el puesto de
observación
para un hombre que hace un
mejor trabajo de cualquier tipo
que es consuetudinario,
si lo ser
envolver un paquete,
escritura un carta o
cerrar una venta.

LA LEY DEL ÉXITO

Lección Diez

Personalidad agradable

"Usted puede hacerlo si usted cree que puede!"

¿QUÉ es una personalidad atractiva?

Por supuesto, la respuesta es: Una personalidad que atrae.

Pero, ¿qué hace que una personalidad atraiga? Déjanos proceder a descubrir. Su personalidad es la suma total de sus características y aspectos que le distinguen de todos los demás. La ropa que usas, las líneas en la cara, el tono de su voz, el pensamiento que tienes, el personaje que ha desarrollado por esos pensamientos, todos constituyen partes de su personalidad.

Ya sea que 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, y es invisible. Por lo tanto, la parte que no es visible. El estilo de su ropa y su comportamiento son obviamente constituyen 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 agita formas manos una parte importante de su personalidad, y va un en gran medida a atraer o repeler a las personas con los cuales se dan la mano.

Este arte puede ser cultivada.

La expresión de sus ojos también forma parte importante de su personalidad, ya que existen personas, y son más numerosos de lo que imaginar, que puede mirar a través de los ojos en su 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 un importante parte de su personalidad.

Ahora vamos a proceder a organizar estos hacia el exterior medios por los cuales la naturaleza de nuestra personalidad se expresa, por lo que va a atraer y no repeler.

Hay una forma en que usted así puede expresar el compuesta de su personalidad que lo hará siempre atraer, aunque puede ser tan acogedor como el circo "mujer gorda", y esto es por -

Tomar un corazón vivo interés en la otra persona de "Juego" en la vida.

Permítanme ilustrar exactamente lo que se quiere decir, por relatando un incidente que ocurrió hace algunos años, de la que se me enseñó una lección de maestro el arte de vender.

Un día, una señora llamó a mi oficina y envió en su tarjeta con un mensaje que dice que ella debe ver mí personalmente. Ninguna cantidad de persuasión por los secretarios podría inducirla a revelar la naturaleza de su visita, Por lo tanto, me hice a la idea de que ella era una pobre alma vieja que quería venderme un libro, y recordando que mi madre era una mujer,

decidido salir a la sala de recepción y comprarle libro, sea lo que sea.

Siga todos los detalles cuidadosamente, porque tú, también, puede aprender una lección en el arte de vender maestro de este incidente.

Mientras caminaba por el pasillo camino de mi privado oficina de esta anciana, que estaba en las afueras de la barandilla que llevó a la sala principal de recepción, comenzó sonreír.

Yo había visto a muchas personas sonríen, pero nunca antes si yo hubiera visto uno que sonrió tan dulcemente como lo hizo esta señora. Era una de esas sonrisas contagiosas, porque capturado el espíritu de ella y comenzó a sonreír también.

Al llegar a la verja a la anciana le extendió mano para darme la mano. Ahora bien, por regla general, no lo hago llegar a ser demasiado amistoso el primer contacto cuando un persona llama a mi oficina, por la sencilla razón de que es muy difícil decir "no" si la persona que llama me preguntara que hacer eso que no quiero hacer.

Sin embargo, esta querida anciana miró dulcemente inocente e inofensivo que extendí mi mano y **ella comenzó a sacudirlo!** con lo cual, he descubierto que ella no sólo tenía una sonrisa atractiva, pero también tenía un temblor de la mano magnética. Ella se apoderó de mi mano con firmeza, pero no demasiado firme, y el modo en que se fue sobre él telegrafió el pensamiento a mi cerebro que era ella la que estaba haciendo los honores. Ella me hizo sentir que ella era real y verdaderamente contento de estrechar mi mano, y yo creo que ella era. Creo que la inestabilidad de la mano vino del corazón, así como de la mano.

He dado la mano a muchos miles de personas durante mi carrera pública, pero no recuerdo

habiendo hecho alguna vez con alguien que entiende la arte de no hacer tan bien como esta anciana hicieron. La momento en que tocó mi mano pude sentir cómo me "Deslizarse", y yo sabía que lo que fuera que ella Había llegado después de que ella se fuera con él, y que yo sería ayudar y apoyar a ella todo lo que pude para este fin.

En otras palabras, que penetra sonrisa y que cálido apretón de manos me había desarmado y me hizo un "Víctima voluntaria". En un solo golpe esta anciana tenía me despojado de esa falsa concha en la que me arrastro al vendedores vienen alrededor de la venta, o tratando de vender, que que yo no quiero. Para volver a una expresión que has encontrado con bastante frecuencia en las lecciones anteriores de este curso, esta suave visitante había "neutralizado" mi mente y me dieron ganas de escuchar.

Ah, pero aquí está el punto de tropezar en la que la mayor parte vendedores caen y se rompen el cuello, en sentido figurado hablando, porque es tan inútil para tratar de vender a un hombre algo hasta que primero lo haya hecho él quiere escuchar, ya que sería mandar la tierra para detener giratoria.

Tenga en cuenta también cómo esta señora usa una sonrisa y un temblor de las manos como las herramientas con las que forzar la apertura de la ventana que se llevó a mi corazón, pero la más importante parte de la transacción aún no se ha relacionado.

Lenta y deliberadamente, como si tuviera todo el tiempo no había en el universo (que ella tenía, en la medida a mí se refería en ese momento) comenzó la anciana para cristalizar el primer paso de su victoria en la realidad diciendo:

"Sólo vine aquí para decirte que (lo que me parecía a ser una larga pausa) que creo que está haciendo la mayor parte maravilloso trabajo de cualquier hombre en el mundo de hoy ".

Cada palabra fue enfatizado por un gentil, aunque

firme apretón de la mano, y ella estaba buscando a través de mis ojos y en mi corazón mientras hablaba.

Después recuperé la conciencia (para él se convirtió en un de pie broma entre mis ayudantes en la oficina que desmayado) Me agaché y abrí la pequeño pestillo secreto que sujeta la puerta y dijo:

"Ven a la derecha en, mi querida señora, - llegado justo en mi oficina privada " y con una galante reverencia que haría he hecho honor a los caballeros de antaño, me le ordenó que entrar y "sentarse un rato."

Cuando entró en mi oficina privada, le indiqué para el gran sillón de atrás de mi escritorio, mientras que tomé el sillita duro sentado que, en virtud ordinaria circunstancias, habría utilizado como medio de desalentando la de ocupar demasiado de mi tiempo.

Durante tres cuartos de hora escuché a uno de las conversaciones más brillantes y encantadores que tengo ha oído y mi visitante estaba haciendo todo lo conversando. Desde el principio ella había asumido el iniciativa y puesto a la cabeza, y, hasta el final de ese primeros tres cuartos de hora, que no encontraron 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 lo haría hacer que me sonroje 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 decirle los hechos porque todo el incidente haría perder su importancia si no he logrado hacer esto.

Como ya he dicho, mi visitante me deslumbraron con conversación brillante y cautivador para tres

Si usted ha intentado y se reunió
con la derrota, si tiene
planificado y visto su
planes ya que fueron aplastados
antes su ojos; sólo
recordar que el mayor
los hombres en toda la historia fueron
los
productos de valor, y
coraje, ya sabes, nace
en la cuna de la adversidad.

cuartos de hora. Ahora, ¿qué crees que ella estaba hablando de todo ese tiempo?

¡No! Usted está equivocado.

Ella no estaba tratando de vender un libro, ni ella una vez que utilizar el pronombre personal "yo"

Sin embargo, ella no sólo estaba tratando, pero en realidad de venta me algo, y ese algo era yo mismo.

Ella apenas se había sentado en esa gran silla acolchada que desenrolló un paquete que me había confundido con un libro que ella había venido a venderme, y, efectivamente, había un libro en el paquete - en De hecho, varios de ellos, porque ella tenía un año completo de archivo de la revista de la que yo era entonces editor (la colina de Regla de Oro). Se dio la vuelta las páginas de los revistas y lea los lugares que ella había marcado aquí y allí, asegurándome, entretanto, que tenía Siempre creyó la parte posterior filosofía de lo que ella estaba leyendo.

Entonces, después de que yo estaba en un estado de completo mesmerismo, y completamente receptivos, mi visitante tacto conmutado la conversación a un tema que, Sospecho que ella tenía en mente para discutir conmigo larga antes de que ella se presentó en mi oficina, pero - y este es otro punto en el que más vendedores pifia - Si hubiera invertido el orden de su conversación y comenzó donde terminó, el 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, hábilmente pusieron delante de mí los méritos de algunos valores que ella estaba vendiendo. Ella no me preguntó a la compra; pero, la forma en que ella me habló de los méritos de la valores (además de la manera en la que ella tanto había impresionante me habló de los méritos de mi propio "juego")

tenido el efecto psicológico de haciéndome quiero compro, y, a pesar de que no hice ninguna compra de valores de ella, ella hizo una venta - porque yo cogí el teléfono y la presentó a un hombre a quien que más tarde vendió más de cinco veces la cantidad que se tenía la intención de vender mi.

Si esa misma mujer, u otra mujer, o un hombre, que tenía el tacto y la personalidad que ella poseía, debe llamar a mí, yo quisiera volver 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 para aquellos que tienen el tacto para hablar con nosotros acerca de lo que está más cercano a nuestros corazones, y entonces, por un sentido de reciprocidad, también vamos a escuchar con interés cuando el orador finalmente cambia el conversación con el sujeto que se encuentra más cercano a él o su corazón, y, al final, no sólo vamos a "firmar en la línea de puntos ", pero vamos a decir:" ¡Qué maravillosa personalidad! "

En la ciudad de Chicago, hace unos años, yo estaba la realización de una escuela de arte de vender por unos valores casa que empleaba a más de 1.500 vendedores. Para mantener las filas de esa gran organización llena, nos tenido que capacitar y emplear a seiscientos nuevos vendedores cada semana. De todos los miles de hombres y mujeres que pasó por esa escuela, no había más que un solo hombre que comprendió la importancia del principio de que soy aquí describiendo, la primera vez que lo escuchó analizó.

Este hombre nunca había tratado de vender valores y admitió francamente, cuando entró en el arte de vender clase, que él no era un vendedor. Vamos a ver si él era o no.

Después de haber terminado su formación, uno de los vendedores "estrella" tomaron una idea de jugar una broma en él, creyendo que era una persona crédula que iba a creer todo lo que oía, por lo que esta "estrella" se dio a él un "tip" dentro 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 comprador probable era un artista ordinario que compraría con tan poco instando a que, al ser una "estrella", no quiso perder su tiempo en 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, el "Estrella" reunió a los otros "estrellas" en torno a él y le dijo a de la broma que estaba jugando, porque en realidad el artista se un hombre muy rico y la "estrella", él mismo, habían pasado casi un mes tratando de vender, pero sin éxito. Se desarrolló entonces que todas las "estrellas" de que determinado grupo había pedido a este mismo artista, pero tuvo dejado de interesarle.

El vendedor recién hecho había desaparecido alrededor de una hora y un medio. Cuando regresó se encontró con las "estrellas" esperándolo con sonrisas en sus rostros.

Para su sorpresa, el vendedor recién hecho también llevaba una amplia sonrisa en su rostro. Las "estrellas" se miraron sí inquisitiva, por lo que esperaban que este Hombre "verde" no volvería en un estado de ánimo alegre.

"Bueno, ¿usted vende a su hombre?" -preguntó el iniciador de esta "broma".

"Ciertamente", respondió el uno no iniciados ", y yo encontró que el artista sea todo lo que dijiste que era - un perfecto caballero y un hombre muy interesante. "

Metiendo la mano en su bolsillo, sacó una orden y un cheque por \$ 2,000.00.

Las "estrellas" querían saber cómo lo hizo.

"Oh, no fue difícil", respondió el recién hecho vendedor; "Simplemente entré y hablé con él un par de minutos y trajo a colación el tema de los valores a sí mismo, y le dije que quería comprar, por lo que me realmente no se vendió a él - él compró de su propio acuerdo ".

Cuando me enteré de la transacción, que se llama el recién hecha vendedor y le pidió que describiera, en detalle, lo que hizo la venta, y voy a relacionarlo tal 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, de modo que la vendedor se acercó a donde podía ver el imagen y se quedó allí mirándolo sin decir una palabra.

Finalmente el artista le vio; luego el vendedor pidió disculpas 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 los méritos de la imagen con un poco de inteligencia, y que estaba muy interesado en el sujeto.

A él le gustaba la imagen y francamente le dijo al artista así, que, por supuesto, hizo que la artista muy enojado!

Durante casi una hora los dos hombres hablaron de nada más que el arte, en particular la imagen que estaba en caballete del artista.

Por último, el artista le preguntó al vendedor su nombre y su negocio, y el vendedor (sí, el maestro vendedor) respondió: "Oh, no importa mi negocio o mi

nombre, yo estoy más interesado en usted y su arte "!

El rostro del artista sonrió con una sonrisa de alegría.

Esas palabras cayeron como música dulce a sus oídos. Pero, para no ser menos que su visitante educado, insistió en saber qué misión le había traído a su estudio.

Luego, con un aire de verdadera repugnancia, este vendedor de maestro - Esta "estrella" real - se presentó y le dijo a su negocio.

Brevemente describió los valores que vendía, y el artista escuchó como si él disfrutó cada palabra que fueron dichas. Después de que el vendedor había terminado el artista dijo:

"Bueno, bueno, yo he sido muy tonto. Otros vendedores de su empresa han sido aquí tratando de vender me parte de dichos valores, pero se habló nada pero el negocio, de hecho, que me molestó por lo que tenía que preguntar a uno de ellos a abandonar. Ahora vamos a ver - lo que era El nombre de ese hombre - oh, sí, era el señor Perkins ". (Perkins era la "estrella" que se había pensado en esta inteligente truco para jugar en el vendedor recién hecho.) "Pero tú presentar el asunto de manera tan diferente, y ahora veo cómo tonto he sido, y quiero que me dejaron \$ 2,000.00 el valor de esos títulos ".

Piense en eso - "Usted presenta el asunto de manera de otra manera! "

Y cómo este recién hecha vendedor presente el asunto de manera tan diferente? Poniendo la pregunta de otra Así, ¿qué hizo este vendedor maestro realmente vender ese artista? ¿Tenía él vender valores?

¡No! le vendió su propia imagen la que fue pintura en su propio lienzo.

Los valores eran más que un incidente.

No pase por alto este punto. Ese vendedor de maestro

Yo WOULD LUGAR

Comience en la BOT-

TOM Y ASCENSO AL

EL TOP DE A

EMPIEZA EN LA TAPA

Y tiene que volver a

PRINCIPAL NO.

había recordado la historia de la anciana que me entretuvo durante tres cuartos de hora por hablando de lo que era la más cercana a mi corazón, y por lo que le había impresionado que él tomó una decisión para estudiar sus posibles compradores y averiguar qué les interesaría más, para poder hablar de eso.

Este "verde," vendedor recién hecha ganado \$ 7,900.00 en comisiones el primer mes que estaba en el campo, lo que lleva al siguiente hombre más alto en más de un doble, y la tragedia de la misma era que ni una sola persona de toda la organización de 1.500 vendedores se tomaron el tiempo para averiguar cómo y por qué se convirtió en el "estrella" real de la organización, un hecho que creo justifica plenamente la reprimenda en lugar de morder se sugiere en Lección Nueve a la que es posible que haya sentido ofendido.

Un Carnegie, o un Rockefeller o un James J. Hill, o un Mariscal de Campo acumula una fortuna, a través de la aplicación de los principios que son mismísimos disponible para todo el resto de nosotros, pero nosotros envidiamos su riqueza, sin pensar nunca en el estudio de su filosofía y apropiársela para nuestro propio uso.

Nos fijamos en un hombre de éxito en la hora de su triunfo, y me pregunto cómo lo hizo, pero pasa por alto la importancia de analizar sus métodos y nos olvidamos el precio que tenía que pagar en una cuidadosa y bien organizado preparación que había que hacer antes de poder 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 pero pocas personas que parecen entender cómo aplicar ellos.

El vendedor que vende dichos valores para que

artista no era más que un vendedor de maestro, pero él era un el hombre con una personalidad atractiva. Él no era mucho a ver, tal vez es por eso que la "estrella" concebido la idea de jugar esa broma cruel con él (?), pero incluso una persona hogareña puede tener un muy atractivo personalidad a los ojos de aquellos cuya obra se ha elogiado.

Por supuesto, hay algunos que se obtendrá el mal concepción del principio estoy aquí tratando de hacer claro, por llegar a la conclusión de que cualquier tipo de adulación barata tomará el lugar del corazón genuino interés. Espero que usted no es uno de ellos. Espero que usted es uno de aquellos que entienden el verdadero la psicología sobre la que esta lección se basa, y que que hará que su negocio para estudiar otras personas lo suficientemente cerca para encontrar algo sobre ellos o su trabajo que realmente admiro. Sólo de esta manera puede usted desarrollar una personalidad que será irresistiblemente atractivo.

Adulación barata tiene el efecto contrario al que de constituir una atractiva personalidad. Repele en lugar de atraer. Es tan poco profundo que incluso la ignorante fácil detectarlo.

.....

Tal vez usted ha observado - y si usted no tiene que desea que lo haga - que esta lección hace hincapié en Longitud de la importancia de lo que es su negocio tener un gran interés en otras personas y en su trabajo, negocio o profesión. Este énfasis no fue en significa un accidente.

.....

Usted podrá observar rápidamente que los principios sobre los que esta lección se basa están muy estrechamente relacionados con

los que constituyen el fundamento de la Lección Seis, sobre la imaginación.

Además, se dará cuenta que esta lección se basa en tanto los mismos principios generales que los que formar la parte más importante de la Lección Trece, en Cooperación.

Veamos aquí presentamos algunas muy práctico sugerencias en cuanto a cómo las leyes de la imaginación, la Cooperación y personalidad agradable se pueden mezclar o coordinada a los fines rentables, a través de la creación de las ideas utilizables.

Todo pensador sabe que "las ideas" son el a partir de todo logro exitoso. La cuestión que más se hace, sin embargo, es: "¿Cómo puedo aprender a crear ideas que le hará ganar dinero? "

En parte vamos a responder a esta pregunta en esta lección sugiriendo algunas ideas nuevas y novedosas, cualquiera de los cuales podría ser desarrollado y hecho muy rentable, por casi todo el mundo, prácticamente en cualquier localidad.

NÚMERO UNO IDEA

La guerra mundial ha privado a Alemania de su enorme comercio de juguetes. Antes de la guerra que compramos la mayor parte de nuestros juguetes de Alemania. No es probable que comprar más juguetes de los fabricantes alemanes en 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 se No compre juguetes de Alemania. Nuestro único competidor es Japón y sus juguetes son de tan mala calidad que su la competencia no significa nada.

Pero, ¿qué tipo de juguetes debo fabricar y

donde voy a recibir la capital con el que llevar a la negocio, usted se preguntará?

En primer lugar, ir a un distribuidor local de juguetes y averiguar qué clase de juguetes vende más rápidamente. Si no lo hace sentirse competente para realizar mejoras en algunos de los juguetes ahora en el mercado, publicidad para un inventor "Con una idea para un juguete comercial" y que pronto encontrar el genio de la mecánica, que abastecerá a esta eslabón perdido en su empresa. Dígale que usted crea un modelo de trabajo de justo lo que quieres, y luego ir a algún pequeño fabricante, trabajador de la madera, tienda de máquina o similar, y hacer arreglos para que sus juguetes fabricado.

Ahora ya sabe exactamente lo que va a costar tu juguete, por lo que usted está listo para ir a algún corredor grande, mayorista o distribuidor y se encargará de la venta de su totalidad producto.

Si usted es un vendedor de poder puede financiar este Todo proyecto sobre los pocos dólares necesarios con los que para hacer publicidad para el inventor. Cuando encuentre a ese hombre Probablemente usted puede arreglar con él para elaborar un modelar para usted durante sus horas de la tarde de repuesto, con un promete que le dará un mejor trabajo cuando son la fabricación de sus propios juguetes. Él probablemente darle todo el tiempo que quiera en la que pagarle por su trabajo, o él puede hacer el trabajo a cambio de una interés en el negocio.

Usted puede obtener el fabricante de juguetes para esperar por su dinero hasta que se le paga por la empresa a la que vendes ellos y, si es necesario, se puede asignar a él las facturas de los juguetes que se venden y que el dinero venga dirigir a él.

Por supuesto, si usted tiene un inusualmente agradable y

personalidad 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 interés 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 los niños en el juego, estudiar sus gustos y disgustos, encontrar lo que hará las delicias de ellos y es probable que obtener una idea sobre la que construir su juguete. No requiere genio para inventar! El sentido común es todo lo que es necesario. Basta con saber lo que quiere la gente y luego producirlo. Produce bien - mejor que nadie los demás están haciendo. Déle un toque de individualidad. Que sea distintivo.

Gastamos millones de dólares anuales para los juguetes con la que entretener a nuestros hijos. Haga su nueva juguete útil, así como interesante. Que sea educativa si es posible. Si se entretiene y enseña en la misma tiempo que venderá fácilmente y vivir para siempre. Si el juguete es 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, producir un juguete que va a hacer que el niño correr, saltar o de alguna otra manera el ejercicio. Niños amar a moverse y moverse es de beneficio para ellos, sobre todo cuando es estimulado por el afán de juego.

Un juego de béisbol bajo techo sería un vendedor dispuesto, especialmente en las ciudades. Elaborar un arreglo para adjuntando la pelota en una cadena que se suspende desde el techo para un niño puede lanzar el balón contra la pared y luego un paso atrás y golpee con un murciélago ya que rebota. Un partido de béisbol de un solo hijo, en otras palabras.

Es mejor ser un gran
hombre en un pequeño pueblo
de ser un hombre pequeño
en una gran ciudad, y
siempre mucho más fácil.

NÚMERO DE PLAN DE DOS

Esto será de interés sólo para el hombre o la mujer que tiene la confianza en sí mismo y la ambición de "run el riesgo "de hacer un gran ingreso, lo que, podemos añadir, la mayoría de las personas no tienen.

Es una sugerencia que se podría poner en práctica operación por lo menos cuarenta o cincuenta personas en cada ciudad grande en los Estados Unidos, y por un un número menor en las ciudades más pequeñas.

Está pensado para el hombre o la mujer que puede escribir o aprenderán a escribir el texto de la publicidad, las ventas la literatura, las cartas de seguimiento, cartas de cobro y la similar, utilizando la capacidad de escribir lo que supondremos que usted posee.

Para hacer un uso práctico y rentable de esta sugerencia que necesitará la cooperación de un buen agencia de publicidad y de uno a cinco empresas o individuos que hacen publicidad suficiente para justificar Créditos de pasar por una agencia.

Hay que ir a la agencia de primera y hacer arreglos con que emplean a ti y te pagan siete por ciento en los gastos brutos de todas accounts que le llevará a él, lo que el siete por ciento de compensarle por conseguir la cuenta y para escribir la copia y servir de otra forma el cliente en la gestión de su apropiación publicidad. Cualquier agencia de confianza estará encantado de darle esta cantidad para todo el negocio que traerá.

Entonces usted va a una empresa o persona cuya cuenta la publicidad que desea manejar y decir en efecto que usted desea ir al trabajo sin compensación. Cuéntenos lo que usted puede hacer y lo que

la intención de hacer de esa empresa particular, que le ayudará a vender más productos. Si la empresa emplea a una publicidad gerente se encuentre convertido prácticamente su asistente sin goce de sueldo, pero con una condición, a saber, que el publicidad crédito se coloca a través de la agencia con la que tiene la conexión. A través de esta disposición, la empresa o persona cuya cuenta que por lo tanto seguro obtendrá el beneficio de su personal servicios, sin costo, y no pagará más para colocar su publicidad a través de su agencia de lo que sería a través de cualquier otra. Si el sondeo es convincente y que realmente tomar el tiempo para preparar su caso, obtendrá su cuenta sin mucho argumento.

Puede repetir esta operación hasta que tenga como las cuentas que usted puede manejar de manera ventajosa, que, en condiciones normales, no serán superiores de diez o doce; probablemente menos si uno o más de los sus clientes gasta más de \$ 25,000.00 al año en la 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 de año en año. Usted, por supuesto, entiendo que usted son de no aceptar más cuentas que usted puede manejar individualmente. 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 y equipo de trabajo adecuado en los jardines, para que pueda obtener información de primera mano en cuanto a los problemas de ventas de sus clientes, así como precisa información en cuanto a sus productos y mercancías.

A través de este tipo de esfuerzo se le dará la la agencia de publicidad una reputación de servicio efectivo

como sería conseguir de ninguna otra manera, y usted complacer a sus clientes, porque ellos verán satisfactoria regresa de sus esfuerzos. Como siempre que se mantenga la agencia y los clientes a quienes usted sirve satisfecho su trabajo es seguro y usted va a ganar dinero. Un razonable expectativa de retornos de este plan sería un negocio bruto de \$ 250,000.00 al año, en el que su siete por ciento equivaldría a \$ 17,500.00.

Un hombre o una mujer de rara habilidad podrían ejecutar la cifra muy superior a esta, hasta, por ejemplo, un ingreso de \$ 25,000.00 al año, mientras que la tendencia sería, Sin embargo, al bajar a alrededor de \$ 5,000.00 a \$ 7,500.00, que son las cifras que el "promedio" hombre o una mujer pueden razonablemente esperar ganar.

Se puede ver que el plan tiene posibilidades. Lo suministra el trabajo independiente y le da cien por ciento de su poder adquisitivo. Es mejor que un posición como gerente de publicidad, incluso si la posición pagado la misma cantidad de dinero, ya que prácticamente le coloca en un negocio propio - una en la que su nombre es constantemente el desarrollo de un valor de supervivencia.

NÚMERO DE PLAN TRES

Este plan puede ser puesto en marcha por casi cualquier hombre o mujer de mediana inteligencia, y con mas poca preparación. Vaya a cualquier impresora de primera clase y hacer arreglos con él para manejar todo el negocio le llevará a él, lo que le permite una comisión de ejemplo el diez por ciento sobre el importe bruto. Luego vaya a la principales usuarios de productos de imprenta y obtener muestras de todo en la forma de impresión que utilizan.

Formar una asociación o un arreglo de trabajo con un

artista comercial quien revisará todo este impreso materia y donde quiera conveniente o adecuado que lo hará mejorar las ilustraciones o hacer ilustraciones donde ninguno fue utilizado antes, haciendo un boceto a lápiz que puede ser pegado a la materia original impresa.

Entonces, si usted no es un escritor de copia, forman un acuerdo de trabajo con alguien que es y recibe él o ella para ir sobre la copia de los materiales impresos y mejorarla en todos los aspectos posibles.

Cuando el trabajo se completa volver a la empresa de la que se obtiene el material impreso, llevando que las cotizaciones en el trabajo y mostrar lo que puede ser hecho en el camino de mejora. No diga nada sobre sus cotizaciones, sin embargo, hasta que han demostrado cómo mucho que podría mejorar la imprenta. Lo harás probablemente obtendrá la totalidad del negocio de esa firma, dando ese tipo de servicio en relación con cada trabajo de la impresión que ha hecho.

Si realiza su servicio correctamente se pronto tendrá todo el negocio que su artista comercial, el escritor de la copia y se puede manejar. Debería ser bueno por \$ 5,000.00 al año cada uno para usted.

Cualquier beneficio que usted gana en el trabajo de los demás en relación con cualquiera de estos planes será un beneficio legítimo - un beneficio al que se le derecho a cambio de su capacidad para organizar y reunir el talento y la capacidad necesaria con el que se realizará un servicio satisfactorio.

Si usted entra en el negocio de los juguetes que será con derecho a un beneficio en el trabajo de los que hacen la juguetes, ya que será a través de su habilidad que empleo para ellos está disponible.

Es más que probable que sus cerebros y su

capacidad, cuando se añade a la de los que trabajan con usted o para usted, aumentará en gran medida sus ingresos capacidad - incluso hasta el punto de que bien puede darse el lujo para ver de tomar una pequeña cantidad de sus esfuerzos porque serán aún ganando mucho más de lo que podría ganar sin su orientación!

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, trabajo por alguna otra persona o empresa, puede ¿No será posible que el jefe de esa empresa o que individual, con su capacidad para organizar, financiar, etc, está aumentando su capacidad de generar ingresos en este momento?

¿Quieres salir de la clase de los empleados y convertirse en un empresario. No te culpo por eso. Casi toda persona normal quiere hacer lo mismo. La un mejor primer paso a tomar es la de servir a la empresa o persona para la cual usted está trabajando tal y como lo desearía ser servido si fuera esa persona o la cabeza de esta última empresa.

¿Quiénes son los grandes empleadores de personal, hoy en día? Son dieron a luz hijos de los hombres ricos que cayeron heredero al empleador el envío? No en tu vida! Son los hombres y mujeres quien, llegando por las filas de la clase más humilde de laborales, los hombres y mujeres que no han tenido mayor oportunidad que usted tiene. Ellos están en las posiciones que mantenga, porque su habilidad superior tiene les ha permitido de forma inteligente para dirigir a otros. Usted puede adquirir esa capacidad si se quiere probar.

Justo en el pueblo o ciudad donde usted vive hay personas que probablemente podrían beneficiarse al saber que, y que, sin duda, podría beneficiar a cambio. En una sección de la ciudad vive John Smith que desea

ASPIRACIÓN es

mayor que reali-

zación, porque lo

mantiene nosot eternamente
ros

subiendo cuestas hacia arriba

ard algunos inalcanzado

gol.

vender su tienda de comestibles y abrir una imagen en movimiento teatro. En otra sección de la ciudad es un hombre que tiene un teatro de imagen en movimiento que le gustaría comercio de una tienda de comestibles.

¿Puedes reunir?

Si usted puede, usted servirá tanto y ganar un buen remuneración.

En su pueblo o ciudad hay gente que quiere la productos criados en las granjas en los alrededores comunidad. En esas granjas son agricultores que crían productos agrícolas y los que quieren conseguir que en el manos de los que viven en la ciudad. Si puedes encontrar una manera de llevar los productos agrícolas directos de la granja a la ciudad o el pueblo de los consumidores que permitirá al agricultor a obtener más por sus productos y el consumidor para obtener esos productos por menos, y todavía habrá un margen para pagar por su ingenio en la reducción de la ruta entre productor y consumidor.

En los negocios hay, a grandes rasgos, dos clases de personas - a los productores y los consumidores. La tendencia de los tiempos es encontrar alguna forma de con lo que estos dos juntos sin tantos intermediarios. Encontrar una manera de acortar la ruta entre productor y consumidor y tendrá creado un plan que ayudará a estas dos clases y generosamente os aprovechará.

El obrero es digno de su salario. Si puede crear un plan, usted tiene derecho a una parte equitativa de lo que se guarda para el consumidor y también una buena parte de lo que usted hace para la productor.

Permítanos advertimos que cualquier plan que se crea como un medio de hacer dinero mejor que había que ver rebanadas fuera un poco del costo para el consumidor en lugar de la adición de un poco para que el costo.

El negocio de traer productor y consumidor juntos es un negocio rentable cuando se lleva a cabo bastante a ambos, y sin el deseo codicioso de obtener todos **no está a la vista!** El público estadounidense es maravillosamente paciente con los especuladores que imponen sobre él, pero no es un punto más allá del cual incluso el más astuto de pivote ellos no se atreven a ir.

Puede estar bien para acaparar el mercado de los diamantes y vísperas enormemente alto el precio de los blancos rocas que están excavadas en la tierra en África sin problemas, pero cuando los precios de los alimentos y ropa y otras necesidades comienzan a elevarse hacia el cielo hay una posibilidad de que alguien de entrar en el mal gracias del público estadounidense.

Si usted anhela la riqueza y es realmente lo suficientemente valiente a asumir las cargas que van con él, invierta el método usual de adquirirlo, dando a sus productos y mercancías al mundo con el menor beneficio que pueden pagar en lugar de exigir todo lo que pueda con de seguridad. Ford le ha resultado rentable para pagar a sus trabajadores, no tan sólo él puede obtener de forma, pero tanto como su beneficios permitirán. También ha encontrado que es rentable reducir el precio de su automóvil para el consumidor mientras que otros fabricantes (muchos de los cuales tienen una larga ya fallado) seguido aumentando su precio.

Puede haber algunas perfectamente buenos planes a través de cuyo funcionamiento se podría apretar la consumidores y todavía se las arreglan para mantener fuera de la cárcel, pero disfrutará mucho más la paz de la mente y en todos probabilidad más beneficios en el largo plazo si su plan, cuando lo complete, se construye a lo largo de las líneas de Ford.

Usted ha oído hablar de John D. Rockefeller abusado con-

considerablemente, pero la mayoría de estos abusos ha sido incitado por pura envidia de la parte de los que le gustaría para tener su dinero, pero que no tienen la inclinación a ganarlo. Independientemente de su opinión sobre los Rockefeller, hacer No hay que olvidar que comenzó como un humilde contador y que subía poco a poco a la cima en el acumulación de dinero a causa de su capacidad para organizar y otros y menos capaces los hombres directos inteligentemente. Este autor recuerda cuando tuvo que pagar veinticinco centavos por galón de aceite de la lámpara y caminar dos millas por el calor del sol y llevar a casa en una lata en el negocio. Ahora, la carreta de Rockefeller la entregará en la puerta trasera, en la ciudad o en el granja, a un poco más de la mitad de esa suma.

¿Quién tiene derecho a envidiar Rockefeller su millones, siempre y cuando se ha reducido el precio de una producto que se necesita. Él podría fácilmente tener aumento del precio del petróleo de la lámpara a la mitad de un dólar, pero serias dudas de que iba a ser un multimillonario hoy si lo hubiera hecho.

Hay muchos de nosotros que queremos dinero, pero el noventa y nueve de cada cien que comienzan a crear un plan de a través del cual conseguir dinero dar toda su importancia a el esquema a través del cual a apoderarse de él y no cree que el servicio que debe darse a cambio de ello.

Una personalidad agradable es aquella que hace uso de La imaginación y la Cooperación. Hemos citado el renunciar a las ilustraciones de cómo las ideas pueden ser creados para le mostrará cómo coordinar las leyes de la Imaginación, Cooperación y una personalidad agradable.

Analizar cualquier hombre que no tiene un Agradar Personalidad y encontrará carente de ese hombre la facultades de la imaginación y la Cooperación también.

Esto nos lleva a un lugar adecuado donde se va a introducir una de las más grandes lecciones sobre la personalidad siempre colocado en el papel. También es uno de los más lecciones sobre el arte de vender eficaces que se han escrito, para la sujetos de la atractiva personalidad y el arte de vender siempre debe ir de la mano, son inseparables.

Tengo 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 es aquí presentado con interpretaciones entre paréntesis que puede ayudar a reunir un nuevo significado de la misma.

El ajuste de esa oración era algo así como la siguiente:

César está muerto, y Brutus, su asesino, se llama a decirle a la multitud romana, que ha reunido en el empresario de pompas fúnebres de, ¿por qué se puso César fuera del camino. Imagen, en su imaginación, una multitud vociferante que era no muy amigable al César, y que ya se creían que Bruto había hecho un acto noble por asesinarlo.

Brutus toma la plataforma y hace un breve declaración de sus razones para matar a César. Seguro que ha ganado el día que toma su asiento. Su entera actitud es la de alguien que cree que su palabra será aceptó sin rechistar, es uno de altanería.

Marco Antonio ahora toma la plataforma, sabiendo que la mafia es antagónico a él, porque él es un amigo del César. En una humilde voz baja Antony comienza a hablar:

Antony: "Por el amor de Bruto, estoy contemplando a usted."

Cuarta Ciudadano: "¿Qué dice de Bruto?"

Tercer Ciudadano: "Él dice, por el amor de Bruto, se encuentra mismo mirando a todos nosotros. "

Cuarta Ciudadano: "Twere mejor que hablar de ningún daño Brutus aquí ".

Primer Ciudadano: "Este César era un tirano."

Tercer Ciudadano: "No, eso es cierto, estamos bendecidos que Roma se deshizo de él. "

Segundo Ciudadano: "¡Paz! Escuchemos lo que Antony puede decir ". (Aquí usted podrá observar, en la apertura de Antony frase, su método inteligente de "neutralizar" el mente de sus oyentes.)

Antony: "Ustedes gentiles romanos, -"
(Sobre como "suave", como una banda de bolcheviques en una reunión de trabajo revolucionario.)

Todos: "Paz, ho! Háganos lo escuchamos".
(Había Antony comenzado su discurso "golpeando" Brutus, la historia de Roma hubiera sido diferente.)

Antony: "Amigos, romanos, compatriotas, préstame tu oídos;

Yo vengo a enterrar a César, no alabarlo ".

(Aliarse con lo que él sabía que era el estado de ánimo de sus oyentes.)

"El mal que hacen los hombres vive después de ellos;

El bien es a menudo enterrado con sus huesos;

Que así sea con César. El noble Bruto

Hath le dijo a César era ambicioso;

Si así fuera, se trataba de una falta grave;

Y baño gravemente César contestó.

Aquí, bajo licencia de Bruto y el resto, -

Para Bruto es un hombre honorable;

Así son todos ellos, todos hombres honorables -

Ven que hablara en el funeral de César.

Él era mi amigo - fiel, y sólo para mí;

Pero Bruto dice que era ambicioso;

FELICITAN

SU-

auto cuando llegue a ese

grado de sabiduría que

le pide que ves menos de

las debilidades de los demás

y más de su propia,

a continuación, se camina

en la empresa del

realmente genial.

Y Bruto es un hombre honorable;
Él ha traído muchos cautivos hogar de Roma,
Cuya rescates no llenar las arcas generales;
¿Esto en Caesar parecer ambicioso?
Cuando los pobres se han llorado, César tiene lloró;
La ambición debe estar hecho de un material más fuerte;
Sin embargo, Bruto dice que era ambicioso;
Y Bruto es un hombre honorable.
Todos ustedes vio que en el Lupercal
Yo le presenté tres veces una corona real,
Que él se negó tres veces. Con esta ambición?
Sin embargo, Bruto dice que era ambicioso;
Y, sin duda, él es un hombre honorable.
No hablo de refutar lo que hablaba Brutus,
Pero aquí estoy para hablar de lo que sé.
Todos ustedes lo amabas vez, no sin causa;
¿Qué causa que retienen luego a llorar por él?
O el juicio! tú eres huyó a brutales bestias,
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 pausa para dar a su audiencia la oportunidad de discutir a toda prisa, entre ellos, su declaraciones de apertura. Su objetivo al hacer esto era observar el efecto que sus palabras estaban teniendo, al igual que un vendedor de maestro siempre anima a su potencial comprador para hablar por lo que puede saber lo que está en su mente.)

Primer Ciudadano: "Me parece que hay mucho en su decir-
nes "

Segundo Ciudadano: "Si tú eres consideran con razón de la
materia, César ha tenido un gran mal. "

Tercer Ciudadano: "Ha encerrado a mos? Me temo que habrá peor venga en su lugar. "

Cuarta Ciudadano: "Mark'd vosotros sus palabras? Él no lo haría llevarse la corona? Por lo tanto, los 'tis seguro de que no era ambicioso ".

Primer Ciudadano: "Si se puede encontrar así, alguien lo hará querida soportarlo. "

Segundo Ciudadano: "Pobre alma! Sus ojos son de color rojo como el fuego con llanto ".

Tercer Ciudadano: "No hay un hombre más noble en Roma que Antony ".

Cuarta Ciudadano: "Ahora lo señalan, comienza de nuevo para hablar "

Antony: "Pero ayer la palabra de César fuerza

Han resistido contra el mundo, y ahora se encuentra que hay,

Y ninguno tan pobre que hacer lo reverencia.

Amos O (apelando a su vanidad) si yo fuera

dispuestos para agitar

Sus corazones y mentes a motín y de rabia,

Que debo hacer Bruto y Casio mal mal,

Quién, todos ustedes saben, son hombres honorables; "

(Tenga en cuenta la frecuencia con Antony ha repetido el término

"Honorable". Observe, también, de cuán hábilmente lo trae en

la primera sugerencia de que, tal vez, Bruto y Casio

puede no ser tan honorable como la mafia Romana cree

que sean. Esta sugerencia se realiza en las palabras

"Motín" y "rabia" que aquí utiliza por primera

tiempo, después de su pausa le dio tiempo para observar que el

multitud se balanceaba sobre hacia su lado de la

argumento. Observe cuánto cuidado es "sentir" su

camino y haciendo que sus palabras se ajustan de que, a sabiendas,

ser el estado de ánimo de sus oyentes.)

Antony: "No voy a hacer que se equivocan, yo prefiero elegir
Para mal los muertos, para mal yo y tú,
Que lo haré mal esos hombres honorables ".

(Cristalizar su sugerencia en odio de
Bruto y Casio, que luego hace un llamamiento a su curiosidad
y comienza a sentar las bases para su clímax - una
climax que sabe va a ganar la mafia porque es
llegar a él tan hábilmente que el populacho cree que es
su propia conclusión.)

Antony: "Pero aquí hay un pergamino con el sello de
César;
Lo encontré en el armario; 'tis su voluntad;
Deje pero los comunes escuchan este testamento,
Lo cual, me perdone, no me refiero a leer - "
(Endurecimiento de su apelación a su curiosidad por
haciéndoles creer que él no tiene la intención de leer el
lo hará.)
"Y ellos irían y besar muerto César
heridas
Y mojará sus servilletas en su sagrada sangre,
Sí, mendigar un pelo de él para la memoria,
Y, morir, mencionó que dentro de sus voluntades,
Legando como un rico legado
Unto su emisión ".

(La naturaleza humana siempre quiere lo que es
difíciles de obtener, o la de que está a punto de ser
privados. Observa como astutamente Antony ha despertado
el interés de la mafia y les despertó el deseo de escuchar
la lectura del testamento, así prepararlos para escuchar
con la mente abierta. Esta marca su segundo paso en la
proceso de "neutralizar" sus mentes.)

Todos: "La voluntad, la voluntad! Oiremos la voluntad de César."

Antony: "Ten paciencia, gentiles amigos, no debo leerlo;

No es conveniente que sepa cómo César te amaba.

Usted no es de madera, no son piedras, pero los hombres;

Y, al ser los hombres, al oír la voluntad de César,

Se inflamará usted; (Exactamente lo que desea hacer)

Se le hará loco;

-Es bueno que no saben que son sus herederos,

Porque si usted debe, O lo que saldrá de ello! "

Cuarta Ciudadano: "Leer la voluntad, vamos a oír, a fin

Antony: Usted deberá leer el testamento, la voluntad de César "

Antony: "Va a ser paciente? ¿Va a quedarse un rato?

He o'ershot a ti contarlo;

Me temo que me equivoco los hombres honorables

Cuya dagas han stabb'd César, me temo. "

("Daggers" y "stabb'd" sugieren un asesinato cruel.

Observe cómo hábilmente Antony inyecta esta sugerencia

en su discurso, y observar, también, la rapidez con la

mob atrapa su importancia, ya que, desconocido para el

multitud, Antony ha preparado cuidadosamente sus mentes para recibir esta sugerencia.)

Cuarta Ciudadano: "Eran traidores, hombres honorables!"

Todos: "La voluntad! El testamento!"

Segundo Ciudadano: "Ellos eran villanos, asesinos, y el

se "(Justo lo Antony hubiera dicho! en el

comenzando, pero sabía que tendría una mayor

efecto deseable si él plantó la idea de la

en las mentes de la multitud y les permite decir
ellos mismos.)

Antony: "Usted me va a obligar a continuación para leer el testamento?
A continuación, hacer un anillo sobre el cadáver de César,
Y déjame que te enseñe lo que hizo el testamento.
Debo bajar, y le daré que me vaya? "

(Este fue el punto en el que Brutus debe tener
comenzado a buscar una puerta trasera a través del cual hacer
su fuga.)

Todos: "Ven."

Segundo Ciudadano: "Desciende."

Tercer Ciudadano: "Room for Antony, excelentísimo An-
tony ".

Antony: "No, la prensa no tan sobre mí, de pie desde lejos."

(Sabía este comando sería hacer que quieran
acerque más, que es lo que quería que hicieran).

Todos: "Un paso atrás. Room".

Antony: "Si usted tiene lágrimas, se preparan para arrojar ahora.

Todos vosotros conocéis este manto; Recuerdo
La primera vez en la historia de César se lo puso;
-Fue en una noche de verano, en su tienda,
Ese día se superó la Nervii;
Mira, en este lugar funcionó daga Cassius 'a través de;
Ver lo que es un alquiler a los envidiosos Casca hizo;
A través de esto, el bien amado Brutus stabb'd;
Y como él sacó su espada maldita distancia,
Observen cómo la sangre de César siguió,
Como correr al aire libre, por resolver
Si Brutus tan poco amable knock'd o no;
Para Brutus, como usted sabe, era el ángel de César;
Juez, oh dioses, lo caro César lo amaba!
Este fue el corte más más cruel de todos;

La palabra educar tiene su
raíces en la palabra latina
"EDUCO", lo que significa que
educir, extraer, a
desarrollar desde dentro. La
el hombre más culto es el
aquel cuya mente ha sido
la más muy
desarrollado.

Porque, cuando el noble César le vio apuñalar,
La ingratitud, más fuerte que los brazos del traidor,
Muy a lo vanquish'd; luego se echó su poderoso
corazón;
Y, con su manto, amortiguando su rostro,
Incluso en la base de statua de Pompeyo,
Que todo el tiempo corrió sangre, gran César cayó.
O, lo que es una caída estaba allí, mis compatriotas!
Entonces yo, y tú, y todos nosotros postré
Mientras traición sangrienta flourish'd sobre nosotros.
O, ahora lloráis, y percibo que sientes
La fuerza de la compasión, que son gotas de gracia.
Alma caritativa, ¿por qué lloras cuando Mas he aquí
Nuestro herido vestidura de César? Mire usted aquí;
Aquí es él mismo, marr'd, como puedes ver, con los traidores. "

(Observe cómo ahora Antony usa las palabras
"Traidores" con toda libertad, porque él sabe que está en
armonía con lo que es en la mente de la romana
multitud.)

Primer Ciudadano: "¡Oh espectáculo lamentable!"
Segundo Ciudadano: "O día de calamidad!"
Tercer Ciudadano: "O día de calamidad!"
Primer Ciudadano: "O vista más sangriento!"
Segundo Ciudadano: "Vamos a vengarse."

(Había Brutus sido un hombre sabio en vez de una
fanfarrón, habría habido muchas millas de la
escena por esta melodía.)

Todos: "¡Venganza! Acerca! Buscan! Burn! ¡Fuego! Kill! Slay!
Que no es un traidor en vivo! "

(Aquí Antony toma el siguiente paso hacia el cristal-
lizando el frenesí de la multitud en acción, pero, inteligente
vendedor de que él es, no trata de forzar esta acción.)

Antony: "Quédate, compatriotas."

Primer Ciudadano: "La paz no! Escucha el noble Antonio."

Segundo Ciudadano: "Le vamos a oír, vamos a seguirlo,
vamos a morir con él ".

(A partir de estas palabras Antonio sabe que tiene el
mob con él. Observe cómo se aprovecha de esta
momento psicológico - el momento para que todos los
vendedores maestros esperar.)

Antony: "Los buenos amigos, amigos dulces, no me dejes revuelto
que hasta una inundación repentina de motín.

Los que han cometido esta acción son honorables.

Lo privado penas que tienen, por desgracia, no lo sé,

Eso hizo que lo hagan, sino que eran sabios y honra-
poder,

Y será, sin duda, con los motivos por los que responden.

Yo no vengo, amigos, para robar sus corazones:

No soy un orador como Brutus es;

Pero, como ustedes saben yo de todo, un hombre sencillo, franco,

Que el amor a mi amigo, y que saben muy bien

Eso me dio permiso público para hablar de él;

Porque yo no tengo ni el ingenio, ni palabras, ni vale la pena,

Acción, ni palabra, ni el poder de la palabra,

Para remover la sangre de los hombres, yo sólo hablo a la derecha en;

Les aseguro que el que vosotros conocéis;

Mostrar que las heridas dulces de César, pobre, pobre,
bocas mudas.

Y una oferta que hablen por mí, mas yo eran Brutus,

Y Brutus Antony, hay una Antony

Sería rizar su estado de ánimo, y poner una lengua

En cada herida de César que debe mover

Las piedras de Roma se eleven y el motín ".

Todos: "Vamos a amotinarse."

Primer Ciudadano: "Vamos a quemar la casa de Bruto."

Tercer Ciudadano: "El otro lado, entonces ¡Ven, buscar el con-
spiradores ".

Antony: "Sin embargo, me oigo, compatriotas, sin embargo, me oigo
hablar! "

Todos: "Paz, ho! Hear Antony. Más noble Antonio!"

Antony: "¿Por qué, amigos, que van a hacer que usted no sabe
lo que;

En donde tiene así Caesar merecía su amor?

¡Ay, no sabes, tengo que decirle a usted, entonces;

Has olvidado la voluntad del que te hablé ".

(Antony ahora está listo para jugar su carta de triunfo, sino que
está dispuesta a llegar a su clímax. Observe lo bien que tiene
calculan las referencias a su sugerencia, paso a paso, ahorrando hasta
el último de su declaración más importante, uno a
que se basó para la acción. En el gran campo de la
el arte de vender y hablar en público muchos un hombre trata
para llegar a este punto antes de tiempo; trata de "fiebre", su
audiencia o su futuro comprador, y por lo tanto
pierde su apelación.)

Todos: "Muy cierto, y la voluntad Quedémonos y escuchar la voluntad!".

Antony: "Esta es la voluntad, y bajo el sello de César.

A cada ciudadano romano que da,

Para cada varios hombre, setenta y cinco dracmas. "

Segundo Ciudadano: "La mayor parte noble César vamos a vengar a su
la muerte.),

Tercer Ciudadano: "O real César!"

Antony: "Escúchame con paciencia."

Todos: "Paz, ho!"

Antony: "Por otra parte, él te ha dejado todos sus paseos,

Sus cenadores privados y nuevos huertos plantados,
En esta Tiber lado; él los ha dejado usted,
Y a sus herederos para siempre, placeres comunes,
Para caminar en el extranjero y volver a crear tú mismo.
Aquí era un César! Cuando viene tal otra? "
Primer Ciudadano: "Nunca, nunca. Me Co, lejos, lejos!
Vamos a quemar su cuerpo en el lugar santo,
Y con las marcas de fuego las casas de los traidores.
Tome el cuerpo ".
Segundo Ciudadano: "Ir a buscar el fuego."
Tercer Ciudadano: "A coger por bancos."
Cuarta Ciudadano: "A coger abajo formas, ventanas, cualquier-
cosa ".

Y eso fue acabado de Bruto!
Perdió a su caso porque carecía de la personalidad
y el buen juicio con el que presentar su
argumento desde el punto de vista de la multitud romana, como
Marco Antonio hizo. Toda su actitud claramente indicado
que pensaba muy bien de sí mismo, que era
orgulloso de su hazaña. Todos hemos visto a la gente, en este día
y el tiempo, que tanto se asemejan a Brutus en este
respeto, pero, si observamos de cerca, nos damos cuenta de que
no lograr mucho.

Supongamos que Marco Antonio había montado el
plataforma en una actitud de "apuntalar", y había comenzado su
habla de esta guisa:

"Ahora déjame decirte algo sobre Romanos
este hombre Brutus - él es un asesino en el corazón y - "él
habría ido sin más, para la mafia tendría
le aulló hacia abajo.

Clever vendedor y psicólogo práctico que
estaba, por lo que Marco Antonio presentó su caso de que ap-

peared no ser su propia idea en absoluto, sino la de la Turba romana, sí.

Volver a la lección sobre la iniciativa y el liderazgo y otra vez lo lea, y al leer, comparar la la psicología de la misma con la de el discurso de Marco Antonio. Observe cómo el "tú" y no "yo" actitud hacia otros se destacó. Observe, por favor, ¿cómo este mismo punto se enfatiza lo largo de este curso, y especialmente en la Lección Siete, en el entusiasmo.

Shakespeare fue, con diferencia, los más capaces psicólogo y escritor conocido por la civilización, para que razón, todos sus escritos se basan en infalible el conocimiento de la mente humana. A lo largo de este discurso, que se coloca en la boca de Marco Antonio, usted podrá observar el cuidado con que asumió el "tú" actitud, tan cuidadosamente que la multitud romana estaba seguro 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 propio interés de la Turba romana era del tipo astuto, y se basó sobre el sigilo con que los hombres deshonestos a menudo hacen el uso de este principio en apelar a la codicia y la avaricia de sus víctimas. Mientras que Marco Antonio aparece evidencia de un gran autocontrol en ser capaz de asumir, al comienzo de su discurso, una actitud hacia Bruto que no era real, al mismo tiempo, es obvio que la totalidad de su apelación se basó en su conocimiento de cómo influir en las mentes del populacho romano, a través de la adulación.

Las dos cartas reproducidas en la Lección Siete, de este curso, ilustrar, de una manera muy concreta, la valor del "tú" y la fatalidad de la "I" apelación. Vuelve a leer las cartas de nuevo y observar cómo

Tengo una gran riqueza
que nunca se puede tomar
lejos de mí, para que yo
lata nunca dilapidar;
que no se puede perder por
disminución de las poblaciones o
mala
inversiones; tengo el
la riqueza de la alegría
con mi suerte en la vida.

el más exitoso de los dos sigue de cerca el Marco Antonio apelar, mientras que el otro se basa sobre un recurso de sólo la naturaleza opuesta. Si usted está escribiendo una carta de ventas, o predicar un sermón o escribiendo un anuncio, o un libro, que va a hacer bien en seguir los mismos principios empleados por Mark Antony en su famoso discurso.

Ahora volvamos nuestra atención al estudio de los medios y los medios a través del cual uno puede desarrollar una agradable personalidad.

Empecemos con lo más esencial, que es carácter, porque nadie puede tener una personalidad agradable 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 te encuentras en contacto, que es responsable de lo que tiene a menudo llamado un sentimiento "intuitiva" de que la persona quien acababa de conocer, pero de quien no lo hiciste saber mucho, no era digno de confianza.

Usted puede embellecer a ti mismo con la ropa de la más bonito y el último diseño, y comportarse de una más manera agradable en cuanto a las apariencias externas ir, pero si no es la codicia y la envidia y el odio, y los celos y la avaricia y el egoísmo en su corazón, nunca atraer a cualquier, excepto aquellos caracteres que armonizan con el suyo propio. Al igual que atrae a lo semejante, y usted puede estar seguro, por lo tanto, que los que son atraída por ti son aquellos cuya naturaleza interna paralelo a su propia cuenta.

Usted puede embellecer a ti mismo con una artificial sonrisa que oculta sus sentimientos, y es posible practicar el arte de la mano temblando por lo que se puede imitar, perfectamente, la banda-vibración de la persona que es un

expertos en este arte, pero, si estas manifestaciones externas de una falta de personalidad atractiva que factor vital llamado seriedad de propósito que repelerá lugar de atraer.

¿Cómo, entonces, puede uno construir el carácter?

El primer paso en la formación del carácter es la auto-rígido disciplina:

En el segundo y octavo lecciones de esta Por supuesto, usted encontrará la fórmula a través de la cual usted puede dar forma a su personaje después de cualquier patrón que elijo, pero lo repito aquí, ya que se basa en una principio de que llevará mucho la repetición, de la siguiente manera:

Primero: Seleccione aquellos cuyos personajes se hicieron de las cualidades que usted desea construir en su carácter propio, y luego proceder, en la forma descrito en la Lección Dos, para apropiarse de estos cualidades, a través de la ayuda de la autosugestión. Crear, en su imaginación, una mesa del consejo y reunir a su personajes a su alrededor cada noche, antes haber escrito una declaración clara y concisa de lo particular cualidades que desea apropiarse de cada uno. Entonces proceder a afirmar o sugerir a ti mismo, en abierto, palabras audibles, que está desarrollando la deseados cualidades en ti mismo. Al hacer esto cerrar los ojos y ver, en su imaginación, las cifras asentadas alrededor de tu mesa imaginaria, en la forma descrita en la Lección Dos.

En segundo lugar: A través de los principios descritos en Lección Ocho, en el autocontrol, el control de sus pensamientos y mantener su mente vitalizado con pensamientos de un naturaleza positiva. Deja que el pensamiento dominante de su mente ser una imagen de la persona que tiene la intención de ser: la persona que usted está construyendo deliberadamente, a través de este procedimiento. Al menos una docena de veces al día, cuando se tener unos minutos para ti mismo, cierra los ojos y

dirigir sus pensamientos a las cifras de las que tiene seleccionado para sentarse en su mesa del consejo imaginaria, y sentir, con una fe que no tiene límites, que en realidad está creciendo a parecerse a un carácter esas cifras 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 elogian. Recuerde, sin embargo, que este elogio no debe estar en la naturaleza de barato, la adulación hipócrita, sino que debe ser genuina. Hablar sus palabras de elogio con tanta seriedad que impresionará a aquellos a los que usted habla, y luego ver lo que sucede. Usted habrá prestado a los que alabas un beneficio decidido de gran valor para ellos; y, se le han ido sólo un paso más en el dirección de desarrollar el hábito de buscar y la búsqueda de las buenas cualidades de los demás. No puedo exagerar los efectos de largo alcance de este hábito de alabando, abiertamente y con entusiasmo, la buena cualidades en los demás, porque este hábito pronto te recompensará con un sentimiento de respeto por sí mismo y la manifestación de la gratitud de los demás, que modificará su totalidad personalidad. Aquí, de nuevo, la ley de la atracción entra, y aquellos a quienes usted alaba verá, en ustedes, la cualidades que se ven en ellas. Su éxito en la aplicación de esta fórmula será en proporción exacta a su fe en su solidez.

Yo no sólo creo que es sonido - Sé que es - Y la razón por la que sé es que yo lo he usado con éxito y también he enseñado a otros cómo usar con éxito, por lo tanto, tengo derecho a prometer que se puede utilizar con el mismo éxito.

Además, usted puede, con la ayuda de este

fórmula, desarrollar una personalidad atractiva tan rápidamente que va a sorprender a todos los que te conocen. La desarrollo de una personalidad es enteramente dentro su propio control, hecho que le da una tremenda ventaja y, al mismo tiempo coloca sobre vosotros el responsabilidad si no o negligencia para ejercer su privilegio.

Deseo ahora dirigir su atención a la razón por hablar, en voz alta, la afirmación que usted es el desarrollo de las cualidades deseadas que usted tiene seleccionados como los materiales de los cuales desarrollar una atractiva personalidad.

Este procedimiento tiene dos efectos deseables, a saber-

Primero: Se pone en marcha la vibración a través de que la parte posterior del pensamiento de sus palabras y alcanza se incrusta en su mente subconsciente, donde se echa raíces y crece hasta convertirse en un gran movimiento la fuerza en sus exteriores, actividades físicas, líder en la dirección de transformación del pensamiento en realidad.

Segundo: Se desarrolla en usted la capacidad de hablar con fuerza y convicción que conducirá, finalmente, a gran habilidad como orador público. No importa cuál sea su llamado en la vida puede ser, usted debe ser capaz de soportar sobre tus pies y hablar de manera convincente, ya que es uno de las maneras más eficaces para desarrollar una atractiva personalidad.

Ponga el sentimiento y la emoción en sus palabras a medida que hablar, y desarrollar un rico tono profundo, de la voz. Si su voz se inclina a ser agudo, tono hacia abajo hasta que es suave y agradable. Nunca se puede expresar una atractiva personalidad, de la mejor manera, a través de un voz áspera o aguda. Deben cultivar su voz hasta que se vuelve rítmica y agradable al oído.

Recuerde que el habla es el principal método de expresando su personalidad, y por esta razón, es a su ventaja para cultivar un estilo que es a la vez contundente y agradable.

No recuerdo una sola excepcional atractivo personalidad que no estaba hecha, en parte, de la capacidad de hablar con fuerza y convicción. Estudiar el prominente hombres y mujeres de hoy, dondequiera que los encuentres, y observar el hecho significativo de que el más prominente Ellos son los más eficientes son para hablar fuerza.

Estudie las figuras más destacadas del pasado en la política y el arte de gobernar y observar que la mayor parte que tienen éxito son aquellos que fueron conocidos por su capacidad de hablar con fuerza y convicción.

En el campo de los negocios, la industria y su financiación parece importante, también, que el más prominente Los líderes son hombres y mujeres que son capaces pública altavoces.

De hecho, nadie puede tener la esperanza de convertirse en un destacado líder en cualquier empresa destaca sin desarrollar la capacidad de hablar con contundencia que lleva a la convicción. Mientras que el vendedor nunca puede entregar un discurso público, que se beneficiará, sin embargo, si desarrolla la capacidad para hacerlo, porque esta capacidad aumenta su poder de hablar de manera convincente en común conversación.

Resumamos ahora los principales factores que entrar en el desarrollo de una atractiva personalidad, de la siguiente manera:

Primero: Formar el hábito de interesar a ti mismo en otras personas, y hacer que su negocio para encontrar su buenas cualidades y hablar de ellos en términos de elogio.

Segundo: Desarrollar la capacidad de hablar con una fuerza

El entusiasmo es el
muelle real de la
alma. Mantenga la herida
y usted nunca
sin poder de
conseguir lo que realmente
necesitar.

y convicción, tanto en su conversación ordinaria tonos y antes de las reuniones públicas, donde debe utilizar más volumen.

Tercero: Vístete con un estilo que se está convirtiendo en a su complexión física y el trabajo en el que está comprometidos.

Cuarto: Desarrollar un carácter positivo, a través de la ayuda de la fórmula se describe en esta lección.

Quinto: Aprenda a darle la mano para que expresar calidez de sentimiento y entusiasmo a través de este forma de saludo.

Sexto: atraer a otras personas a que por primera "Atraer a ti mismo" para ellos.

Séptimo: Recuerde que su única limitación, dentro de lo razonable, es la que ha configurado en el SU Mente PROPIO.

Estos siete puntos cubren los más importantes factores que entran en el desarrollo de un **atractiva personalidad**, pero parece casi innecesario para sugerir que tal personalidad no se desarrolla de su propio acuerdo. Se va a desarrollar, si te sometes a la disciplina en el presente documento se describe, con una **empresa determinación para transformarte en la persona que a usted le gustaría ser.**

Al estudiar esta lista de siete factores importantes que entrar en el desarrollo de una personalidad atractiva Me siento movido a dirigir su atención a la segunda y la cuarta como la más importante.

Si va a cultivar esos pensamientos más sutiles, y sentimientos y acciones, de las cuales un positivo el carácter se edifica, y luego aprender a expresarse con fuerza y convicción, se ha desarrollado una **atractiva personalidad**, para ello se puede ver que fuera de

este logro se vienen las otras cualidades aquí esbozado.

Hay un gran poder de atracción de atrás de la persona que tiene un carácter positivo, y este poder se expresa a través de lo invisible y visible fuentes. En el momento que llega a hablar distancia de una persona, a pesar de que no es una palabra es hablado, 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 usted disfrute, destruye tan gran parte de ese "algo sutil" dentro de ti que es conocido como carácter.

"No es una confesión completa en las miradas de nuestra ojos, en nuestras sonrisas, en saludos, en la comprensión de la manos. Su pecado le bedaub, estropea toda su buena impresión. Los hombres no saben por qué no confían en él, pero que no confían en él. Su vice gafas sus ojos, degrada la mejilla, pellizca la nariz, establece la marca de bestia en la parte posterior de la cabeza, y escribe: "¡Oh tonto! tonto! 'en la frente de un rey. "(Emerson.)

Me gustaría dirigir su atención, ahora, a la primera de los siete factores que entran en el desarrollo de un **atractiva personalidad**. Habrá observado que el todo a través de esta lección que he ido a largo detalle para mostrar las ventajas materiales de ser agradable a otras personas.

Sin embargo, la mayor ventaja de todas las mentiras, no en la posibilidad de obtener beneficios económicos o material que este hábito ofrece, sino en el efecto de embellecimiento que tiene en el carácter de todos los que lo practican.

Adquirir el hábito de hacerte agradable y usted se beneficia tanto material como mentalmente, porque tú

nunca va a ser lo más feliz en cualquier otra forma que se le cuando usted sabe que usted está haciendo felices a los demás.

Quite las virutas de los hombros y salir
hombres desafiante para usted participar en discusiones inútiles!
Retire los vidrios ahumados a través del cual se ven
lo que usted cree que es el "azulado" de la vida y
he aquí la luz del sol brillante de la amabilidad en su lugar.
Tire a la basura su martillo y dejar de llamar, para
seguramente usted debe saber que los grandes premios de la vida van a
los constructores y los destructores no.

El hombre que construye una casa es un artista, el hombre
quien la rompe abajo es un ropavejero. Si usted es una persona
con una queja que el mundo va a escuchar a su vitriólica
"Desvaríos", siempre que no se "ve venir";
pero, si usted es una persona con un mensaje de la amistad
y el optimismo, que va a escuchar, ya que así lo deseen.

Ninguna persona con una queja que puede ser también una persona
con una personalidad atractiva!

El arte de ser agradable -

- Sólo que un simple rasgo -

- Es el fundamento mismo de todo éxito

el arte de vender.

Yo conduzco mi automóvil cinco millas en el
afueras de la ciudad para comprar gasolina, que me
podría adquirir a dos cuerdas de mi propio garaje

Debido a que el hombre que dirige la estación de servicio es un
artista, sino que hace que su negocio sea agradable. Voy
allí, no porque él tiene la gasolina más barata, pero
porque me gusta el efecto vitalizante de su atractivo
personalidad!

Quincuagésimo Street y Broadway, en Nueva York, no

porque no puedo encontrar otros buenos zapatos en la misma precio, pero por la razón de que el señor Cobb, el gerente de esa particular Regal tienda, tiene una atractiva personalidad. Mientras él me es apropiado con los zapatos, él hace que su negocio para hablar conmigo sobre temas que él sabe que es cerca de mi corazón.

Hago mi banca en el Banco Nacional de Harriman, en el cuadragésimo cuarto de la calle y la Quinta Avenida, y no porque no hay cuentas de otros bancos buenos mucho más cerca mi lugar de trabajo, pero por la razón de que el cajeros, y los cajeros, y el detective vestíbulo y Señor Harriman, y todos los demás, con los que vienen en contacto, hacer que su negocio para ser agradable. Mi cuenta es pequeño pero me reciben como si fuera grande.

Admiro mucho a John D. Rockefeller, Jr., no porque él es el hijo de uno de los más ricos del mundo los hombres, pero para mejor razón por la que él también tiene adquirido el arte de ser agradable.

En la pequeña ciudad de Lancaster, Pennsylvania, vive M. T. Garvin, un comerciante muy exitoso a quien que viajar cientos de kilómetros para visitar, no porque es un rico comerciante, pero por la razón que él hace que su negocio sea agradable. Sin embargo, tengo ninguna duda de que su éxito material es de cerca relacionado con este noble arte de la afabilidad que tiene 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 otra buena fuente plumas, pero por la razón que me he sentido atraído por George S. Parker a causa de su hábito de ser agradable.

Mi esposa lleva al Hogar revista de las Damas, no porque no hay otras buenas revistas de una naturaleza similar, pero por la razón que nos convertimos en atraídos por la revista hace varios años, mientras que Edward Bok era su editor, porque él había adquirido el arte de ser agradable.

Peregrinos que luchan oh, que buscan final del arco iris, vosotros saque el agua y quien corte la madera, y quédate un momento en el camino y aprender lección de los hombres y mujeres de éxito que tienen tenido éxito porque han adquirido el arte de - ser agradable!

Usted puede ganar, por un tiempo, a través de la crueldad y la sigilo, usted puede reunir en más de los bienes de este mundo de lo que se necesita, por la fuerza y la astucia estrategia, sin tomarse el tiempo o ir a la problemas de ser agradable, pero, tarde o temprano, llegará a ese punto en la vida en la que te sentirás las punzadas del remordimiento y el vacío de su bienestar bolso lleno.

Nunca pienso en el poder y la posición y la riqueza que se alcanzó por la fuerza, sin sentir, muy profundamente, el sentimiento expresado por un hombre cuyo nombre No me atrevo a hablar, mientras permanecía de pie en la tumba de Napoleon:

"Hace un rato me quedé junto a la tumba de la antigua Napoleón - una magnífica tumba de dorado y oro, en forma casi una deidad muerta - y miró a la sarcófago de mármol raro y sin nombre, donde el descanso Por fin las cenizas de ese hombre inquieto. Me incliné sobre la balaustrada y el pensamiento acerca de la carrera de los más grandes soldado del mundo moderno. Lo vi en Toulon. Yo lo vio caminando sobre las orillas del Sena pensando en el suicidio. Lo vi sofocar la

Ningún hombre tiene el derecho
de
tensar la relación

conocido de amigable

al punto de ruptura por

pedir o esperar de un

amigo lo que podría

llegar a ser una carga para

el amigo.

multitud en las calles de París. Lo vi en la cabeza de
el ejército de Italia. Lo vi cruzar el puente en
Lodi con el tricolor en la mano. Lo vi en
Egipto, a la sombra de las pirámides; lo vi
conquistar los Alpes y se mezclan las águilas de Francia con
las águilas de los riscos. Lo vi en Marengo, en Ulm
y en Austerlitz. Lo vi en Rusia, cuando el
infantería de la nieve y la caballería de la explosión salvaje
dispersos sus legiones como hojas marchitas del invierno. Yo
lo vi en Leipzig en la derrota y el desastre - impulsado por un
millón de bayonetas espalda a Paris - aferraron como un
bestia salvaje - desterrado a Elba. Vi a escapar y
volver a tomar un imperio por la fuerza de su genio. Lo vi
sobre el campo espantosa de Waterloo, donde el azar y
destino combinado para destruir la fortuna de su ex
rey. Y lo vi en Santa Elena, con sus manos
cruzados detrás de él, mirando por sobre el triste y
mar solemne.

"Pensé en las viudas y los huérfanos que tenía
hecho, de las lágrimas que había derramado por su gloria,
y de la única mujer que lo amaba, empujado
de su corazón por la fría mano de la ambición. Y
dijo que yo 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 las uvas
creciente púrpura en los besos amorosos de otoño
sol, preferiría haber sido que los campesinos pobres, con
mi esposa por mi tejido lado que el día murió fuera de la
cielo, con mis hijos sobre mis rodillas y sus brazos
sobre mí, yo preferiría haber sido este hombre y se ha ido
hasta el silencio sin lengua del polvo sin sueños,
de haber sido la personificación de la fuerza imperial
y el asesinato, conocido como Napoleón el Grande ".

Me voy con usted, como un clímax apropiado para este lección, la idea de esta tesis sin muerte en un hombre que vivió por la espada de la fuerza y murió un muerte ignominiosa, un paria a los ojos de su compañero los hombres, una llaga en la memoria de la civilización; un fracaso porque -

Él no ha adquirido el arte de ser agradable!
Porque él no podía o no subordinar el "yo"
por el bien de sus seguidores.

LA LEY DE ÉXITO

EN DIECISEIS LECCIONES

La enseñanza, por primera vez en el
Historia del Mundo, el Verdadero Philos-
ophy sobre la que todo el Éxito Personal
se construye.



POR
Napoleón Hill



1928

PUBLICADO POR
EI PRENSA RALSTON UNIVERSIDAD
Meriden, CONN.

Copyright , 1928, POR
Napoleón Hill

Impreso en U.S.A

Lección Once

PENSAMIENTO EXACTA



Tu es perdonable para contar
sus amigos, por el tacto-
sugerencia útil, de su
necesidades, pero tenga
cuidado
no a pregun ellos
tar
pura y simple para la asistencia
si usted desea conservar
su amistad.

LA LEY DEL ÉXITO

Lección Once

PENSAMIENTO EXACTA

"Usted puede hacerlo si usted cree que puede!"

Esto está en uno y el mismo tiempo la más importante, los más interesantes y los más difíciles de presentar lección de todo este curso sobre 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 para la razón por la que va a llevar el estudiante promedio ahora más allá de la línea divisoria de sus experiencias comunes y en un reino de pensamiento en el que no es acostumbrado a morar.

A menos que usted estudia esta lección con una mente abierta, te vas a perder la llave de piedra muy al arco de este Por supuesto, y sin esta piedra nunca se puede completar el Templo de éxito.

Esta lección le traerá una concepción de pensamiento que le puede llevar a muy por encima del nivel de que ha aumentado en los procesos evolutivos de que se le ha sometido en el pasado, y, por esta razón, no debe ser decepcionado si, en un primer momento

lectura, usted no entiende completamente. La mayoría de nosotros **descreer** lo que no podemos entender, y es con el conocimiento de esta tendencia humana en cuenta que yo que advertir contra el cierre de su cuenta si usted no lo hace captar todo lo que en esta lección en la primera lectura.

Durante miles de años los hombres realizan los buques de madera, y en nada más. Utilizaron la madera, ya que creía que era la única sustancia que lo haría flotar, pero eso era porque no tenían todo avanzado lo suficientemente lejos en su proceso de pensamiento para comprender la verdad que el acero flotará, y que es muy superior a madera para la construcción de buques. Ellos no sabían que nada podía flotar, que era más ligero que el cantidad de agua que se desplaza, y hasta que se enteraron de esta gran verdad se fueron haciendo barcos de madera.

Hasta hace unos veinticinco años, la mayoría hombres pensaban que sólo los pájaros pueden volar, pero ahora tenemos saber que el hombre no sólo puede igualar el vuelo de la aves, pero que puede superarla.

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. Ellos no sabía que la palabra hablada viajaría a través del éter con la velocidad de un destello de relámpago, sin la ayuda de cables. ¿Cómo es posible que saber esto cuando sus mentes no se habían desarrollado lo suficiente como para que puedan comprenderlo? El propósito de esta lección es para ayudarle en lo que se desarrolla y la ampliación 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 observó que hemos tratado con los principios que cualquiera podía comprender y aplicar fácilmente. También vosotros, observan que estos principios han sido por lo presentado que conducen al éxito, medido por el material riqueza. Esto parecía necesario que la razón por la que a mayoría de la gente la palabra éxito y el dinero de la palabra son términos sinónimos. Obviamente, las lecciones anteriores de este curso se pretende para aquellos que consideran a las cosas del mundo y la riqueza material como ser todo lo que existe 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 señalé a ellos un camino para el éxito que conduce a través de otra a las puertas de los negocios y las finanzas, y industria, porque es un asunto de conocimiento común que la mayoría de los hombres quieren el éxito que se deletrea \$ UCCE \$ \$!

Muy bien - los que estén satisfechos con este nivel de éxito que lo tengamos, pero algunos hay que va a querer ir más arriba en la escalera, en busca de éxito que se mide en distintos de los materiales normas, y que es para su beneficio, en particular, que ésta y las lecciones posteriores de este curso son previsto.

.....

Pensamiento exacto involucra dos aspectos fundamentales que todos los que se entregan a ella hay que observar. En primer lugar, a Cree precisión debe separar los hechos de la mera información. Hay mucha "información" a disposición de que no se basa en hechos. En segundo lugar, usted debe hechos separados en dos clases, a saber, la importancia

y lo no importante, o, lo relevante y lo irrelevante.

Sólo así se puede pensar con claridad.

Todos los hechos que se pueden utilizar en la consecución de su principal objetivo definitivo es importante y relevante, todo que no se puede utilizar no son importantes e irrelevante. Lo es sobre todo el abandono de algunos para hacer esta distinción que representa el abismo que separa lo que ampliamente personas que parecen tener la misma capacidad, y que han tenido igualdad de oportunidades. Sin ir fuera de su propio círculo de amistades que puedas apuntar a una o más personas que no han tenido mayor oportunidad que usted ha tenido, y que parecen tener no más, y tal vez menos, la capacidad que tú, quienes son el logro de un éxito mucho mayor.

Y te preguntas por qué!

Con diligencia y usted descubrirá que todo estas personas han adquirido el hábito de combinar y utilizando los hechos importantes que afectan a su línea de trabajo. Lejos de trabajar más duro que tú, que son quizá el trabajar menos y con mayor facilidad. En virtud de que habían aprendido el secreto de la separación de la hechos importantes Del poco importante, tienen proporcionado a sí mismos con una especie de punto de apoyo y palanca con la que pueden moverse con sus pequeños dedos cargas que no se puede ha 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 él es la construcción de su Templo del éxito, por lo tanto proporciona a sí mismo con un poder que puede compararse a un viaje-martillo que golpea un golpe de diez toneladas, en comparación con un tachuela-martillo que golpea un golpe uno-libra!

Si estos símiles parecen ser elemental que debe

tener en cuenta el hecho de que algunos de los estudiantes de esta Por supuesto aún no han desarrollado la capacidad de pensar en términos más complicados, y para tratar de obligarlos a hacer por lo que sería el equivalente de lo que les deja sin esperanza detrás.

Eso es posible entender la importancia de distinguir entre los hechos y la mera información, estudiar ese tipo de hombre que se guía enteramente por que que oye, el tipo que está influenciado por todo el "susurros de los vientos del chisme"; que acepte, sin análisis, todo lo que lee en los periódicos y los jueces los demás por lo que sus enemigos y competidores y contemporáneos dicen acerca de ellos.

Busca en tu círculo de conocidos y escoger uno de este tipo como un ejemplo a seguir antes de que su mente mientras estamos en este tema. Observe que este hombre suele comenzar la conversación con algo así término como esto - "Veo por los periódicos", o "que dicen." La **pensador precisa** sabe que los periódicos no son siempre exacto en sus informes, y también sabe que lo que "dicen" por lo general tiene más falsedad que la verdad. Si usted no ha aumentado por encima de la "Veo por los papeles " y la clase ", dicen", tiene todavía mucho camino por recorrer antes de convertirse en un pensador preciso. De Por supuesto, gran parte verdad y muchos hechos viajan bajo la apariencia de los informes periódicos de chismes y ociosos, pero el exacto **pensador** no aceptará como tal todo lo que ve y oye.

Este es un punto que me siento impelido a destacar, por la razón de que constituye las rocas y arrecifes en el que tanta gente platija y van derrotada en un océano sin fondo de la falsa conclusiones.

En el ámbito de procedimiento legal, hay una

El gran Edison fracasó diez
mil veces antes de que él
hecho la incandescente
el trabajo de la luz eléctrica. No
convertirse desalentado y
en
"Quit" si no una vez o
dos veces antes de hacer su
planes de trabajo.

Un principio que se llama el derecho de la prueba, y el objeto de esta ley es para llegar a los hechos. Cualquier juez puede proceder con justicia a todos los interesados, si tiene la hechos en la que basar su juicio, pero puede causar estragos en la gente inocente si elude la derecho de la prueba y llega a una conclusión o juicio que se basa en la información de oídas.

La ley de la evidencia varía según la sujeto y circunstancias con los que se utiliza, pero no te equivocarás si, en ausencia de ese que usted sabe que son hechos, formas tus juicios en 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 este lección, por lo tanto, quiero estar seguro de que usted no lo hace pasarlo por la ligera. Más de un hombre errores, a sabiendas o de lo contrario, la conveniencia para el hecho, haciendo una cosa, o absteniéndose de hacerlo, por la única razón de que su acción promueve sus propios intereses sin tener en cuenta en cuanto a si interfiere con los derechos de los demás.

No importa qué tan lamentable, es cierto que la mayor parte pensando en hoy, lejos de ser exacto, se basa sobre el único fundamento de la conveniencia. Es increíble para el estudiante más avanzado del pensamiento exacto, ¿cuántas personas hay que son "honestos" cuando se es rentable para ellos, pero encontrar infinidad de hechos (?) para justificarse a sí mismos en el seguimiento de un curso deshonesto cuando ese supuesto parece ser más rentable o ventajosa.

No hay duda de que conocemos a personas que son así.

El pensador precisa adopta una norma por la cual guía a sí mismo, y él sigue esa norma en absoluto

veces, si funciona siempre a su inmediata ventaja, o lo lleva, de vez en cuando, a través de la campos de desventaja (como sin duda lo hará).

El pensador precisa ocupa de hechos, sin tener en cuenta de cómo afectan a sus propios intereses, porque sabe que en última instancia, esta política le traerá a la cima, en plena posesión del objeto de su principal objetivo 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 el hombre de ser siempre la suerte ".

El pensador precisa tiene un solo estándar que se conduce, en su relación sexual con su semejantes, y esa norma se observa por él como fielmente cuando se lo lleva desventaja temporal ya que es cuando se le lleva ventaja excepcional, ya que, siendo un pensador preciso, él sabe que, por la ley de promedios, tendrá más de recuperar en algún futuro tiempo que el que pierde mediante la aplicación de la norma a su propio detrimento temporal.

Es lo mismo que empezar a prepararse para entiendo que requiere el más firme y más carácter firme para convertirse en un pensador preciso, para que usted puede ver que esto es donde el razonamiento de este lección está guiando.

Hay una cierta cantidad de la pena temporal unida al pensamiento exacto; no se puede negar este hecho, pero, si bien esto es cierto, también es cierto que el compensando la recompensa, en el agregado, es tan abrumadoramente mayor que con mucho gusto pagar este sanción.

En la búsqueda de hechos a menudo es necesario reunirlos a través de la única fuente de conocimiento y experiencia de los demás. Entonces se hace necesario examinar atentamente tanto las pruebas presentadas y la persona de la que proviene la evidencia, y cuando el la evidencia es de una naturaleza tal que afecta el interés del testigo que le administra, no habrá razón para examinar aún más detenidamente, ya que los testigos que tener un interés en la evidencia de que son presentando a menudo ceder a la tentación de color y pervertir a proteger dicho interés.

Si un hombre calumnia a otro, su discurso debe ser aceptado, si de cualquier peso en absoluto, con al menos un grano de la sal proverbial cautela, porque es un tendencia humana común que los hombres no encuentran nada, pero el mal en aquellos a los que no les gusta. El hombre que tiene alcanzado el grado de pensamiento que precisa 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 se han elevado por encima de este vulgar y autodestructivo hábito de menospreciar su enemigos, competidores y contemporáneos. Deseo llevar esta tendencia común a su atención con todo énfasis posible, porque es una tendencia que es fatal para el pensamiento precisa.

Antes de que pueda convertirse en un pensador preciso, debe comprender y tomar en cuenta el hecho de que el momento en que un hombre o una mujer comienza a asumir liderazgo en cualquier ámbito de la vida, a los calumniadores comienzan a circular "rumores" y susurros sutiles que reflejan en su carácter.

No importa qué tan buen carácter de uno es o lo que

servicio que puede dedica a prestar con el mundo,
él no puede escapar a la atención de las personas equivocadas
que se deleitan en destruir en lugar de construir.
Los enemigos políticos de Lincoln circularon el informe que
vivía con una mujer de color. De Washington político
enemigos hicieron circular un informe similar con respecto a él.
Dado que tanto Lincoln y Washington estaban sur
hombres, este informe fue, sin duda, considerados por los
que circuló como siendo a la vez y al mismo tiempo
el más apropiado y degradante que podían imaginar.

Pero no tenemos que volver a nuestro primer
Presidente de encontrar pruebas de esta naturaleza calumniosa
con la que los hombres están dotados, porque fueron un paso
además, 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 solución de los conflictos internacionales, todos
excepto el pensador precisa se podría haber llevado a
creer, por los informes del coro "dicen", que
que era una combinación de Nero y Judas Iscariote. La
poco los políticos y los políticos baratos, y la
los políticos de "interés pagado", y los ignorantes llano
el cual no hizo pensar en sí mismos, todo se unió en un solo
potente coro con el propósito de destruir el uno
y único hombre en la historia del mundo que ofrece una
planificar para abolir la guerra.

Los calumniadores muertos tanto Harding y Wilson -
los asesinaron con mentiras viciosas. Hicieron lo mismo para
Lincoln, sólo de una manera algo más espectacular,
incitando un fanático de acelerar su muerte con una bala.

Estadista y la política no son los únicos campos

en el que el pensador exacta debe estar en guardia contra el coro ", dicen." En 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 mejor ratonera que su vecino, el mundo hacer un camino trillado a su puerta, no hay duda; y en la banda que va camino a lo largo serán los que venido, no para elogiar, sino para condenar y destruir su reputación. El difunto John H. Patterson, presidente de la National Cash Register Company, es un notable ejemplo de lo que puede suceder a un hombre que construye un mejor caja registradora a la de su vecino, y sin embargo, en la mente del pensador exacta, no hay una sola ápice de evidencia para apoyar los informes viciosos que los competidores del Sr. Patterson circulaban sobre él.

En cuanto a Wilson y Harding, sólo podrá juez cómo la posteridad verlas observando cómo tiene inmortalizado los nombres de Lincoln y Washington. La verdad, por sí sola, perdura. Todo lo demás debe pasar con Tiempo.

El objeto de estas referencias es no eulogize los que están en ninguna necesidad particular de elogio, pero, es dirigir su atención al hecho de que "dicen" pruebas está siempre sujeto al escrutinio más cercano, y más aún cuando se trata de un negativo o destructivo naturaleza. Ningún daño puede venir de aceptar, como un hecho, rumores evidencia de que es constructivo, pero su contrario, si se aceptan en absoluto, debe ser sometido a la más cercana inspección posible en los medios de la aplicación de la ley de la evidencia.

Como pensador exacta, es tanto su

privilegio y su deber a provecho
usted mismo de hechos, incluso aunque

Usted está bien en el camino
hacia el éxito si tiene
tal concepción agudo de
vida que nunca construir una
plan que contempla
su solicitando otro
persona a hacer lo que
no llevar a esa persona
algunos correspondiente ad-
ventaja en retorno para
conformidad con su
petición.

usted debe salir de su manera de conseguirlos. Si permitir a ti mismo para dejarse llevar de aquí para allá por todo tipo de la información que llega a su atención, se quiere nunca convertirse en un pensador precisa, y si no lo hace pensar con precisión, usted no puede estar seguro de alcanzar el objeto de su jefe definitivo objetivo en la vida.

Más de un hombre ha ido en contra para vencer, ya que, debido en perjuicio suyo y el odio, que subestimó la virtudes de sus enemigos o competidores. Los ojos de la pensador precisa ver 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 en menos) para buscar virtudes, así como defectos en otros pueblo, porque no deja de tener razón para suponer que todo los hombres tienen algunas de cada una de estas cualidades.

"No creo que me puedo permitir para engañar Varios - Yo 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 suficiente para convencer a tu mente la importancia de la búsqueda de hechos hasta que esté razonablemente seguro que los ha encontrado, vamos a tomar la trata de organizar, clasificar y utilizar estos hechos.

Mira, una vez más, en el círculo de su propia citas y encontrar una persona que parece lograr más con menos esfuerzo que realice cualquiera de su asociados. Estudie este hombre y se observa que se trata de un estratega que ha aprendido la forma de organizar los hechos de modo que él trae en su ayuda la Ley de Aumento Devoluciones que hemos descrito en una lección anterior.

El hombre que sabe que él está trabajando con hechos va a su tarea con un sentimiento de confianza en sí mismo lo que le permite abstenerse de contemporalización, vacilando o esperando para asegurarse de su suelo. Él sabe de antemano lo que el resultado de sus esfuerzos se ser, por lo tanto, hemovesmorerapidlyand logra más que hace el hombre que debe "sentir su camino ", porque no está seguro de que él 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 recorrido un largo camino hacia el desarrollo de **pensamiento precisa**, pero el hombre que ha aprendido a hechos separados en lo importante y lo no importante ha ido aún más lejos. El último puede ser comparado con el hombre que usa un martillo pilón, y por lo tanto logra de una vez más que el primero, que utiliza una tachuela martillo, pueden lograr con diez mil golpes.

Analícemos, brevemente, algunos hombres que han hecho su negocio para hacer frente a la importante o relevante **hechos** relativos a su vida de trabajo.

Si no fuera por el hecho de que este curso está siendo adaptado a las necesidades prácticas de los hombres y mujeres de el actual mundo del trabajo diario, nos gustaría volver a la grandes hombres del pasado - Platón, Aristóteles, Epicteto, Sócrates, Salomón, Moisés y Cristo - y directo atención a su costumbre de tratar con hechos. Sin embargo, podemos encontrar ejemplos más cerca de nuestra propia generación que servirá a nuestro propósito con mayor ventaja en este punto en particular.

Dado que esta es una época en la que el dinero es considerado como la prueba más concreta de **éxito**, vamos a estudiar un hombre que ha acumulado

casi tanto de él como lo ha hecho ningún otro hombre en el historia del mundo - John D. Rockefeller.

Sr. Rockefeller tiene una cualidad que se destaca, como una estrella brillante, sobre todo, de sus otras cualidades, sino que es su costumbre de tratar sólo con los hechos relevantes perteneciente a la obra de su vida. Como un hombre muy joven (y un joven muy pobre, por cierto) el Sr. Rockefeller adoptado, ya que su principal objetivo definido, la acumulación de una gran riqueza. No es mi propósito, ni es de ninguna una ventaja particular, para entrar en el señor Rockefeller método para acumular su fortuna más que para observar que su cualidad más pronunciada fue la de insistiendo en hechos como la base de su negocio la filosofía. Hay quienes dicen que el Sr. Rockefeller no siempre fue justa con sus competidores. Eso puede o no ser cierto (como pensadores exactas que dejará inalterado el punto), pero nadie (ni siquiera sus competidores) nunca acusaron al Sr. Rockefeller de formando "snap-juicios" o de subestimar el fuerza de sus competidores. Él no sólo reconoció hechos que afectó a su negocio, donde y cada vez que los encontró, pero él hizo su negocio para buscar para ellos hasta que estuvo seguro que había encontrado ellos.

Thomas A. Edison es otro ejemplo de un hombre whohasattainedtogreatnessthroughthe organización, clasificación y utilización de los hechos pertinentes. Sr. Edison trabaja con las leyes naturales como sus ayudantes principales; por lo tanto, debe estar seguro de sus hechos antes de que pueda aprovechar esas leyes. Cada vez que se pulsa un botón y encender una luz eléctrica, recuerda que fue el Sr. Capacidad de Edison para la organización de los hechos relevantes que hecho esto posible.

Cada vez que escucha un fonógrafo, recuerde que

Sr. 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 de la costumbre del señor Edison de tratar con **importante** y hechos relevantes.

En el campo de la ciencia hechos relevantes son las herramientas con que los hombres y mujeres de trabajo. La mera información, o el testimonio de oídas, no tiene ningún valor para el Sr. Edison, sin embargo, él podría haber malgastado su vida a trabajar con él, ya que millones de personas están haciendo.

Testimonios de oídas nunca podría haber producido la incandescente luz eléctrica, el fonógrafo o la imagen en movimiento, y si lo hubiera hecho, el fenómeno haría han sido un "accidente". En esta lección que estamos tratando para preparar al estudiante para evitar "accidentes".

Ahora surge la pregunta sobre lo que constituye una **importante** y de hecho relevante.

The answer depends entirely upon what constituye su principal objetivo definido en la vida, para un **importante** y hecho relevante es cualquier hecho que pueda utilizar, sin interferir con los derechos de los demás, en el logro de ese fin.

El resto de los hechos, por lo que usted se refiere, son superfluo y de menor importancia en la mayoría.

Sin embargo, se puede trabajar igual de duro en organizar, clasificar y utilizar sin importancia y hechos irrelevantes como se puede hacer frente a su opuestos, pero no se va a lograr lo mismo.

.....

Hasta este punto hemos estado discutiendo un solo factor de de pensamiento precisa, 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, por venimos, ahora, a la discusión de pensamiento que no mucho más que reunir, organizar y combinar hechos.

Llamemos a este pensamiento creativo!

Eso es posible comprender por qué se le llama creativa pensamiento es necesario estudiar brevemente el proceso de evolución a través de la cual el hombre de pensamiento ha sido creado.

Hombre de pensamiento que ha sido desde hace mucho tiempo en la carretera de evolución, y ha recorrido un largo camino. En el palabras del juez T. Troward (en Mystery Biblia y Significado de la Biblia), "el hombre perfecto es el vértice de la Evolutiva Pirámide, y esto por una necesaria secuencia ".

Tracemos el pensamiento del hombre a través de los cinco pasos evolutivos a través del cual creemos que tiene viajado, comenzando con la muy baja, 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 en una forma más activa, con suficiente inteligencia para recolectar alimentos, crecer y reproducirse, pero sigue sin poder moverse de sus amarras fijas.

3. Luego viene el período Animal. 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 Hombre Humano o Pensamiento Período, donde nos encontramos con la vida en su forma más elevada conocida; el más alto, porque el hombre puede pensar, y porque el pensamiento es la forma más alta conocida de organizada

El arte de vender con-
consiste en gran medida en
CONOCIENDO y en
Mostrando el pros-
comprador pectiva real
méritos de los bienes o
servicio que está tratando
para
vender.

energía. En el reino del pensamiento del hombre no conoce limitaciones. Puede enviar sus pensamientos a las estrellas con la rapidez de un relámpago. Él puede reunir hechos y montarlos en la nueva y variando combinaciones. Él puede crear hipótesis y traducir ellos en la realidad física, a través del pensamiento. Él puede razón tanto inductiva y deductiva.

5. Luego viene el período Espiritual. En este plano las formas inferiores de vida, descritas en la anteriormente mencionado cuatro períodos, convergen y convertido infinito en la naturaleza. En este punto el pensamiento del hombre tiene desplegada, expandida y cultiva hasta que haya proyectado su capacidad de pensar en la inteligencia infinita. Hasta el momento, hombre de pensamiento no es más que un bebé en este quinto periodo, por no ha aprendido cómo apropiarse para su propio uso esta inteligencia infinita llamada Espíritu. Por otra parte, con algunas raras excepciones, el hombre todavía no ha reconocido el pensamiento como el nexo de unión que le da acceso el poder de la inteligencia infinita. Estas excepciones han sido hombres como Moisés, Salomón, Cristo, Platón, Aristóteles, Sócrates, Confucio y comparativamente pequeño número de otros de su tipo. Desde su tiempo hemos tenido muchos de los que en parte descubierto este gran verdad, sin embargo, la verdad, sí, es como disponible ahora como lo era entonces.

Para hacer uso del pensamiento creativo, hay que trabajar en gran medida de la fe, que es la principal razón por la cual más de nosotros no disfrutar de este tipo de pensamiento. La más ignorante de la carrera se puede pensar en términos de razonamiento deductivo, en relación con asuntos de puramente físico y material de la naturaleza, sino de dar un paso más alto y pensar en términos de inteligencia infinita es otra pregunta. El hombre común está totalmente en el mar el

momento en que va más allá de lo que él puede comprender con la ayuda de sus cinco sentidos físicos de ver, oír, sentir, oler y probar. Infinito inteligencia trabaja a través de ninguna de estas agencias y no podemos invocar su ayuda a través de cualquiera de ellos. ¿Cómo, entonces, puede uno apropiarse del poder de inteligencia infinita? no es más que una pregunta natural.

Y la respuesta es:

A través del pensamiento creativo!

Para dejar en claro la manera exacta en que se trata de hecho ahora voy a llamar la atención sobre algunos de los anterior lecciones de este curso a través del cual usted han sido preparados para entender el significado de pensamiento creativo.

En la segunda lección, y en cierta medida en prácticamente cualquier otra lección que le siguió, hasta éste, que ha observado la introducción frecuente del término "auto-sugestión." (Sugerencia que hacer a ti mismo). Ahora llegamos de nuevo a ese término de nuevo, porque Auto-sugestión es la línea de telégrafo, por así decirlo, sobre el cual se puede registrar en su mente subconsciente una descripción o un plan de lo que que 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 e infinito inteligencia, y se puede invocar la ayuda de infinito inteligencia sólo a través del medio de la sub-mente consciente, dándole instrucciones claras en cuanto a lo que quiere. Aquí usted se familiarice con el razón psicológica para un objetivo principal definido.

Si aún no lo ha visto la importancia de la creación de un objetivo principal definido como el objeto de su vida-

trabajo, que, sin duda, hacerlo antes de esta lección haya sido dominado.

Sabiendo, por mi propia experiencia como un principiante en el estudio de este y otros temas relacionados, de lo poco que entendida términos tales como "Mente Subconsciente" y "Auto-sugestión" y "Pensamiento Creativo," Tengo tomado la libertad, a lo largo de este curso, de describir estos términos a través de cada símil concebible y ilustración, con el objeto de hacer que su significado y el método de su aplicación de modo claro que ningún estudiante de este curso, posiblemente, puede dejar de entender. Esto da cuenta de la repetición de términos que observará lo largo del curso, y, al mismo tiempo sirve como una disculpa a aquellos estudiantes que tienen Ya avanzado lo suficiente como para comprender el significado de tanto que el principiante no va a entender en un primer momento la lectura.

La mente subconsciente tiene una destacada característica a la que ahora voy a dirigir su atención, es decir, registra las sugerencias que lo envía a través de Auto-sugestión, e invoca el la ayuda de la inteligencia infinita en la traducción de estos sugerencias en su forma física natural, a través de medios naturales que de ninguna manera de salir de la ordinaria. Si es importante que usted entienda la frase anterior, porque si usted no puede entender que, es probable que falle, también, para entender la importancia de la base misma sobre la cual esta todo el curso se construye - ese fundamento es el principio de la inteligencia infinita, que puede ser alcanzado y se han apropiado a voluntad mediante la ayuda de la ley de la "Inteligencia" se describe en el Lección introductoria.

Estudie cuidadosamente, cuidadosamente y con la meditación, todo el párrafo anterior.

La mente subconsciente tiene otra destacada típico - acepta y actúa sobre todo sugerencias que acceden a él, ya sean constructiva o destructiva, y si vienen desde el exterior o desde su propia mente consciente.

Se puede ver, por lo tanto, lo importante que es para usted a observar la ley de la evidencia y siga cuidadosamente los principios establecidos en el comienzo de esta lección, en la selección de lo que le pasará 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 a el calumniador y el chismoso - para hacerlo es el equivalente a la alimentación de la mente subconsciente con alimento que es veneno y ruinoso para el pensamiento creativo.

La mente subconsciente se puede comparar a la placa sensible de una cámara en la que la imagen de cualquier objeto colocado delante de la cámara se registrará. La placa de la cámara no selecciona el tipo de imagen que se ha grabado en él, registra todo lo que llega a través de la lente. La mente consciente puede ser comparado con el obturador que se apaga la luz de la placa sensibilizada, permitiendo nada para llegar a la placa de registro, salvo lo que el operador lo desee para llegar a él. La lente de la cámara se puede comparar a Auto-sugestión, porque es el medio que lleva la imagen del objeto que se ha registrado, a la placa sensibilizada de la cámara. Y infinita inteligencia puede compararse con el que se desarrolla la placa sensibilizada, después de una imagen se ha grabado en ella, con lo que la imagen en la realidad física.

La cámara común y corriente es un espléndido instrumento con que comparar todo el proceso de creativo pensado. Primero viene la selección del objeto a ser expuesta ante la cámara. Esto representa uno es principal objetivo definido en la vida. Luego viene la real funcionamiento de la grabación de un esquema claro de ello, a través de la lente de la autosugestión, en el sensibilizado placa de la mente subconsciente. Aquí infinita inteligencia interviene y desarrolla el esbozo de esa propósito en una forma física adecuada a la naturaleza de los el propósito. El papel que debe desempeñar es claro!

Seleccione la imagen a ser grabada (definida principal objetivo). Entonces usted fija su mente consciente a este propósito con tal intensidad que se comunica withthesub-consciousmind, throughAuto-sugerencias, y los registros de esa imagen. A continuación, empezar observar y esperar las manifestaciones de violencia física realización del objeto de esa imagen.

Tenga en cuenta el hecho de que usted no se sienta y esperas, ni te vas a la cama y dormir, con el expectativa de despertar para encontrar que infinita inteligencia usted ha duchado con el objeto de su principal objetivo definido. Usted va a la derecha por delante, en el habitual manera, haciendo su trabajo diario, de acuerdo con el instrucciones establecidas en la Lección Nueve de este curso, con plena fe y confianza que las formas naturales y medios para la consecución del objeto de su definitiva propósito se abrirá para usted en el momento adecuado y en un manera adecuada.

La forma puede no abrirse de repente, a partir de la primera paso a la última, pero puede abrir un paso a la vez. Por lo tanto, cuando usted está consciente de la oportunidad

Cualquier hombre puede llegar a ser
gran por haciendo la
lugares comunes de las cosas
la vida en un gran espíritu, con
un deseo genuino de ser de
servicio de utilidad para otros,
independientemente de su
vocación.

para dar el primer paso, tomar sin dudarlo, y hacer la misma cuando la segunda, y la tercera, y todos pasos posteriores, imprescindibles para la consecución de la objeto de su principal objetivo definido, se manifiestan a usted.

Inteligencia Infinita no te va a construir una casa y entregar esa casa, a ti, listo para entrar, pero inteligencia infinita abrirá el camino y proporcionar la medios necesarios con los que usted puede construir su propia casa.

Inteligencia Infinita no comandará el cajero de su banco para colocar una suma determinada de dinero a su 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 que dinero y ponerlo a su propio crédito.

Inteligencia Infinita no tirar el presente titular de la Casa Blanca y que hacer el presidente en su lugar, pero la inteligencia infinita haría más probablemente proceda, en las circunstancias adecuadas, a influenciar a prepararse para ocupar esa posición con el crédito y luego ayudarle a alcanzar a través de la método regular de procedimiento.

No confíe en el rendimiento de los milagros de la consecución del objeto de su principal objetivo definido; confiar en el poder de la inteligencia infinita para guiar que, a través de canales naturales, y con la ayuda de leyes naturales, para su consecución. No hay que esperar infinita inteligencia para llevar a usted el objeto de su definitiva principal objetivo; en cambio, le espera la inteligencia infinita dirigirlo hacia ese objeto.

Como un principiante, no espere que la inteligencia infinita para moverse rápidamente en su nombre, pero, a medida que se

más hábiles en el uso del principio de auto-sugerencia, y a medida que desarrolla la fe y comprensión necesario para su realización rápida, puede crear un principal objetivo definido y ser testigos de su traducción inmediata en la realidad física. Hiciste no caminar por la primera vez que intentó, pero ahora, como adulto (Un adepto a pie), se puede caminar sin esfuerzo. Usted También mirar hacia abajo en el niño, ya que se tambalea alrededor, tratar de caminar, y se ríen de sus esfuerzos. Como un principiante en el uso del pensamiento creativo, usted puede comparar al 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 decirlas. Yo le permitirá descubrir su propia razón, en su propio manera.

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 desplazarse entre las inteligencias finitas e infinitas.

Hombre, en sí, es el más alto y el más notable ejemplo de la acción 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 levantó, a través del crecimiento de la vegetación (Evolución), a una forma mucho más alto de la vida, donde se disfruta de la inteligencia suficiente para alimentarse a sí mismo. Siguiendo, lo encontramos en funcionamiento en el período de los animales, donde él tiene un relativamente alto grado de inteligencia, con capacidad de moverse de un lugar a otro. Por último, nos encontramos con Él resucitado por encima de las especies inferiores de el reino animal, a donde él funciona como un pensamiento entidad, con capacidad para apropiarse y utilizar inteligencia infinita.

Observe que no llegó a este alto estado de todos a la un salto. Subió - paso a paso, tal vez a través muchas reencarnaciones.

Tenga esto en cuenta y se entiende por qué no se puede esperar razonablemente que la inteligencia infinita burlar las leyes naturales y girar al hombre en el depósito de todo el conocimiento y toda la energía hasta que tenga se preparó para utilizar este conocimiento y poder con mayor que la inteligencia finita.

Si quieres un ejemplo claro de lo que puede suceder a un hombre que de repente entra en el control del poder, estudiar algunas alguien recién rico o que ha heredado una fortuna. El dinero-poder en las manos de John D. Rockefeller no sólo está en buenas manos, pero es en manos donde está sirviendo a la humanidad a lo largo del mundo, borrando la ignorancia, destruyendo contagiosa enfermedad y servir en otras mil maneras de que el individuo promedio no sabe nada.

Pero colocar la fortuna de John D. Rockefeller en el manos de un joven chico que aún no ha terminado la escuela secundaria y es posible que tenga otra historia que contar, los detalles de lo que su propia imaginación y su el conocimiento de la naturaleza humana suministrará.

Tendré más que decir sobre este tema en la lección Catorce.

Si alguna vez has hecho alguna agricultura, que entienden que ciertas preparaciones son necesarias antes de un cultivo puede producirse a partir de la planta. Usted Sabemos, por supuesto, que el grano no crecerá en el maderas, que requiere luz del sol y la lluvia para su crecimiento. Así mismo, usted entiende que el mosto agricultor arar la tierra y sembrar el grano correctamente.

Después de todo esto se ha hecho, se espera entonces en

Naturaleza hacer su parte del trabajo, y ella lo hace en a su debido tiempo, sin ayuda externa.

Este es un símil perfecto que ilustra la método a través del cual se puede alcanzar el objeto de el propio objetivo principal definido. Primero viene la preparación de el suelo para recibir la semilla, que está representado por fe y la inteligencia y la comprensión de lo infinito principio de la autosugestión y el subconsciente mente a través del cual la semilla de un propósito definido se podrán plantar. Luego viene un período de espera y de trabajo para la realización del objeto de este propósito. Durante este período, debe ser continua, intensificado 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 llevado adelante.

Soy plenamente consciente del hecho de que gran parte de ese que yo estoy diciendo no se entenderá por el principiante, en primera lectura, por lo que tengo en mente mi experiencias propias en el inicio. Sin embargo, como la proceso evolutivo lleva sobre su trabajo (y lo hará hacerlo; no se equivoquen sobre esto) todos los principios descrito en este y en todos los demás lecciones de esta Por supuesto, llegará a ser tan familiar para usted como lo hicieron los tabla de multiplicar después de que había dominado, y, lo que es más importante aún, estos principios trabajará con la misma certeza invariable como lo hace el principio de la multiplicación.

Cada lección de este curso le ha proporcionado definido instrucciones a seguir. Las instrucciones tienen ha simplificado en la medida de lo posible, por lo que cualquiera puede entenderlos. Nada ha sido dejado al estudiante salvo que seguir las instrucciones y el suministro de la fe

en su solidez y sin el cual serían inútil.

En esta lección se trata de cuatro grandes factores a los que me gustaría dirigir su atención de nuevo con la solicitud de que se familiarice con ellos. Ellos son:

Auto-sugestión, theSub-consciousMind,
El pensamiento creativo y la Inteligencia Infinita.

Estas son las cuatro vías sobre las que usted debe viajar en su escalada alcista en la búsqueda del conocimiento. Observe que el control de tres de ellos. Observe, también - Y esto es especialmente subrayó - que en la manera en la que se recorre estos tres caminos dependerá del momento y el lugar en el que lo harán converger en la cuarta, o infinito inteligencia.

Usted entiende lo que se entiende por los términos La autosugestión y la Mente Subconsciente. Hagamos Asegúrese de que comprende, además, lo que se entiende por el Pensamiento Creativo plazo. Esto significa que el pensamiento de un , naturaleza creativa positiva, no destructiva. El objeto de la Lección Ocho, el auto-control, era preparar usted entender y aplicar con éxito el principio de Pensamiento Creativo. Si usted no ha dominado ese lección que no están dispuestos a hacer uso de creativo El pensamiento en la consecución de su principal objetivo definido.

Permítanme repetir un símil ya utilizado diciendo que su mente subconsciente es el campo o en el suelo en que usted siembra la semilla de su principal objetivo definido. El pensamiento creativo es el instrumento con el que se mantener ese suelo fertilizado y acondicionado para despertar esa semilla en el crecimiento y la madurez. Su subconsciente mente no germinará la semilla de tu jefe definitivo objetivo ni será infinita inteligencia que se traduce

Recuerde que su
real riqueza lata ser
medido, no por lo que
que tiene, pero, por lo que
eres.

propósito en la realidad física, si usted llena su mente con el odio y la envidia y 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.

El pensamiento creativo presupone que va a mantener su mente en un estado de esperanza de consecución de el objeto de su principal objetivo definido; que se quiere tener plena fe y confianza en su consecución a su debido curso y en su debido orden.

Si esta lección hace lo que se pretendía do, que le traerá una realización más plena y más profunda de la tercera lección de este curso, en confianza en sí mismo. Como usted comienza a aprender a plantar la semilla de su **deseos** en la tierra fértil de tu mente subconsciente, y la forma de abonar esa semilla hasta que brota a la vida y la acción, a continuación, tendrá razón, de hecho, a creer en ti mismo.

Y, después de haber llegado a este punto en el proceso de su evolución, que tendrá suficiente el conocimiento de la verdadera fuente de la que usted es dibujar su poder, para dar todo el crédito a infinito **inteligencia** por todo lo que había acreditado previamente su confianza en sí mismo.

.....

Auto-sugestión es un arma poderosa con la que uno puede elevarse a las alturas de un gran logro, cuando se utiliza de manera constructiva. Utilizado en una manera negativa, sin embargo, puede destruir toda posibilidad de éxito, y Si es así utilizado de forma continua que realmente destruir la salud.

Cuidadosa comparación de las experiencias de liderazgo los médicos y los psiquiatras describen la sorprendente en-

formación que aproximadamente el setenta y cinco por ciento de los enfermos sufren de hipocondría, que es un estado mórbido de la mente que causa inútil ansiedad por la salud de uno.

Dicho en lenguaje llano, el hipocondríaco es un persona que cree que él o ella está sufriendo con algunos enfermedad imaginaria especie de, ya menudo estos desafortunados creen que tienen todas las enfermedades de las que nunca oído el nombre.

Condiciones hipocondríacos son generalmente super-inducida por la auto-intoxicación o envenenamiento a través fracaso del sistema intestinal para deshacerse de los residuos materia. La persona que sufre con un tóxico, tal condición no sólo es incapaz de pensar con exactitud, pero adolece de toda clase de pervertido, destructiva, pensamientos ilusorios. Muchos enfermos tienen amígdalas retirados, o extracción de dientes o el apéndice sacados, cuando su problema se podría haber eliminado con un baño interno y una botella de citrato de magnesia (con debidas disculpas a mis amigos, a los médicos, uno de los líder de quien me dio esta información).

La hipocondría es el principio de la mayoría de los casos de la locura!

Dr. Henry R. Rose es la autoridad para la siguiente típico ejemplo del poder de la auto-sugestión:

"Si mi esposa muere no voy creo que hay una Dios Su esposa estaba enferma de neumonía, y esta es la forma en que me recibió cuando llegué a su casa. Tenía enviado para mí porque el médico le había dicho que podía no se recupere. (La mayoría de los médicos saben que no deben hacer un declaración tal como esto en la presencia de un paciente.) Ella había llamado a su marido y sus dos hijos con ella de noche y ordenado les adiós. Después le pidió que

Yo, su ministro, se enviará para. Me pareció que el marido en la habitación delantera sollozando y los hijos hacen lo posible por prepararse a levantarse. Cuando entré en su habitación estaba respirando con dificultad, y la enfermera le dijo yo estaba muy bajo.

"Pronto me di cuenta de que la señora N_ había enviado para que me cuidar de sus dos hijos después de que ella se había ido. Entonces dije: a ella: 'No debes renunciar. USTED NO VA

A MORIR! Usted siempre ha sido un fuerte y saludable mujer y yo no creo que Dios quiere que te mueras y dejar a sus hijos ni a mí ni a nadie más. '

"Hablé con ella a lo largo de esta línea y luego leí el 103d Salmos e hizo una oración en la que yo la preparé para obtener así más que para entrar en la eternidad. Le dije que poner su fe en Dios y lanzar su mente y se contra toda idea de morir. Luego la dejé, diciendo: "Vendré otra vez después de que el servicio de la iglesia, y yo entonces encontraré mucho mejor '.

"Este fue el domingo por la mañana. Llamé que tarde. Su marido me recibió con una sonrisa. Dijo que en el momento que yo había ido a su esposa lo llamó y los chicos en la habitación y dijo: "Dr. Rose dice que No voy a morir, y yo voy a poner bien, y yo soy. '

"Ella llegó bien. Pero, ¿qué hizo? Dos cosas Auto-sugestión, sobreañadido por la sugerencia de que tenía dado, y la fe de su parte. Llegué justo a la justo a tiempo, y tan grande era su fe en mí que yo fue 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. La los médicos admiten que. Hay casos de neumonía, tal vez, de que nada puede curar. Todos tristemente aceptamos

que, pero hay veces, como en este caso, cuando el mente, si se trabaja sobre y trabajado en sólo el manera correcta, permitirá cambiar la tendencia. Mientras hay vida hay es la esperanza, pero la esperanza debe descartar supremo y hacer el bien esa esperanza se pretendía hacer.

"Este es otro caso notable que muestra la el poder de la mente humana cuando se usa de manera constructiva. La médico me pidió ver a la señora H_. Dijo que no había nada orgánicamente mal con ella, pero ella no comer. Después de haber tomado la decisión de que ella pudiera no retener nada en el estómago, ella había dejado de comer, y fue lentamente muriendo de hambre hasta morir. Yo Fui a verla y se encontró, en primer lugar, que no tenía creencia religiosa. Había perdido su fe en Dios. Yo también encontró que no tenía confianza en su poder para conservar los alimentos. Mi primer trabajo fue restaurar su fe en Todopoderoso y llevarla a creer que él era con ella y le daría su poder. Entonces le dije que podía comer lo que quisiera. Es cierto que su confianza en mí era genial y mi estado de cuenta le impresionó. Ella empezó a comer de ese día! Ella estaba fuera de su cama en tres días, por primera vez en semana. Ella es una mujer normal, sana y feliz hoy.

"¿Qué hicieron? Las mismas fuerzas que los descritos en el caso anterior; sugerencia fuera (que ella aceptado en la fe y se aplica, a través de la auto-sugestión) y la confianza hacia el interior.

"Hay momentos en que la mente está enferma y enferma el cuerpo. En esos momentos se necesita una fuerte mente para sanarlo, dándole sentido y sobre todo por dándole la confianza y la fe en sí mismo. Esto se llama sugerencia. Se está transmitiendo su confianza y

de potencia a otro, y con una fuerza tal como para hacer que el otros creen que desee y hacer lo que quieras. Se necesita no sea el hipnotismo. Usted puede obtener resultados maravillosos con el paciente despierto y perfectamente racional. La paciente debe creer en usted y usted tiene que entender el funcionamiento de la mente humana con el fin de cumplir con el argumentos y preguntas del paciente. Cada uno de nosotros puede ser un sanador de este tipo y de este modo ayudar a nuestros compañeros hombres.

"Es el deber de cada persona para 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 equivocadas pensamiento hace a la gente, incluso yendo tan lejos como para que sean positivamente demencial. Es hora de que nos enterado de las cosas buenas que la mente puede hacer, no sólo a curar los trastornos mentales, pero las enfermedades físicas, así "

Usted debe profundizar en este tema.

Yo no digo que la mente puede curar todo. Hay hay evidencia confiable de que ciertas formas de cáncer haber sido curado por el pensamiento o la fe o algún problema mental, proceso religioso. Si quieres ser curado de cáncer que debe llevarlo desde el principio y tratarla quirúrgicamente. No hay otra manera, y que sería penal para sugerir que hay. Pero la mente puede hacer tanto con tan muchos tipos de indisposición humana y enfermedad que debemos confiar en ella más a menudo que lo que hacemos.

Napoleón, durante su campaña en Egipto, fue entre sus soldados que estaban muriendo por los cientos de la peste negro. Tocó uno de ellos y levantó una segundo, para inspirar a los demás a no tener miedo, para la

WE ascenso a cielo
sobre todo en las ruinas de nuestra
planes predilectos, la búsqueda de
nuestro fracasos eran pero
amigables guías mensajes que
nos ha llevado hacia adelante y
hacia arriba-
alejarse al éxito.

terrible enfermedad parecía extenderse tanto por la ayuda de la imaginación como en cualquier otra forma. Goethe nos dice que él se fue por donde había fiebre maligna y nunca contratado porque no alargue su voluntad. Estos gigantes entre los hombres sabían que algo SOMOS Comenzando lentamente PARA SABER - el poder de Auto-sugestión! 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 cual se eleva por encima de los gérmenes de la enfermedad y las ofertas desafío a ellos cuando resolvemos no dejar que el pensamiento de ellos nos asusta, o cuando vamos entrando y saliendo entre los enfermos, incluso el contagiosa enfermedad, sin pensar nada al respecto.

"La imaginación va a matar a un gato", así reza el viejo adagio. Sin duda, va a matar a un hombre, o, por otra mano, que le ayudará a levantarse a las alturas de logro de la naturaleza más asombrosa, siempre que él lo utiliza como la base de la confianza en sí mismo. Hay casos auténticos constancia de los hombres que tienen en realidad murieron porque imaginaron que fueron cortados por un cuchillo a través de la yugular orden de cosas, cuando en realidad se utilizó un trozo de hielo y agua se deja escurrir para que pudieran escucharlo e imaginar su sangre se estaba acabando. Habían sido con los ojos vendados antes del inicio de la prueba. No importa lo bien que puede ser cuando se inicia para el trabajo por la mañana, si todos los que conoces debería decir a usted, "¿Cómo te ves enfermo, usted debe ver a un doctor," no pasará mucho tiempo antes de empezar a sentirse mal, y si esto sigue así un par de horas se llega a casa en la noche como un guiñapo y listo para un médico. Tal es el poder de la imaginación o Auto-sugerencia.

La facultad imaginativa de la mente humana es una maravillosa pieza de la maquinaria mental, pero puede, y por lo general no, gastar bromas extrañas sobre nosotros sin hacer referencia constantemente en guardia y controlarlo.

Si usted permite que su imaginación para "esperar la peor "que le corresponderá desempeñar estragos con usted. joven médico los estudiantes se conviertan en poca frecuencia asustado y creen que tienen todas las enfermedades en la medicina calendario, como el resultado de las conferencias médicas y de clase-discusiones de las habitaciones de las diversas enfermedades.

Como se ha dicho, la hipocondría puede ser a menudo superinduced por envenenamiento tóxico, a través inadecuada eliminación de la materia de desecho del cuerpo; también, se pueden ser provocados por una falsa alarma, a través inadecuada el uso de la imaginación. En otras palabras, la condiciones hipocondríaco puede tener como causa una base física real, o puede surgir por completo como la como resultado de permitir que la imaginación vuele.

Los médicos están bastante de acuerdo en este punto!

Dr. Schofield describe el caso de una mujer que tenido un tumor. La colocaron en la mesa de operaciones y dio a sus anestésicos, cuando he aquí! el tumor desapareció inmediatamente, y ninguna operación fue necesario. Pero cuando volvió a la conciencia el tumor volvió. Luego, el médico se enteró de que ella había estado viviendo con un familiar que tenía un verdadero tumor, y que su imaginación era tan vívida que ella había imaginado éste sobre sí misma. Ella fue colocado en la mesa de operaciones de nuevo, dada la anestesia y después ella estaba atada alrededor de la mitad de manera que el tumor No podría volver artificialmente. Cuando ella revivió ella se le dijo que la operación había sido un éxito lleva a cabo pero que sería necesario usar el

vendaje durante varios días. Ella creía que el médico, y cuando el vendaje fue finalmente removido el tumor hizo no volver. Ninguna operación de lo que había sido realizado. Simplemente había aliviado su subconsciente la mente de la idea de que tenía un tumor y su imaginación no tenía nada que trabajar sobre la idea de ahorrar salud, y, como ella nunca había estado enfermo, de Por supuesto que se mantuvo normal.

La mente puede curar los males imaginarios en exactamente de la misma manera que se convirtió en enfermos con esos males, por autosugestión. El mejor momento para trabajar en una imaginación defectuosa es por la noche, tal como eres listo para ir a dormir, porque entonces el automático o submente consciente tiene todo a su manera, y la idea o sugerencia que usted da exactamente como su o de la mente "día" consciente está a punto de estallar voluntad deber deben abordarse y trabajó durante la noche.

Esto puede parecer imposible, pero se puede probar fácilmente el principio mediante el siguiente procedimiento: Usted desea levantarse a las siete de mañana por la mañana, o en algún hora que no sea su hora regular para despertar. Di a ti mismo, ya que están a punto de ir a dormir, "Yo debe surgir a las siete de la tarde de mañana sin falta ". Repita esto varias veces, al mismo tiempo, impresionando el hecho en su mente que usted debe presentarse en realidad en el momento preciso mencionar. Gire a este pensamiento sobre a tu mente subconsciente con absoluta confianza que va a despertar a las siete de la tarde, y cuando eso hora llega tu mente subconsciente va a despertar usted. Esta prueba se ha realizado con éxito cientos de veces. La mente subconsciente va a despertar, a cualquier hora que usted exige, al igual que si alguien viene a su cama y dio unos golpecitos en el hombro. Pero debe hacerlo

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 como fácilmente, ya que le va a despertar a una hora determinada. Para ejemplo, dar la orden, como usted 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 imaginario males y enviar uno a la cama con esos males, sino que también puede, y con la misma facilidad, elimine la causa de esos males.

.....

El hombre es una combinación de equivalentes químicos del Valor de las cuales se dice que es alrededor de veinte y seis dólares, con la excepción, por supuesto, de esa estupenda el poder llama la mente humana.

En el agregado de la mente parece ser un máquina complicada, pero en la realidad; en cuanto a la manera en que se puede utilizar se refiere, es el Lo más parecido a un movimiento perpetuo que se conoce. Lo funciona automáticamente cuando estamos dormidos, ya que funciona tanto de forma automática y en relación con la voluntad, o sección voluntaria, cuando estamos despiertos.

La mente es merecedor del más mínimo posible análisis en esta lección, porque la mente es la energía con la que todo el pensamiento se hace. Para aprender a **PENSAR CON EXACTITUD**, la enseñanza de que es el único objeto de esta lección, se debe a fondo comprender:

Primero: Que la mente puede ser controlado, guiado y dirigida a fines creativos y constructivos.

En segundo lugar: Que la mente puede ser dirigido a fines destructivos, y que puede, voluntariamente, lágrima y destruir a menos que sea con el plan y deliberación controlada y dirigida de manera constructiva.

Tercero: Que la mente tiene poder sobre todas las células del el cuerpo, y se puede hacer para causar cada célula para hacer su obra destinada a la perfección, o sea, por negligencia o dirección equivocada, destruir el funcionamiento normales efectos de cualquiera o todas las células.

Cuarto: Que todos los logros del hombre es el resultado de pensamiento, la parte que sus obras físicas del cuerpo siendo de importancia secundaria, y en muchos casos ninguna importancia excepto como un lugar de vivienda para la mente.

Quinto: Que el mayor de todos los logros, whether in literature, 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 concebido en el cerebro de un hombre, 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 de la transformación de esa idea en más forma material, ya que son relativamente pocos los hombres pueden concebir ideas útiles, mientras que hay cientos de millones de personas que pueden desarrollar una idea y darle el material formar después de que ha sido concebido.)

Sexto: La mayoría de todos los pensamientos concebidos en las mentes de los hombres no son exactos, estar más en la naturaleza de las "opiniones" o "snap-juicios."

Cuando Alejandro Magno suspiró porque tenía hay más mundos (como él creía) que podrían ser conquistada estaba en un estado de ánimo similar a la de

Cuando un hombre realmente
encuentra
a sí mismo, en la parte superior de
la

La escalera del éxito, es

nunca solo, porque nadie

el hombre puede escalar a una
verdadera

éxito sin toma

otros junto con él.

el actual "Alejandros" de la ciencia, la industria, invención, etc, cuyos "pensamientos precisos" tener 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 unas pocas generaciones, habría visto la luz a medida "milagros" de la más asombrosa e imponderable especie.

En todo este descubrimiento y dominio de la mera física sustancias no es extraño, por cierto, que tenemos prácticamente abandonado y pasa por alto el más maravillosa de todos los poderes, la mente humana!

Todos los hombres de ciencia que han hecho un estudio de la mente humana de acuerdo fácilmente en esto - que la superficie aún no se ha rayado en el estudio de la poder maravilloso que está latente en la mente de hombre, a la espera, como el roble duerme en la bellota, para ser despertado y puesto a trabajar. Los que han expresado ellos mismos sobre el tema son de la opinión de que la próximo gran ciclo de descubrimiento radica en el ámbito de la mente humana.

La naturaleza posible de estos descubrimientos ha sido sugerido, de muchas maneras diferentes, en prácticamente todas las lecciones de este curso, sobre todo en esta y en la siguientes lecciones del curso.

Si estas sugerencias parecen llevar al estudiante de esta filosofía a aguas más profundas de lo que él o ella es acostumbrado a, tener en cuenta el hecho de que el estudiante tiene el privilegio de detener en cualquier profundidad deseada, hasta que esté listo, a través del pensamiento y el estudio, para ir más lejos.

El autor de este curso se ha visto en la necesidad a tomar la iniciativa, y para mantener con suficiente antelación, ya que fueron, para inducir al estudiante a ir por lo menos unos pocos pasos por delante del rango promedio normal del pensamiento humano.

No se espera que cualquier principiante, al principio, trate de asimilar y poner en uso todo lo que ha sido incluido en esta filosofía. Pero, si el resultado neto de el curso no es más que sembrar la semilla de pensamiento constructivo en la mente del estudiante el se habrá completado la obra de autor. Tiempo, además de propio deseo del estudiante de los conocimientos, hará el descansar.

Este es un lugar apropiado para expresar con franqueza que muchas de las sugerencias transmitidas a través de este curso que, si se siguen, literalmente, llevar al estudiante lejos más allá de los límites necesarios y las necesidades actuales de lo que ordinariamente se llama filosofía empresarial. Dicho de otra manera, este curso se profundiza en el que funcionan los procesos de la mente humana que es necesario por lo que el uso de esta filosofía como un medios para la consecución de negocios o el éxito financiero es de que se trate.

Sin embargo, se presume que muchos estudiantes de este curso se desee profundizar más en el estudio del poder de la mente que se estime necesaria para puramente logros materiales, y el autor ha tenido en cuenta estos estudiantes de todo el trabajo de la organización y escribir este curso.

RESUMEN DE LOS PRINCIPIOS QUE INTERVIENEN EN PENSAMIENTO EXACTA

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 vida, células inteligentes individuales que llevar a cabo una labor muy definida, bien organizado de la construcción, desarrollo y mantenimiento del cuerpo humano.

Hemos descubierto que estas células se dirigen, en sus respectivas funciones, por el sub-consciente o

acción automática de la mente, que el subconsciente sección de la mente puede ser, en gran medida, controlada y dirigida por el consciente o voluntaria sección de la mente.

Hemos encontrado que cualquier idea o pensamiento que es que tuvo lugar en la mente, a través de la repetición, tiene una tendencia a dirigir el cuerpo físico de transformar tal pensamiento o idea en su equivalente material. Hemos encontrado que cualquier orden que esté debidamente en cuenta la sección subconsciente de la mente (a través de la ley de Auto-sugestión) se llevará a cabo a menos que sea desvíe o derogada por otra y más fuerte orden. Hemos encontrado que la mente subconsciente no pone en duda la fuente de la que recibe órdenes, ni la solidez de esas órdenes, pero será proceder a dirigir el sistema muscular del cuerpo a llevar a cabo cualquier orden que recibe.

Esto explica la necesidad de vigilar de cerca el medio ambiente de la cual recibimos sugerencias, y por el cual somos sutil y silenciosamente influenciados en tiempos y en formas de las que no tomamos conocimiento a través de la mente consciente.

Hemos encontrado que cada movimiento de la humana cuerpo es controlado por ya sea el consciente o el sección subconsciente de la mente, para que ni un músculo se puede mover hasta que un pedido ha sido enviado por uno o la otra de estas dos secciones de la mente, para el movimiento.

Cuando este principio se entiende a fondo que entender, también, el poderoso efecto de cualquier idea o Pensamos que creamos a través de la facultad de La imaginación y la retención en la mente consciente hasta la sección sub-consciente de la mente tenga tiempo de tomar

sobre esa idea y comenzar el trabajo de transformar en su contraparte material. Cuando entendemos el principio a través del cual cualquier idea será colocada en la mente consciente, y se mantiene allí hasta que el sección subconsciente de la mente lo recoge y se apropia de ella, tenemos una práctica de trabajo conocimiento de la Ley de Concentración, cubierta por siguiente lección (y, podría añadirse, tenemos también una comprensión profunda de la razón por la Ley de Concentrationisnecessarilyapartofthis la filosofía).

Cuando entendemos esta relación de trabajo entre la imaginación, la mente consciente y la sección subconsciente de la mente, podemos ver que el primer paso en el logro de cualquier jefe definitivo **objetivo** es crear una imagen clara de lo que es deseada. Esta imagen se coloca entonces en el consciente mente, a través de la Ley de Concentración, y se mantiene allí (a través de las fórmulas que se describen en la siguiente lección) hasta que la sección subconsciente de la mente lo recoge y se traduce en su forma definitiva y deseada.

Sin duda, este principio ha quedado claro. Tiene ha dicho y reiteró, una y otra vez, no sólo para el propósito de describir a fondo, pero, de mayor importancia, para inculcar en la mente del **ESTUDIANTE DE LA PARTE QUE DESEMPEÑA EN TODO HUMANO LOGRO.**

EL VALOR DE LA ADOPCIÓN DE UN JEFE AIM

Esta lección de Pensamiento precisa no sólo describe el verdadero propósito de un objetivo principal definido, pero que explica de manera sencilla a través de los principios que un objetivo o propósito como puedan ser realizados. Nosotros

crear primero el objetivo hacia el cual estamos
esfuerzo, a través de la facultad imaginativa de la mente,
a continuación, transferir un esquema de este objetivo al papel por
escribir una declaración definitiva de que en la naturaleza de un
principal objetivo definido. Por referencia diaria a este escrito
declaración de la idea o cosa que se necesita es absorbido por
la mente consciente y entregado a la sub-
mente consciente, que, a su vez, dirige las energías de
el cuerpo para transformar el deseo en una forma material.

DESEO

Strong, deseo profundamente arraigado es el punto de partida
de todo logro. Así como el electrón es la última unidad
de la materia discernible para el científico, el deseo es el
semilla de todo logro, el punto de partida, de vuelta de
que no hay nada, o al menos no hay nada de
que tenemos algún conocimiento.

Un objetivo principal definido, que es sólo otro nombre
para el deseo, no tendría sentido a menos que sobre la base de
una profundamente asentada, fuerte deseo por el objeto de la
principal objetivo. Mucha gente "deseo" para muchas cosas, pero una
deseo no es el equivalente de un fuerte deseo, y
Por lo tanto, los deseos son de poco o ningún valor a menos que
se cristalizan en la forma más clara de
DESEO.

Se cree por los hombres que han dedicado años de
investigación para el sujeto, que toda la energía y la materia
en todo el universo responder y se controlan
por la ley de la atracción que provoca que los elementos y
fuerzas de naturaleza similar a reunirse alrededor de cierta
centros de atracción. Es a través de la operación de
esta misma ley universal de la atracción que constante,

WM.WRIGLEY, Jr., tiene
amasado un tremendo
fortuna mediante la concentración de
todas las
su esfuerzos en la
maufacture y distribución
de la "Mejor" paquete de
goma de mascar, lo que demuestra, una
vez
más, que la semilla de
éxito yace envuelto en
las pequeñas cosas de la vida.

profundamente asentado, fuerte deseo atrae la física equivalente o contraparte de la cosa deseada, o la medio de sujeción.

Hemos aprendido, entonces, si esta hipótesis es correcta, que todos los ciclos de trabajo de los logros humanos un poco después de este modo: En primer lugar, nos imaginamos en nuestra mente consciente, a través de un objetivo principal definido (basados tras un fuerte deseo), algún objetivo; entonces el enfoque nuestra mente consciente a este objetivo, por la constante pensado en ello y la creencia en su consecución, hasta que el sección subconsciente de la mente toma la foto o en un esquema de este objetivo y nos impulsa a tomar la acción física necesaria para transformar esa imagen en realidad.

SUGERENCIAS Y autosugestión

A través de esta y otras lecciones de la Ley de Éxito curso el alumno ha aprendido ese sentido impresiones derivadas de su entorno, o de declaraciones o acciones de otras personas, se les llama sugerencias, mientras que las impresiones sensoriales que colocamos en nuestras mentes están colocados allí por la auto-sugestión, o La autosugestión.

Todas las sugerencias procedentes de los demás, o de medio ambiente, influyen en nosotros sólo después de haber aceptado ellos y las transmitió a la mente subconsciente, a través del principio de la autosugestión, por lo que es observa que la sugerencia se hace, y debe llegar a ser, La autosugestión antes de que influye en la mente del que lo recibe.

Dicho de otra manera, nadie puede influir otro sin el consentimiento del uno influenciado, como

la influencia se hace a través del propio poder de Auto-sugestión.

La mente consciente está, durante las horas cuando uno está despierto, como un centinela, vigilando la submente consciente y la guardia de todas las sugerencias que tratar de llegar a ella desde el exterior, hasta los sugerencias han sido examinados por el consciente mente, pasó a y aceptado. Esta es la forma de la Naturaleza de la salvaguardia del ser humano frente a los intrusos que de lo contrario, tomar el control de cualquier mente deseada en lo hará.

Es una sabia disposición.

EL VALOR DE LA AUTO-SUGERENCIA EN AC- COMPLISHING EL OBJETO DE SU DEFINIDO JEFE AIM

Uno de los mayores usos a los que se puede dirigir el poder de la auto-sugestión es que de lo que es ayudar a lograr el objeto de la meta principal de uno definitivo en vida.

El procedimiento por el cual esto puede ser logrado es muy simple. Mientras que la fórmula exacta se ha dicho en la Lección Dos, y que se refiere el muchas otras lecciones del curso, el principio sobre el que se basa estará aquí, de nuevo, se describe, a saber.:

Escriba una declaración clara y concisa de lo que usted tiene la intención de lograr, ya que su principal objetivo definido, que abarca un período de, digamos, los próximos cinco años. Haga por lo menos dos copias de su declaración, que uno sea colocado donde se puede leer varias veces al día, mientras está en el trabajo, y el otro para ser colocado en la habitación donde duerme, donde se puede leer varias veces cada noche antes de ir a dormir y justo después de que te levantas por la mañana.

La influencia sugestiva de este procedimiento (im-

práctica que pueda parecer) pronto impresionar al objeto de su principal objetivo definido en el submente consciente y, como si por un golpe de magia, que comenzará a observar los acontecimientos que tienen lugar los que se le llevará más cerca y más cerca de la consecución de ese objeto.

Desde el mismo día en que se llega a un determinado decisión en su propia mente en cuanto a lo preciso, condición o posición en la vida que usted desea profundamente, usted podrá observar, si lee libros, periódicos y revistas, que las noticias importantes y otros datos teniendo en el objeto de su principal objetivo definitivo se comienza a venir a su atención; podrá observar, También, que las oportunidades comenzarán a venir a usted que será, si abrazó, le llevará más cerca y más cerca de la codiciada meta de su deseo. Nadie sabe mejor que el autor de este curso lo imposible y esto puede parecer poco práctico para la persona que no es informada sobre el tema de la operación cuenta, sin embargo, esto no es una edad favorable para el que duda o la escéptico, y lo mejor que cualquier persona puede hacer es experimentar con este principio hasta que su sentido práctico tiene ha establecido.

Para la generación actual puede parecer que hay hay más mundos que conquistar en el campo de la invención mecánica, pero todo pensador (incluso los que no son pensadores precisos) se conceder que nos apenas están entrando en una nueva era de la evolución, el experimento y análisis en cuanto a los poderes de la mente humana se refiere.

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 vocabularios, en la creencia de que el hombre puede hacer lo que puede imaginar y creer que puede hacer!

Hemos aprendido, a ciencia cierta, que el universo es compuesto de dos sustancias: materia y energía.

Throughpatientscientificresearchwehave

descubrimos lo que creemos que es una buena evidencia de que todo lo que es ni nunca ha estado en el camino de la materia, cuando se analiza el punto más fino, puede ser remonta al electrón, que es nada más que una forma de energía. Por otro lado, todos los materiales Lo que el hombre ha creado se inició en la forma de energía, a través de la semilla de una idea que se publicó a través de la facultad imaginativa de la mente humana. En otras palabras, el comienzo de cada cosa material es la energía y el fin de la misma es la energía.

Toda la materia obedece a las órdenes de una forma u otro de energía. La forma más elevada conocida de energía es la que funciona como la mente humana. El ser humano mente, por lo tanto, es la única fuerza de dirección de todo lo que el hombre crea, y lo que puede crear con: esta fuerza en el futuro, en comparación con la que él ha creado con ella en el pasado, hará su pasado logros parecen insignificantes y pequeñas.

No tenemos que esperar a futuros descubrimientos en relación con los poderes de la mente humana para evidencia de que la mente es la fuerza más grande conocida humanidad. Sabemos, ahora, que cualquier idea, objetivo o objetivo que se fija en la mente y se mantiene ahí con un voluntad de lograr o alcanzar su material físico o equivalente, pone en potencias de movimiento que no pueden ser conquistada.

Buxton dijo: "Cuanto más vivo, más seguro que estoy que la gran diferencia entre los hombres, entre el débiles y los poderosos, los grandes y los insignificante, es la energía - la determinación invencible - una

propósito una vez fijado, y luego la muerte o la victoria. Que la calidad va a hacer nada que se pueda hacer en este mundo - y ningún talento, ninguna circunstancia, no hay oportunidades hará una criatura de dos piernas de un hombre sin ella. "

Donald G. Mitchell ha dicho muy bien: "Resolve es lo que hace que un hombre manifiesta. No endeble voluntad; no determinaciones bruto; fines no errantes - pero que voluntad fuerte e infatigable que pisotea dificultades y peligros, como un niño pisa por la lanzando las heladas tierras del invierno, que enciende su ojo y el cerebro con impulsos orgullosos venció hacia el inalcanzable. **VOLUNTAD HACE HOMBRES GIGANTES!** "

La gran Disraeli dijo: "Yo he traído a mí mismo, por la meditación larga, a la convicción de que un ser humano estar con un propósito establecido debe cumplirla, y que nada puede resistir a una voluntad que apostará incluso existencia en su cumplimiento ".

Sir John Simpson dijo: "Un deseo apasionado y una voluntad incansable puede realizar lo imposible, o lo que puede parecer ser tal que el frío, tímido y débil ".

Y John Foster añade su testimonio cuando dice: "Es maravilloso cómo incluso las víctimas de la vida parecen a someterse a un espíritu que no se inclinará a ellos, y el rendimiento para estar al servicio de un diseño que puedan, en su primera aparente tendencia, amenazan con frustrar. Cuando una empresa, espíritu decisivo es reconocido, es curioso ver cómo el espacio borra en torno a un hombre y le deja espacio y la libertad. "

Abraham Lincoln dijo del General Grant: "El Lo bueno de Grant es su persistencia fresco de propósito. Él no es fácilmente excitado, y él tiene la

El más exitoso

médicos son aquellos

que mezclan
esperanza

fe con el med-

camentos se prescriben.

garras de un perro-toro. Cuando una vez se pone sus dientes en, nada puede sacudirlo off ".

Parece conveniente indicar aquí que un fuerte deseo, para ser transformado en realidad, debe ser respaldado con persistencia hasta que sea asumida por el mente subconsciente. No es suficiente para sentirse muy profundamente el deseo de realización de un jefe definitivo **apuntar**, por unas horas o unos pocos días, y luego olvidar todo sobre ese deseo. El deseo debe ser colocado en el mente y se mantiene allí, con persistencia que No conoce la derrota, hasta que el automático o sub-mente consciente toma la vuelta. Hasta este punto, debe retroceder del deseo y empuje, más allá de este punto el deseo será un paso atrás de ti y te empuje en el logro.

La persistencia puede ser comparada con la caída de que el agua finalmente se desgasta la piedra más dura. Cuando el último capítulo de su vida haya sido completado, se encontrará que su persistencia o falta de esta cualidad de ley, jugó un papel importante ya sea en su éxito o su fracaso.

Este autor observó la lucha Tunney-Dempsey, en Chicago. También estudió la psicología que conduce a que rodea su combate anterior. Dos cosas ayudado Tunney derrota Dempsey, en ambas ocasiones, a pesar del hecho de que Dempsey es el más fuerte de los dos hombres y, como muchos creen, el mejor peleador.

Y estas dos cosas, que escriben de Dempsey doom, fueron, en primer lugar, su propia falta de confianza en sí mismo - el temor de que él podría derrotar a Tunney, y, en segundo lugar, Autosuficiencia completa del Atún y su creencia de que azotaban Dempsey.

Tunney entró en el ring, con la barbilla en el

aire, una atmósfera de confianza en sí mismo y la certeza escrito en cada uno de sus movimientos. Dempsey entró, con una especie de paso incierto, mirando Tunney en un de manera que claramente preguntó, "Me pregunto qué va a hacer a mí? "

Dempsey fue azotado, en su propia mente, antes de entró en el ring. Agentes de prensa y propaganda había hecho el truco, gracias al pensamiento superior, habilidad de su oponente, Tunney.

Y así va la historia, desde la más baja y la mayor parte brutal de las ocupaciones, extinción de premio, en un máximo de la más altos y más encomiables profesiones. El éxito es ganado por el hombre que entiende cómo utilizar su poder de pensamiento.

A lo largo de este curso tanto se ha insistido sobre la importancia del medio ambiente y el hábito de que crecen los estímulos que ponen a las "ruedas" de la mente humana en funcionamiento. Afortunado es la persona que ha encontrado la manera de excitar o estimular su mente por lo que los poderes de la mente que funcionarán constructiva, ya que se pueden hacer a hacer cuando vuelve a colocar de cualquier deseo profundamente asentado fuerte.

Pensamiento exacto es pensar que hace uso inteligente de todos los poderes de la mente humana, y no se detiene con el mero examen, clasificación y organización de ideas. Pensamiento exacto crea las ideas y que se puede hacer para transformar estos ideas en su forma más provechosa y constructiva.

.

El estudiante será tal vez mejor preparados para analizar, sin un sentimiento de escepticismo y la duda, los principios establecidos en esta lección, si el hecho es

tener en cuenta que las conclusiones e hipótesis aquí enumerados no son exclusivas del autor. Tengo tenido el beneficio de una estrecha cooperación de algunos de los investigadores líderes en el campo de la salud mental fenómenos, y las conclusiones alcanzadas, como se indica en este todo el curso, son los de muchas mentes diferentes.

.....

En la lección sobre Concentración, usted será instruido aún más en el método de aplicación de la principio de la autosugestión. De hecho, durante todo el Por supuesto, el principio de despliegue gradual ha sido seguido, en paralelo con la del principio de la evolución tan cerca como sea posible. La primera lección que dejó el bases para la segunda, y la segunda prepararon el camino para el tercero, y así sucesivamente. He tratado de construir este Por supuesto al igual que la naturaleza construye un hombre - por una serie de pasos cada uno de ellos levanta el estudiante sólo otro paso más alto y más cerca de la cúspide de la pirámide que la Por supuesto, en su conjunto, representa.

El propósito de la construcción de este curso en la forma esbozado es uno que no se puede describir con palabras, pero ello se hará evidente y claro a usted como pronto como hayáis dominado el curso, por su dominio se abrirá para usted una fuente de conocimiento que no puede ser impartida por un hombre a otro, sino que es alcanzable sólo por educir, dibujo y en expansión, desde dentro de la propia mente. La razón este conocimiento no puede ser impartida por uno a otro es el mismo que el que hace que sea imposible que una persona para describir los colores a una persona ciega que tiene nunca visto colores.

El conocimiento de lo que escribo se hizo evidente

sólo a mí, después de que tuve diligente y fielmente seguido las instrucciones que he establecidas en este curso para su orientación y la iluminación; por lo tanto, hablo por experiencia cuando digo que no hay ilustraciones, símiles o palabras con las que para describir este conocimiento adecuadamente. Sólo puede ser impartida desde dentro.

Con esta "pista" vago en cuanto a la recompensa que espera a todos los que buscan sinceramente y de forma inteligente para el pasadizo oculto al conocimiento a la que me refiero, Ahora vamos a hablar de esa fase del pensamiento precisa que le llevará a lo más alto que puede ir, excepto mediante el descubrimiento y el uso del secreto pasaje al que he aludido.

Los pensamientos son las cosas!

Es la creencia de muchos que cada completado pensamiento comienza una vibración sin fin con el que el uno que lo suelte tendrá que lidiar en una fecha posterior tiempo, que el hombre, a sí mismo, no es sino el reflejo físico de pensamiento que se puso en marcha por infinito inteligencia.

"Y aquel Verbo fue hecho carne, y habitó entre nosotros (y vimos su gloria, gloria como del unigénito del unigénito del Padre), lleno de gracia y de verdad ". (San Juan i, 13.)

La única esperanza que ofrece a la humanidad en todo el Biblia es una recompensa que puede ser alcanzado de ninguna manera excepto por el pensamiento constructivo. Esta es una sorprendente declaración, pero si usted es incluso un estudiante de primaria e intérprete de la Biblia que usted entienda que se trata de un declaración verdadera.

Si la Biblia es clara en ningún punto por encima de todo otros, es en el hecho de que el pensamiento es el comienzo de todas las cosas de la naturaleza 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 Biblia enseñanza. Observe el énfasis que se coloca sobre la palabra CREER. Detrás de esta palabra "creer" mentiras el poder con el que puede revitalizar y dar vida a las sugerencias que se pasan a su subconsciente mente, a través del principio de la autosugestión, con la ayuda de la ley de la Mente Maestra. No te lo pierdas este punto. Usted no puede permitirse el lujo de perder, ya que es el principio, el medio y el fin de toda la poder que usted tendrá siempre.

Todo pensamiento es creativo! Sin embargo, no todos pensamos es constructiva o positiva. Si tienes pensamientos de la miseria y la pobreza y no veo manera de evitar estas condiciones, entonces sus pensamientos crearán los muy condiciones y te maldice con ellos. Pero revertir la orden, y pensamientos de una manera positiva, expectante naturaleza y sus pensamientos van a crear esas condiciones.

Pensamiento magnetiza toda su personalidad y atrae a usted las cosas externas, físicas que armonizar con la naturaleza de sus pensamientos. Esto tiene ha dejado claro en prácticamente cada lección anterior éste, sin embargo, se repite aquí, y se repetirá muchas veces más en las lecciones siguientes. La razón de esta repetición constante es que casi todos principiantes en el estudio de la operación de la mente tienen vistas a la importancia de esta verdad fundamental y eterno.

Cuando se planta un objetivo principal definido en su mente subconsciente debe fertilizar con plena creencia que la inteligencia infinita intervendrá y madurar

Paciencia adquirir primero

y perseverancia,

entonces hacer hasta su
s

importa qué más

desea, y usted será

casi seguro de conseguirlo.

ese propósito en una realidad exactamente de acuerdo con el la naturaleza de la finalidad. Cualquier cosa menos que tal creencia le traerá decepción.

Cuando usted sugiere un objetivo principal definido que encarna un deseo definido, en su subconsciente mente, debe acompañarlo con tal fe y **creencia** en la realización final de ese propósito que en realidad se puede ver a ti mismo en posesión de la objeto de la finalidad. Conducirte en la exacta manera en que lo haría si ya estaban posesión del objeto de su objetivo preciso, desde el momento en que usted sugiere a su subconsciente mente.

No cuestiones; no se preguntan si los principios de Auto-sugestión funciona, no lo dudo, pero **creer!**

Surely this point has been sufficiently hecho hincapié en inculcar en la mente de su importancia. **Creencia positiva** en la consecución de su definitiva propósito es el germen con el que fertiliza el "Huevo de tu pensamiento", y si usted no puede darle este 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 hacer un pensamiento

Al traer odias o el amor;

Para los pensamientos son cosas, y sus alas aireadas

Son más veloces que una paloma portadora.

Siguen la ley del universo, -

Cada pensamiento crea su tipo,

Y que la velocidad que sobre el camino de traer de vuelta

Lo que salió de su mente.

Pensamientos son las cosas! Esta es una gran verdad que,

cuando usted lo entiende, le traerá lo más cercano a la puerta de ese pasaje de ida secreto para el conocimiento, se mencionó anteriormente, como es posible que otro persona a traerle. Cuando se comprende esto fundamental **verdad** usted pronto encontrará esa puerta y abrirla.

El poder de pensar como quiera pensar es la sólo el poder sobre el cual tiene el control absoluto.

Por favor, leer y estudiar la frase anterior hasta a captar su significado. Si está dentro de su poder para controlar sus pensamientos la responsabilidad descansa entonces sobre ti en cuanto a si sus pensamientos serán de la positivo o negativo del tipo, que trae a la mente uno de la mayoría de los poemas famosos del mundo:

Fuera de la noche que me cubre,
Negro como el abismo de polo a polo,
Doy gracias a los dioses si existen
Por mi alma invicta.

Caído en las garras de la circunstancia
No 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 cólera y lágrimas
Yacen los horrores de la sombra,
Y sin embargo la amenaza de los años
Encuentra, y me encontrará, sin miedo.

No importa cuán estrecho sea el portal,
Cómo cargada de castigos la sentencia,
Yo soy el amo de mi destino,
Yo soy el capitán de mi alma.

-Henley

Henley no escribió este poema hasta que después de que él tenía descubierto la puerta a ese pasaje de ida secreto que me han mencionado.

Usted es el "dueño de su destino" y el "capitán de tu alma", en razón del hecho de que el control de sus propios pensamientos, y, con la ayuda de sus pensamientos, usted puede crear cualquier cosa que desee.

.....

A medida que nos acercamos al final de esta lección, vamos a tire a un lado la cortina que cuelga sobre la puerta de entrada llamado muerte y echar un vistazo en el Más Allá. 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, observa que se mire un mundo poblado por seres de su propia creación, que corresponden exactamente a la naturaleza de su propia pensamientos a medida que los expresaste antes de la muerte. Hay que son, los hijos de su propio corazón y mente, modelado según 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 su semejantes no harán vecinos muy deseables, pero usted debe vivir con ellos de la misma manera, ya que son sus hijos y usted no puede convertir a cabo.

Usted será lamentable, de hecho, si usted encuentra que hay sin hijos que nacieron del amor y la justicia, y verdad y bondad hacia los demás.

A la luz de esta sugerencia alegórico, el tema de pensamiento precisa toma un nuevo y mucho más aspecto más importante, ¿no?

Si hay una posibilidad de que todos los que pensaban liberación en esta vida va a intensificar a cabo, en forma de un

ser vivo, para darle la bienvenida después de la muerte, entonces usted necesita ninguna razón más para custodiar todos tus pensamientos más cuidado de lo que se guardará el alimento que usted alimenta su cuerpo físico.

Me refiero a esta sugerencia como "alegórica" para un razón por la que usted comprenderá sólo después deberá han pasado por la puerta de ese pasaje secreto camino hacia el conocimiento que he mencionado hasta ahora.

Para me preguntes cómo lo sé estas cosas, antes de pasar a través de esa puerta, sería tan inútil como sería para un hombre que nunca ha visto a su ojos físicos que me pregunta cómo se ve el color rojo similar.

Yo no estoy instando a aceptar este punto de vista. Estoy Ni siquiera el argumento de su solidez. Simplemente estoy cumpliendo mi deber y el desempeño de mi responsabilidad, dando que la sugerencia. Usted debe llevar a cabo a un punto en el que puede aceptarla o rechazarla, a su manera, y por su propia voluntad.

El término "pensamiento precisa" tal como se utiliza en esta lección se refiere al pensamiento, que es de su propia creación. Pensamiento que viene a usted de los demás, ya sea a través sugerencia o declaración directa, no es pensamiento precisa dentro del significado y propósito de esta lección, Aunque se puede pensar que se basa en los hechos.

Yo os he llevado a la cúspide de la pirámide de esta lección sobre el pensamiento preciso. Te puedo llevar sin aún más. Sin embargo, no se ha ido del todo distancia, tienes que empezar. De aquí en adelante usted debe ser su propio guía, pero, si no se ha perdido del todo la gran verdad sobre la cual se funda la lección, el hilo no tendrá dificultad en encontrar su propio camino.

Déjeme advertirle, sin embargo, no para convertirse en dis-

valor si la verdad fundamental de esta lección hace 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 para.

Los principios establecidos en el comienzo de este lección que puede comprender y acoger con facilidad, porque que son de la naturaleza más elemental. Sin embargo, como se que comenzó a seguir la cadena de pensamiento a lo largo hacia el cierre de la lección, tal vez encontró a sí mismo está llevando a aguas demasiado profundas para que usted pueda imaginar.

Tal vez pueda arrojar un último rayo de luz sobre la sujeto recordándoles 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 leer estas líneas está flotando a través del derecho de éter donde se encuentra. Para escuchar estos sonidos que necesita, pero la ayuda de un equipo de radio moderna. Sin este equipo como complemento a su propio sentido de la audición está incapaz de oír estos sonidos.

Si se hubiera hecho esta misma declaración veinte años hace, usted habría creído el que llegó a estar loco o un tonto. Pero ahora se acepta la declaración sin lugar a dudas, porque usted sabe que es verdad.

El pensamiento es un mucho más alto y con mayor perfección forma organizada de energía que es mero sonido; Por lo tanto, no está más allá de los límites de la razón a supongamos que cada pensamiento que ahora se libera y se cada pensamiento que se ha lanzado nunca está también en el éter (o en otro lugar) y pueden ser interpretados por aquellos que tienen el equipo con el cual hacerlo.

Y, ¿qué tipo de equipo es necesario? usted preguntar.

Que serán contestadas cuando hayas pasado a través de la puerta que conduce al paso-camino secreto

Algunos hombres mueren antes de
tiempo

del exceso de alimento, otros

morir desde fuerte beber,

mientras todavía otros sólo

marchitarse y morir, porque

no tienen nada más que

hacer.

al conocimiento. No se puede responder antes. La forma de paso sólo se puede llegar a través del medio de sus propios pensamientos. Esta es una razón por qué todo el grandes filósofos del pasado amonestados hombre conocerse a sí mismo. "Conócete a ti mismo" es y ha sido el grito de las edades. La vida de Cristo fue una ininterrumpida promesa de esperanza y posibilidad basa 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 la que el hombre está eternamente la búsqueda está envuelto en su propio ser, por lo que es inútil buscar muy lejos en el desierto de vida o en los corazones de otros hombres para encontrarlo. Para ello te trae más cerca de lo que hay que está buscando, pero te lleva más lejos de él.

Y, puede ser - ¿quién sabe sino a ti? - Que incluso ahora, como completar esta lección, usted está más cerca de la puerta que conduce al paso-camino secreto para el conocimiento de ¿Alguna vez has estado antes.

Con su dominio de esta lección, llegará un comprensión más plena del principio que se refiere el Lección introductoria como el "Master Mind". Seguramente usted Ahora entiendo la razón para el amistoso cooperativa alianza entre dos o más personas. Esta alianza "Medidas" las mentes de aquellos que participan en ella, y les permite comunicarse con su poder de pensamiento con inteligencia infinita.

Con esta declaración la totalidad del Introductorio Lección debería tener un nuevo significado para usted. Este lección que ha familiarizado con la razón principal por la usted debe hacer uso de la ley de la Mente Maestra por

que muestra la altura a la que esta ley se puede hacer para llevar a todos los que entienden y utilizarlo.

En ese momento usted debe entender por qué algunos los hombres han llegado a grandes alturas del poder y la fortuna, mientras que otros a su alrededor se quedaron en la pobreza y la desear. Si usted no tiene ahora entiende la causa de esto, usted en el momento en que usted domine las lecciones restantes de este curso.

Donotbecomediscouragedif completa comprensión de estos principios no sigue su primera lectura de esta lección. Esta es la lección de la todo el curso que no puede ser totalmente asimilado por el principiante a través de una lectura. Se renunciará a su ricos tesoros de conocimiento sólo a través del pensamiento, la reflexión y la meditación. Por esta razón usted instruido para leer esta lección por lo menos cuatro veces, en intervalos de una semana de diferencia.

También indica que leas, de nuevo, el Lección introductoria, que es posible que con más precisión y definitivamente entender la ley de la Mente Maestra y la relación entre esta ley y los sujetos cubierto por esta lección sobre el pensamiento preciso.

La Mente Maestra es el principio por el cual usted puede convertirse en un pensador preciso!

¿No es esta declaración tanto simple y significativa?

FALLO

Una Visita Abierta por la lección con el autor



Las grandes lecciones de éxito que se puede
Learned From Invierte.

AN omnisapiente Providencia ha dispuesto que los asuntos de la humanidad para que cada persona que entra en la edad uso de razón debe llevar la cruz de fracaso en una forma u otra.

Usted ve, en la foto en la parte superior de esta página, más pesado y más cruel de todas las cruces, POBREZA!

Cientos de millones de personas que viven en esta tierra hoy considera necesario luchar bajo la carga de esta cruz con el fin de disfrutar de los tres desnudos necesidades de la vida, un lugar para dormir, algo de comer y la ropa que llevan.

Llevar la cruz de la pobreza no es una broma!

Pero, parece significativo que la mayor y mayoría de los hombres y mujeres de éxito que han existido encontraron necesario llevar esta cruz antes de que "llegaron".

.....

El fracaso es generalmente aceptado como una maldición. Pero pocas personas entienden que el fracaso es sólo una maldición

cuando se acepta como tal. Pero pocos son los que aprenden el verdad que el fracaso es raramente permanente.

Vuelve sobre tus propias experiencias para unos pocos años y verá que sus fracasos en general que resultó ser una bendición oculta. El fracaso enseña lecciones de los hombres que nunca aprenderían sin ella. Además, se enseña en un idioma que es universal. Entre las grandes lecciones impartidas por el fracaso es el de HUMILDAD.

Ningún hombre puede llegar a ser grande sin sentirse a sí mismo humilde e insignificante en comparación con el mundo sobre él y las estrellas por encima de él y la armonía con el que la naturaleza hace su trabajo.

Por cada hijo de hombre rico, que se convierte en una herramienta útil, trabajador constructivo en favor de la humanidad, hay otras noventa y nueve que prestan un servicio útil que vienen a través de la pobreza y la miseria. Esto parece más que una coincidencia!

.....

La mayoría de las personas que creen ser fracasos no son fracasos en absoluto. La mayoría de las condiciones que personas ven como el fracaso no son más que derrota temporal.

Si lástima a ti mismo y sentir que eres un fracaso, piensa cuánto peor sería si tuvo que cambiar de lugar con otros que tienen verdadera causa de queja.

En la ciudad de Chicago vive una hermosa joven 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 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 se asociará con ella. Durante el resto de su vida se debe llevar la marca de la permanente FALLA.

Recuerde, esto es el fallo PERMANENTE!

Noticias Al momento de escribir este ensayo trata de un niña hermosa que nació a una chica soltera y tomado en un orfanato, hay que ser educado mecánicamente, sin conocer la influencia de un El amor de la madre. A lo largo de la vida de este niño desafortunado debe soportar el peso de un error de otro que puede nunca ser corregido.

¡Qué afortunados son ustedes, no importa lo que puede ser sus fracasos imaginarios, que usted no es este niño.

Si usted tiene un cuerpo fuerte y una mente sana que tienen mucho por lo que deberías estar agradecido. Millones de personas todos acerca de usted no tienen tal bendiciones.

.....

Un análisis cuidadoso de un centenar de hombres y mujeres a quien el mundo ha aceptado como "grandes" shows que se vieron obligados a someterse a las dificultades y derrota temporal y el fracaso, como usted probablemente nunca han conocido y nunca sabrá.

Woodrow Wilson fue a la tumba en conjunto demasiado pronto, 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 y todos los males convierte el fracaso en éxito, pondrá el nombre de

Woodrow Wilson en la parte superior de la página de la realidad estupendo.

Pocos ahora viven tienen la visión para ver que de "FALLA" de Wilson vendrá, con el tiempo, como un la demanda de gran alcance para la paz universal que la guerra será una imposibilidad.

Lincolndiedwithouthknowingthathis "FALLO" dio base sólida para el mayor nación en esta tierra.

Colón murió, preso en las cadenas, sin sabiendo que su "fracaso" significó el descubrimiento de la gran nación que ayudó a Lincoln y Wilson a preservar, con sus "fracasos".

No utilice la palabra FRACASO descuidadamente.

Recuerde, carryingaburdensomecross temporalmente no es el fracaso. Si usted tiene la semilla de verdad del éxito dentro de ti, un poco de adversidad y temporal derrota sólo servirá para nutre esa semilla y hacer que para estallar a la madurez.

Cuando la Inteligencia Divina quiere un gran hombre o mujer para prestar algún servicio necesario en el mundo, el afortunado se pone a prueba a través de algún tipo de FALLA. Si se somete a lo que usted cree que ser el fracaso, tener paciencia, usted puede estar pasando a través de su tiempo de prueba.

Ningún ejecutivo capaz seleccionaría, como su tenientes, aquellos a los que no se había probado para fiabilidad, la lealtad, la perseverancia y la otra esencial cualidades.

Responsabilidad, y todo lo que va con él en el concepto de remuneración, siempre gravita hacia la persona que no va a aceptar la derrota temporal como permanente fracaso.

"La prueba de un hombre es la lucha que hace,
La arena que se muestra todos los días;
La forma en que se coloca en sus pies y toma
Numerosos golpes y golpes de Fate,
Un cobarde puede sonreír cuando no hay nada que temer,
Cuando nada de sus barras de progreso;
Pero se necesita un hombre para ponerse de pie y aplaudir
Mientras que algunos otros compañeros de estrellas.

"No es la victoria, después de todo,
Pero la lucha que un hermano hace;
El hombre que, impulsado contra la pared,
Aún así se pone de pie derecho y se
Los golpes del destino con la cabeza bien alta:
Sangrado y moretones, y pálido,
Es el hombre que va a ganar en el poco a poco,
Para él no tiene miedo al fracaso.

"Son los golpes que obtenga, y las sacudidas que obtenga,
Y los choques que tu valor se destaca,
Las horas de dolor y pesar vano,
El premio que se escapa de las manos,
Que ponen a prueba su temple y probar su valor;
No son los golpes que usted trata,
Pero los golpes que usted toma en la tierra buena de edad,
Que muestran si el material es real ".

Si no se coloca a menudo uno en una posición donde
inusual esfuerzo debe estar próxima. Más de un hombre tiene
escurrido victoria de la derrota, peleando con su regreso a
la pared, donde no podía retroceder.

César había querido mucho a conquistar a los británicos. Él
silencio navegado sus barcos-soldado cargado a los británicos
isla, descargó sus tropas y suministros, a continuación, dio la
Para quemar todas las naves. Llamando a sus soldados sobre
le dijo: "Ahora es ganar o morir No tenemos ninguna.
elección ".

Ganaron! Los hombres por lo general ganan cuando lo compensan sus mentes para hacerlo.

Quema tus puentes detrás de usted y observar cómo así se trabaja cuando usted sabe que usted tiene Retroceder nunca.

Un conductor de coche de la calle tiene un permiso de ausencia mientras trataba de una posición en una gran mercantil negocio. "Si no tengo éxito en la celebración de mi nuevo posición ", comentó a un amigo: " Yo siempre puedo venir volver al antiguo trabajo ".

Al final del mes estaba de vuelta, completamente curado de toda ambición de hacer nada más que trabajar en un coche de la calle. Si hubiera dimitido en vez de pedir una permiso de ausencia que podría haber hecho el bien en el nuevo trabajo.

.....

El movimiento de Clubs Trece, que ahora es se extiende por todo el país, nació como el resultado de una decepción terrible experimentado por su fundador. Ese impacto fue suficiente para abrir la mente para una visión más amplia y más completa de las necesidades de la edad, y este descubrimiento llevó a la creación de una de las influencias más destacadas de esta generación.

Los Quince Leyes del Éxito, en la cual este curso se basa, surgió a partir de los veinte años de penurias y la pobreza y el fracaso, como rara vez llegan a un persona en toda su vida.

Seguramente aquellos de ustedes que han seguido esta serie de las lecciones desde el principio debe haber leído entre las líneas y volver de ellos una historia de lucha que ha significado la auto-disciplina y auto-descubrimiento como

nunca se habrían conocido sin esta dificultad.

.....

Estudiar la carretera de la vida, en la imagen en el
a partir de este ensayo, y observar que todo el mundo
que viaja por ese camino lleva una cruz. Recuerde que, como
usted toma un inventario de sus propias cargas, que la Naturaleza
más ricos dones van a aquellos que cumplen con fracaso sin
pestañear o silbidos.

Los caminos de la naturaleza no son fáciles de entender. Si se
fueron, nadie pudo hacerse la prueba de gran responsabilidad,
con el fracaso!

"Cuando la naturaleza quiere hacer un hombre,
Sacude un hombre,
Y despertar a un hombre;
Cuando la naturaleza quiere hacer un hombre
Para hacer la voluntad del futuro;
Cuando ella intenta con toda su habilidad
Y ella anhela con toda su alma
Para crear lo grande y todo ...
¿Con qué astucia le prepara!
¿Cómo se incita y nunca le perdona!
¿Cómo ella lo despierta, y ella le inquieta,
Y en la pobreza lo engendra
¿Cómo a menudo decepciona
¿Cómo a menudo unge,
Con lo que la sabiduría le ocultará,
Sin importarle lo que le Ay
Aunque su sollozo genio con menosprecio
Y su orgullo no te olvides!
Le ordena luchar más duro aún.
Hace lo solitario
Así que sólo
Mensajes de alta de Dios se le alcance,
Así que sin duda le puede enseñar
Lo que la Jerarquía planeado.

Aunque él no puede entender
Le da a las pasiones de comandos.
Cómo despiadadamente le espolea
Con terrible ardor le revuelve
Cuando ella patéticamente lo prefiere!

* * *

He aquí, la crisis! He aquí el grito
Eso debe llamar al líder a cabo.
Cuando las personas necesitan la salvación
¿Acaso él venga a dirigir la nación
Pues cómo la naturaleza muestra su plan de
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. Hacer
Asegúrese de que usted no lo acepta como PERMANENTE!

LA LEY DE ÉXITO

EN DIECISEIS LECCIONES

La enseñanza, por primera vez en el
Historia del Mundo, el Verdadero Philos-
ophy sobre la que todo el Éxito Personal
se construye.



POR
Napoleón Hill



1928

PUBLICADO POR
EI PRENSA RALSTON UNIVERSIDAD
Meriden, CONN.

Copyright , 1928, POR
Napoleón Hill

Impreso en U.S.A

Lección Doce

CONCENTRACIÓN



Hay una forma segura de
para evitar la crítica: ser
nada y hacer
nada. Consigue un trabajo
como
barrendero y kill
apaga ambición. La
do
remedio nunca falla.

LA LEY DEL ÉXITO

Lección Doce

CONCENTRACIÓN

"Usted puede hacerlo si usted cree que puede!"

En esta lección se ocupa una posición clave-piedra en este Por supuesto, por la sencilla razón de que la ley psicológica sobre el que se basa es de vital importancia para todos los demás lección del curso.

Definamos la palabra concentración, ya que es aquí utilizado, de la siguiente manera:

"La concentración es el acto de enfocar la mente en un deseo dado hasta formas y medios para su realización se han resuelto con éxito y poner en funcionamiento ".

Dos leyes importantes entran en el acto de concentrándose la mente en un deseo dado. Uno es el ley de la autosugestión y la otra es la ley de la hábito. El primero de ellos ha descrito completamente en un lección anterior de este curso, lo haremos ahora brevemente describir la ley de la costumbre.

Hábito surge de medio ambiente - de hacer el misma cosa de la misma manera una y otra vez - a de la repetición - de pensar los mismos pensamientos una

y sobre - y, cuando 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 toda la formación de la memoria, un hecho que usted puede demostrar fácilmente en recordar la el nombre de una persona a la que acaba de conocer, por repitiendo que nombre una y otra vez hasta que haya solucionado de forma permanente y claramente en su mente.

"La fuerza de la educación es tan grande que puede moldear las mentes y las costumbres de los jóvenes en cualquiera que sea la forma que queramos y le damos las impresiones de tales como los hábitos deberán siempre luego permanecer ". - Atterbury.

Salvo en raras ocasiones, cuando la mente se eleva por encima de medio ambiente, la mente humana se basa la se crea material del que pensamiento, de la entorno, y el hábito cristaliza este pensado en un: titular indiscutible y lo almacena fuera de casa en la mente subconsciente, donde se convierte en una parte vital de nuestra personalidad que influye en silencio nuestra acciones, forma nuestros prejuicios y nuestros prejuicios, y controla nuestras opiniones.

Un gran filósofo tenía en mente el poder de hábito cuando dijo: "En primer lugar, soportó, compasión y finalmente abrazar "al hablar de la manera en que hombres honestos 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 cualquiera hábito ha sido bien formado (por la repetición del pensamiento o acción) la mente se une a y sigue que hábito tan de cerca como la aguja de fonógrafo sigue el ranura en el registro de cera, no importa cuál sea la naturaleza de ese hábito.

Comenzamos a ver, por lo tanto, la importancia de la selección de nuestro entorno con el mayor de los cuidados, porque el medio ambiente es la alimentación de tierra mentales fuera de los cuales el alimento que entra en nuestras mentes es extraída.

Medio Ambiente suministra gran parte de la comida y materiales de los cuales se crea el pensamiento, y el hábito cristaliza estos en permanencia. Usted, por supuesto, entender que "medio ambiente" es la suma total de fuentes a través del cual está influenciado por y a través de la ayuda de los cinco sentidos de la vista, oído, oler, gustar y sentir.

"El hábito es la fuerza que es generalmente reconocido por la persona de pensamiento normal, pero que es comúnmente visto en su aspecto adversa a la exclusión de su fase favorables. Bien se ha dicho que todos los hombres son de los animales de costumbres, y de que "el hábito es un cable; que tejer un hilo de ella cada día y se hace tan fuerte que no podemos romper. "

"Si es verdad que el hábito se convierte en un tirano cruel, gobernante y de los hombres de peso en contra de su voluntad, el deseo, e inclinación - y esto es cierto en muchos casos - la pregunta que surge de forma natural en la mente el pensamiento de si esta fuerza poderosa no puede ser aprovechada y controlada al servicio de los hombres, al igual que tienen otras fuerzas de la Naturaleza. Si este resultado se puede lograr, entonces el hombre pueden dominar el hábito y la puso a trabajar, en lugar de ser un esclavo de ella y servir fielmente a pesar de complinings. Y los psicólogos modernos nos dicen en no hay tonos muy claros, que el hábito puede ciertamente ser así dominado, se aprovechan y se puso a trabajar, en lugar de ser permitido dominar acciones y el carácter de cada uno. Y miles de personas han solicitado este nuevo conocimiento y han convertido a la fuerza de la costumbre en nuevos canales,

y han obligado a trabajar su maquinaria de acción, en lugar de que se les permita correr con los residuos, o cosa permitida para barrer 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 durante algún tiempo, cada paso haciendo que el camino un poco más y un poco más. Si usted tiene que caminar sobre un campo oa través de un bosque, ya sabes cómo natural, que es para que usted pueda elegir el camino más claro en preferencia a los menos desgastados, y en gran medida en preferencia a salir por el campo o por medio de el bosque y hacer un nuevo camino. Y la línea de acción mental es precisamente la misma. Es movimiento a lo largo de las líneas de menor resistencia - el paso sobre la camino trillado. Los hábitos se crean por la repetición y se forman de acuerdo a una ley natural, observable en todas las cosas animadas y algunos dirían que en inanimada cosas así. Como ejemplo de este último, es señaló que un trozo de papel una vez plegada en un cierta manera se plegará en la misma línea la próxima tiempo. Y a todos los usuarios de máquinas de coser, o cualquier otro delicadas piezas de maquinaria, saben que como una máquina o instrumento es una vez 'roto en' así será tienden a funcionar a partir de entonces. La misma ley también es observable en el caso instrumentos de música. La ropa o guantes forman en pliegues de acuerdo con la persona que los utiliza, y estos arrugas una vez formados siempre estarán en efecto, pesar de los reiterados prensados. Ríos y corrientes de agua cortan sus cursos a través de la tierra, y a partir de entonces fluir a lo largo del curso de hábito. La ley es en funcionamiento en todas partes.

"Estas ilustraciones le ayudarán a formar la idea

de la naturaleza de la costumbre, y le ayudará en la formación de nuevo caminos mentales - nuevos pliegues mentales. Y - ¿recuerdan esto siempre - lo mejor (y se podría decir que el único) forma en que los viejos hábitos se pueden quitar es formar nuevos hábitos para contrarrestar y reemplazar el indeseable queridos. Formar nuevos caminos mentales más que viajar, y los viejos se convertirá pronto en menos clara y en tiempo será prácticamente llenar por falta de uso. Cada vez que usted Recorren la ruta del hábito mental deseable, que hacer el camino más amplio y profundo, y hacer que sea mucho más fácil de viajar que a partir de entonces. Este camino de decisiones mentales es una cosa muy importante, y no puedo instar a usted con demasiada fuerza el mandato de comenzar a trabajar haciendo el 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 que puede formar los hábitos que usted desea:

Primera: Al comienzo de la formación de un nuevo hábito puso vigor y entusiasmo en su expresión. Siente lo que piensas. Recuerde que usted está tomando la primeros pasos para hacer el nuevo vínculo 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, en el principio, de modo que usted puede ver fácilmente la próxima vez desea seguirlo.

Segundo: Mantenga su atención firmemente concentrada en el nuevo edificio-camino, y mantener su mente lejos de las sendas antiguas, para que no te inclinas hacia ellos. Olvídate de las sendas antiguas, y preocuparse sólo con los nuevos que usted está construyendo a la orden.

Tercero: Viaje a través de sus caminos nuevamente hechos como menudo como sea posible. Hacer oportunidades para hacerlo,

Infor IS La LLAMATIVO
mátic

a
COINCIDENCIA QUE

"AMERICAN" ENDS

CON "YO PUEDO".

sin esperar a que se vayan a producir a través de la suerte o oportunidad. Cuanto más a menudo usted se pasa de los nuevos caminos de la pronto se convertirán bien gastado y fácilmente recorrida. Crear planes para pasar sobre estas nuevas senderos hábito, en el comienzo mismo.

Cuarto: Resista la tentación de viajar sobre la caminos de más edad, más fácil que usted ha estado utilizando en el pasado. Cada vez que usted se resiste a la tentación, más fuerte te conviertes, y más fácil será para que usted pueda hacer por lo que la próxima vez. Pero cada vez que te rindes a la tentación, más fácil ¿será para producir más, y la más difícil se hace para resistir la siguiente tiempo. Usted tendrá una pelea en al principio, y esto es thecriticaltime. Proveyourdetermination, la persistencia y la fuerza de voluntad ahora, en el mismo comenzando.

Quinto: Asegúrese de que ha trazado el derecho camino, ya que su principal objetivo definido, y luego seguir adelante sin miedo y sin permitirse dudar.

"Ponga su mano en el arado y no mirar hacia atrás ". Seleccione su meta, a continuación, hacer bien, profundo, caminos mentales amplios que conducen directamente a él.

Como ya se ha observado, existe una estrecha relación entre el hábito y la auto-sugestión (auto-sugerencia). A través de la costumbre, un acto en varias ocasiones realizado de la misma manera tiene una tendencia a llegar 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 pieza conocida, 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 que herramienta, y el 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, debe realizarse en la mente consciente con fidelidad y continuamente hasta que el hábito comienza a darle permanente formulario.

Volvamos nuestra atención, ahora, con el medio ambiente.

Como ya hemos visto, absorbemos el material para el pensamiento de nuestro entorno. La término "medio ambiente" abarca un campo muy amplio. Lo consta de los libros que leemos, las personas con las que asociamos, la comunidad en la que vivimos, la naturaleza de la obra en la que estamos inmersos, la país o nación en la que residimos, la ropa que desgaste, las canciones que cantamos, 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 de la medio ambiente es demostrar su relación directa con el personalidad que estamos desarrollando, y la importancia de así que lo custodia que su influencia nos la dará materiales fuera de las cuales podamos alcanzar nuestro jefe definitivo objetivo en la vida.

La mente se alimenta de aquello que suministramos, o lo que se ve obligado a ello, a través de nuestro medio ambiente; Por lo tanto, vamos a seleccionar nuestro medio ambiente, por lo que posible, con el objeto de abastecer la mente con material adecuado, de los cuales al ejercicio de su labor de consecución de nuestro objetivo principal definido.

Si el entorno no es de su agrado, el cambio él!

El primer paso es crear en su propia mente imagen exacta, clara y bien redondeado de la entorno en el que usted cree que sería el mejor modo alcanzar su principal objetivo definido y, a continuación, centrarse

su mente sobre la imagen hasta que se transforma en realidad.

En la Lección Dos, de este curso, usted aprendió que el primer paso que debe tomar, en la realización de cualquier deseo, es crear en su mente un querido, así imagen definida de lo que tiene la intención de lograr. Este es el primer principio para ser observado en sus planes para el logro del éxito, y si usted falla o negligencia de observarlo, no se puede tener éxito, excepto por casualidad.

Sus asociados diarias constituyen una de las más partes importantes e influyentes de su entorno, y puede trabajar para su progreso o su retroceso, de acuerdo con la naturaleza de los asociados. En lo que posible, debe seleccionar como su más íntima diaria asocia los que están en sintonía con sus objetivos y los ideales - especialmente aquellos representados por su principal objetivo definido - Y cuya actitud mental inspira que con entusiasmo, confianza en sí mismo, la determinación y la ambición.

Recuerda que cada palabra hablada dentro de su audición, cada visión que llega a sus ojos, y cada impresión sensorial que recibe a través de cualquiera de los cinco sentidos, influye en su pensamiento con tanta seguridad como la sol sale por el este y se pone por el oeste. Este ser cierto, no puedes ver la importancia de controlar, como medida de lo posible, el entorno en el que vive y trabajar? ¿No puedes ver la importancia de la lectura libros que tratan de temas que son directamente relacionada con su principal objetivo definitivo? ¿No puedes ver el importancia de hablar con personas que están en simpatía con sus objetivos, y que alienten usted y te empujan hacia su consecución?

Estamos viviendo 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 la creación, a través del proceso de la evolución, nuestro actual entorno civilizado.

¿Cuántos cientos de siglos la llamada Indios habían vivido en el continente de América del Norte, sin ningún avance apreciable hacia módem la civilización, tal como la entendemos, no tenemos forma de determinar. Su entorno era el desierto, e hicieron ningún intento de cambiar o mejorar ese ambiente, el cambio se produjo sólo después de nuevas razas de lejos vinieron y forzaron a ellos el medio ambiente de la civilización progresiva, que estamos viviendo hoy en día.

Observe lo que ha sucedido en el corto período de tres siglos. Cotos de caza han sido transformado en grandes ciudades, y el indio ha tomado en la educación y la cultura, en muchos casos, que igualar el logro de sus hermanos blancos. (En Lección Quince, se discuten los efectos del ambiente desde un punto de vista en todo el mundo, y describir, en detalle, el director de la herencia social, que es el jefe fuente a través del cual los efectos del medio ambiente puede se impondrán a las mentes de los jóvenes.)

La ropa que usas te influyen, por lo tanto, que constituyen una parte de su entorno. Sucia o ropas raídas que deprimen y bajar de su auto-la confianza, la ropa mientras limpias, de un adecuado estilo, tiene el efecto contrario.

Es un hecho bien conocido que una persona observadora puede analizar con precisión un hombre al ver su obra-banco, mesa u otro lugar de trabajo. Un pozo recepción organizada indica un cerebro bien organizado. Show

me las acciones de la mercantil de bienes y te diré si él tiene un cerebro organizado o desorganizado, como existe una estrecha relación entre la propia mentales actitud y el entorno físico de uno.

Los efectos del ambiente influencia tan vitalmente los que trabajan en fábricas, tiendas y oficinas, que los empresarios se están dando cuenta poco a poco la importancia de la creando un ambiente que inspira y alienta los trabajadores.

Un lavandero inusualmente progresista, en el ciudad de Chicago, ha superado claramente a sus competidores, instalando en su sala de trabajo una pianola, en a cargo de una mujer joven bien vestido que lo mantiene ir 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. A través de la ayuda de este ambiente agradable, esta lavandero resulta más trabajo, gana más beneficios, y paga mejores salarios que sus competidores pueden pagar.

Esto nos lleva a un lugar adecuado donde se va a describir el método a través del cual usted puede solicitar el principios directa e indirectamente relacionados con el tema de la concentración.

Llamemos a este método, el -

LLAVE MÁGICA DEL ÉXITO!

En presentarle esta "llave mágica" déjame primero explicar que no es invención o descubrimiento de la mía.

Es la misma clave que se utiliza, de una forma u otra, por los seguidores del Nuevo Pensamiento y todos otras sectas que se basan en lo positivo filosofía del optimismo.

Esta llave mágica constituye un poder irresistible que todos los que se pueden utilizar.

La persona que recibe
ninguna remuneración por sus
servicios
excepto el que viene
en el sobre de pago es
mal pagados, no importa cuán
mucho dinero que en-
Envelope puede contener.

Es ganar abrir la puerta a la riqueza!

Se abrirá la puerta a la fama!

Y, en muchos casos, será desbloquear la puerta a salud física.

Se abrirá la puerta a la educación y le permiten en el almacén de toda tu habilidad latente. Lo hará actuar como un paso clave para cualquier posición en la vida para la que equipadas.

A través de la ayuda de esta llave mágica que tenemos desbloqueado las puertas secretas a todos de gran del mundo invenciones.

A través de sus poderes mágicos todo nuestro gran genios del pasado se han desarrollado.

Suponga que usted es un trabajador, en condiciones de baja categoría, y el deseo de un mejor lugar en la vida. The Magic Key hará ayudarle a lograr ese propósito! A través de su uso Carnegie, Rockefeller, Colina, Harriman, Morgan y decenas de otros de su tipo han acumulado enormes fortunas de la riqueza material.

Se abrirá puertas de la cárcel y gire humana vagabundos en seres humanos útiles, dignos de confianza. Lo hará convertir el fracaso en éxito y la miseria a la felicidad.

Usted pregunta - "¿Qué es esta llave mágica?"

Y yo respondo con una palabra - la concentración!

Ahora permítanme definir la concentración en el sentido de que aquí se utiliza. En primer lugar, deseo que sea claramente entendido que no tengo ninguna referencia al ocultismo, aunque lo haré admiten que todos los científicos del mundo no han logrado explicar los extraños fenómenos producidos a través de la la ayuda de la concentración.

Concentración, en el sentido en que es aquí utilizado, significa la capacidad, a través de la costumbre fija y practicar, para mantener su mente en un tema hasta que

mismo han familiarizado a fondo con que someter y dominado. Esto significa que la capacidad de controlar su atención y centrarse en un problema dado hasta lo ha resuelto.

Significa la posibilidad de deshacerse de los efectos de hábitos que desea desechar, y el poder de construir nuevos hábitos que son más a su gusto. Esto significa autodomínio completo.

La indicación de otra manera, la concentración es la capacidad de pensar como quiera pensar, la capacidad de controlar sus pensamientos y dirigirlos a un sitio de paso fin, y la capacidad de organizar su conocimiento en un plan de acción que es sólida y viable.

Se puede ver fácilmente que en la concentración de su mente sobre vuestro principal objetivo definido en la vida, usted debe cubrir muchos temas estrechamente relacionados que se integran en entre sí y completar el tema principal sobre la cual usted se está 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 el principal razón por la que pocas personas hacen uso de esta clave es que la mayoría de la gente carece de la ambición y el deseo 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. Hay sabios de la ciencia que nos han hecho creer que el maravilloso poder de la oración opera a través de el principio de la concentración en el logro de un profundamente asentada deseo.

Nunca nada fue creado por un ser humano, que No fue primero creado en la imaginación, a través de

deseo, y luego se transformó en realidad a través de concentración.

Ahora, vamos a poner la llave mágica a una prueba, a través de la ayuda de una fórmula definida.

En primer lugar, usted debe poner el pie en el cuello del escepticismo y la duda! No creyente nunca disfrutó de la beneficios de esta llave mágica. Usted debe creer en el prueba de que está a punto de hacer.

Vamos a suponer que usted ha pensado en algo acerca de convertirse en un escritor de éxito, o un poderoso orador público, o un ejecutivo de negocios con éxito, o un financiero capaz. Tomaremos el discurso público como el objeto 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 público porque esto me permitirá hacer que el mundo de utilidad servicio que se necesita - y porque me va a dar un rentabilidad financiera que me va a dar con el las cosas materiales necesarias para la vida.

Me concentraré mi mente en este deseo de diez minutos al día, justo antes de retirarse por la noche y sólo después de levantarse en la mañana, con el propósito de determinar hasta qué punto voy a proceder a transformarla en realidad.

Sé que puedo llegar a ser un poderoso y altavoz magnético, por lo tanto voy a permitir nada que interferir con mi hacerlo.

(Firmado

Firme esta prenda, luego proceder a hacer lo que tiene

comprometido 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 potente altavoz de su tiempo. Véase, en su imaginación, una renta adecuada. Véase a sí mismo en su propia casa que ha adquirido con el producto de sus esfuerzos como un orador o conferencista. Véase a sí mismo en posesión de una cuenta bancaria bien como un reservar para la vejez. Mírate a ti mismo como una persona de influencia, debido a su gran capacidad como público altavoz. Mírate a ti mismo involucrado en una vocación de vida en que no temerás la pérdida de su posición.

Pinta la imagen con claridad, a través de los poderes de su imaginación, y ¡he aquí! pronto se convertirá en transformado en una hermosa imagen de profundamente asentada **deseo**. Utilice este deseo como el objeto principal de su **concentración** y observar lo que sucede.

Ahora tiene el secreto de la llave mágica!

No subestime el poder de la llave mágica porque no vino a vosotros vestidos de misticismo, o porque se describe en un lenguaje que todos los que se puede entender. Todas las grandes verdades son simples en análisis final, y fáciles de entender, y si no son no son grandes verdades.

Utilice esta llave mágica con la inteligencia, y sólo para el logro de fines valiosos, y que traerá que la felicidad duradera y el éxito. Olvídese de la errores que han hecho y los fracasos que-tiene experimentado. Deja de vivir en el pasado, por lo que no saben que sus ayer nunca regresan? Empezar todo de nuevo, si sus esfuerzos anteriores no han resultado

bien, y hacer que los próximos cinco o diez años cuenten una historia de éxito que va a satisfacer sus más nobles ambiciones.

Hacer un nombre por ti mismo y hacer que el mundo sea un greatservice, throughambition, desireand
esfuerzo concentrado!

Usted puede hacerlo si cree que puede!

Así concluye la llave mágica.

.....

La presencia de cualquier idea o pensamiento en su conciencia tiende a producir una sensación de "asociados" e instar a apropiarse o correspondientes acción. Mantenga un deseo profundamente asentado 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 la totalidad mundo científico ha logrado comprender o explicar con una hipótesis razonable.

Cuando se familiarice con los poderes de concentración usted entonces entender la razón de la elección de un objetivo principal definido como el primer paso en la consecución de un éxito duradero.

Concentra tu mente en la consecución de la objeto de un deseo profundamente asentado y muy pronto se convertirá en una veta de piedra que atrae, a través de la ayuda de las fuerzas de la cual nadie puede explicar, la necesaria contrapartes materiales 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 perfecta armonía, con el propósito de alcanzar

USTED tiene un tremendo

ventaja encima la

persona que te difama

o hace usted un voluntarios
o

la injusticia; usted tener lo

dentro su potencia a

Perdonar a esa persona.

un fin definido, si esa alianza se observa fielmente por todos los que se compone, la alianza trae, a cada uno de aquellos de los que se compone, poder que es sobrehumana y aparentemente irresistible en la naturaleza.

Parte posterior de la declaración anterior es una ley, la naturaleza de la que la ciencia aún no ha determinado, y es la ley que he tenido en cuenta en relación con mis reiteradas declaraciones relacionadas con la corriente de **esfuerzo organizado** que se dará cuenta de lo largo de este Por supuesto.

En química nos enteramos de que dos o más elementos puede ser por lo que agrava el resultado es algo totalmente diferente en la naturaleza, desde cualquiera de las personas elementos. Por ejemplo, el agua corriente, conocido en química bajo la fórmula de H_2O , es un compuesto que consta de dos átomos de hidrógeno y un átomo de oxígeno, pero el agua no es ni hidrógeno ni oxígeno. Este "casarse" de elementos crea una completamente sustancia diferente de la de cualquiera de sus partes componentes.

La misma ley a través del cual esta transformación de elementos físicos se lleva a cabo puede ser responsable para los poderes aparentemente sobrehumanas derivadas de la alianza de dos o más personas, en perfecto estado de la armonía y el entendimiento, para el logro de un determinado fin.

Este mundo, y toda la materia de la que el otro planetas se componen, se componen de electrones (un electrón siendo la unidad analizable conocida más pequeña de materia, y se asemeja, en la naturaleza, lo que llamamos electricidad, o una forma de energía). Por otro lado, pensado, y lo que llamamos la "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 es No improbable que el pensamiento es exactamente el mismo tipo de energía que la que generamos con una eléctrica
dínamo, aunque de una forma más altamente organizado mucho formulario.

Ahora bien, si toda la materia, en última instancia, consiste en grupos de electrones, que son nada más que una forma de energía que llamamos electricidad, y si el mente no es más que una forma de muy organizada electricidad, ¿no ves cómo es posible que el 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 bajo la derecha condiciones, producirá algo totalmente diferente a partir de esos elementos originales (como en el caso de H_2O), ¿no ves cómo es posible, de manera de combinar la 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, están influenciados mientras que en la presencia de otras personas. Algunas personas que inspiran con optimismo y entusiasmo. Su sola presencia parece estimular su propia mente para una mayor acción, y, por este no sólo "parece" que es verdad, pero es cierto. Tienes cuenta de que la presencia de los demás tenía una tendencia a disminuir su vitalidad y deprimir; una tendencia que Les puedo asegurar que era muy real!

Qué, ¿te imaginas, podría ser la causa de estos cambios que vienen sobre nosotros cuando venimos dentro de un cierto rango de otras personas, a menos que sea el cambio que resulta de la mezcla o la combinación de de su mente con la nuestra, a través de la operación de una ley

que no es muy bien entendido, pero se parece a (si, en 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 llego a la conclusión de que es por lo menos un hipótesis de sonar, aunque no tengo ninguna manera posible, como sin embargo, de reducir a una hipótesis demostrable.

Es necesario ninguna prueba, sin embargo, que la presencia de algunas personas que te inspira, mientras que la presencia de otros te deprime, como usted sabe que esto es un hecho. Ahora lógico que la persona que te inspira y despierta la mente a un estado de mayor actividad da más poder para lograr, mientras que la persona cuya presencia que deprime y disminuye su vitalidad o hace que se disipan en inútil, desorganizado pensado, tiene el efecto contrario sobre ti. Usted puede entender esto mucho sin la ayuda de una hipótesis y sin más prueba que la que tiene tiempo 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 propósito de alcanzar un fin definido, si esa alianza se observa fielmente todos los cuales se compone, la alianza trae, a cada uno de aquellos de los que se compone, poder que es sobrehumana y aparentemente irresistible de la naturaleza. "

Estudie, de cerca, la parte subrayado del renunciar a la declaración, porque no se encuentra el "Fórmula mentales", que, de no observarse fielmente, destruye el efecto del conjunto.

Un átomo de hidrógeno combinado con un átomo de

oxígeno no producirá agua, ni una alianza de sólo de nombre, que no se acompaña de "un espíritu de perfecta armonía " (Entre los que forman el alianza), producen "poder que es sobrehumano y aparentemente irresistible en la naturaleza ".

Tengo en mente una familia de montaña-folk que, por más de seis generaciones, han vivido en el tramo de montaña de Kentucky. Generación tras generación de esta familia llegó y se fue sin ningún tipo de 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 que sabían, o cuidados, el universo consistía en una pequeña lugar del territorio conocido como el condado de Letcher. Ellos casado estrictamente en su propio "set", y en su propio comunidad.

Por último, uno de los miembros de esta familia se extraviaron lejos de la multitud, por así decirlo, y se casó con un pozo mujer culta y de gran cultura de la vecino estado de Virginia. Esta mujer era una de esos tipos de gente ambiciosa que habían aprendido que el universo se extendía más allá de la línea fronteriza de Letcher County, y cubierto, al menos, la totalidad de los estados del sur. Había oído hablar de la química y de la la botánica y de la biología y de la patología y de psicología, y de muchos otros temas que fueron de importancia en el campo de la educación. Cuando su niños empezaron a venir a la edad de entender, ella habló con ellos de estos temas; y ellos, a su vez, comenzaron a mostrar un gran interés en ellos.

Uno de sus hijos es ahora el presidente de una gran institución educativa, donde la mayor parte 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 su mente) es un cirujano dental bien conocida, y el primero de su familia, durante seis generaciones, de romper con la tradiciones por lo que la familia había sido consolidados.

La fusión de su mente con su le dio el estímulo necesario para él estimular el y le inspiraron ambición, como él nunca habría sabido sin su influencia.

Durante muchos años he estado estudiando la 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 hechos del persona que era el verdadero responsable de la grandeza era en el fondo, detrás de las escenas, y rara vez escuchado por el público de adoración al héroe. No pocas veces es un poco de paciencia este "poder oculto" mujer que ha inspirado a su marido y le instó a al gran logro, ya que era cierto en el caso de que tenga se acaba de describir.

Henry Ford es uno de los milagros modernos de este edad, y dudo de que este país, o de cualquier otro, siempre producido un genio industrial de su igual. Si los hechos se conocen (y tal vez se les conoce) que podría tracethecauseofMr.Ford 'sphenomenal logros a una mujer de la que el público oye pero poco - su esposa!

Leemos acerca de los logros de Ford y de su enormes ingresos e imaginar que él sea bendecida con capacidad sin igual, y él es - que es posible que el mundo nunca se habría enterado si no hubiera sido por la modificando la influencia de su esposa, quien ha cooperado

DERROTA, como un dolor de
cabeza,
nos advierte que algo

que ha ido mal. Si somos

inteligente buscamos la

causa y ganancias por el

experiencia.

con él, durante todos los años de su lucha ", en un espíritu de perfecta armonía, con el propósito de alcanzar un fin definido ".

Tengo en mente otro genio que es bien conocida a todo el mundo civilizado, Thomas A. Edison. Su invenciones son tan conocidos que no necesitan ser nombrado. Cada vez que presione un botón y su vez en una luz eléctrica, o escuchar un juego fonógrafo, que debería pensar en Edison, pues fue él quien perfeccionó tanto la luz incandescente y el módem fonógrafo. Cada vez que vea una imagen en movimiento que debería pensar en Edison, pues era su genio, más que la de cualquier otra persona, que hizo este gran empresa posible.

Pero, como en el caso de Henry Ford, de vuelta del Sr. Edison se encuentra una de las mujeres más notables de la América - su esposa! Nadie fuera del Edison familia, y tal vez muy pocos personal íntima amigos de ellos, sabe en qué medida su influencia ha alcanzado logros de Edison posible. La señora Edison una vez me dijo que la calidad excepcional del Sr. Edison, la cual, por encima de todos los demás, era su mayor activo, fue el de -

Concentración!

Cuando el señor Edison comienza una línea de experimentación o la investigación o la investigación, nunca "deja ir" hasta que o bien considera que, a la que él está buscando o tubos de escape todos los esfuerzos posibles para hacerlo.

Volver del señor Edison destacan dos grandes potencias, uno es la concentración y la otra es la señora Edison!

Noche tras noche, el Sr. Edison ha trabajado con tal entusiasmo que se requiere, pero tres o cuatro horas de sueño. (Observar lo que se dijo acerca de la

efectos sostenimiento de entusiasmo en la Lección Siete de este curso.)

Plantar una semilla de manzana pequeña en el tipo adecuado de suelo, en el momento adecuado del año, y poco a poco se va a estallar adelante en una pequeña ramita, y luego se ampliará y crecer en un árbol de manzanas. Ese árbol no viene de el suelo, ni viene de las inclemencias del cielo, pero a partir de estas dos fuentes, y el hombre no tiene todavía vivido que podría explicar la ley que atrae desde el aire y el suelo de la combinación de células de la cual que consiste en manzano.

El árbol no sale de la semilla de una manzana pequeña, pero, que la semilla es el principio del árbol.

Cuando dos o más personas se alían, "en un espíritu de perfecta armonía, con el propósito de alcanzar un fin definido, " Al final, en sí, o el deseo de atrás de este fin, se puede comparar a la semilla de manzana, y el mezcla de las fuerzas de la energía de los dos o más mente pueden ser comparados con el aire y el suelo de que vienen los elementos que forman el material objetos de ese deseo.

La parte posterior de energía de la atracción y la combinación de estas fuerzas de la mente no más se puede explicar que puede la parte trasera de alimentación de la combinación de elementos de los cuales un manzano "crece".

Pero la cosa lo más importante es que un árbol de manzanas será "crecer" de una semilla plantada por tanto, correctamente, una gran logro seguirá la mezcla sistemática de dos o más mentes con un objeto definido en la vista.

En la Lección Trece verá este principio de aliado esfuerzo llevó a proporciones que casi escalonar la imaginación de todos los que no han entrenado mismos a 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 las dieciséis lecciones para completar la descripción de este principio. Omita uno solo de los 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 formas diferentes, y con el propósito de énfasis, ahora repito: no una hipótesis bien fundada de que cuando uno se concentra la mente sobre un tema determinado, hechos de una naturaleza que está estrechamente relacionado con ese tema "derramará" desde cada fuente concebible. La teoría es que una profundamente deseo sentado, una vez plantada en el tipo adecuado de "Suelo mental", funciona como un centro de atracción o imán que atrae a ella todo lo que armoniza con la naturaleza del deseo.

El doctor Elmer Gates, de Washington, D. C., es quizás uno de los psicólogos más competentes en el mundo. Él es reconocido tanto en el campo de la psicología y en otros campos relacionados directa e indirectamente de ciencia, todo el mundo, como un hombre de la más alto nivel científico.

Ven conmigo, por un momento, y estudiar su métodos!

Después de Dr. Gates ha seguido una línea de investigación en la medida de lo posible a través de la habitual canales de la investigación, y ha hecho uso de todos los hechos registrados a sus órdenes, sobre un tema determinado, A continuación, toma un lápiz y una tableta y "se sienta" para más información, concentrando su mente en ese tema hasta que los pensamientos relacionados con ella comienzan a fluir en
EN ÉL. Él escribe estos pensamientos, ya que

venir (desde que él sepa dónde). Él me dijo que muchos de sus descubrimientos más importantes vinieron a través de este método. Fue hace más de veinte años que yo primero habló con Dr. Gates sobre este tema. Desde ese tiempo, a través del descubrimiento del principio de radio, nos se han proporcionado con una hipótesis razonable a través del cual para explicar los resultados de estos "sesiones", a saber.:

El éter, como hemos descubierto a través de la aparato de radio moderna, está en un estado constante de agitación. Las ondas sonoras que están flotando en el éter en todo momento, pero estas ondas no pueden ser detectados, más allá de una corta distancia de su fuente, excepto por la ayuda de instrumentos adecuadamente sintonizados.

Ahora, parece razonable suponer que el pensamiento, que es la forma de energía más altamente organizado conocido, está constantemente enviando ondas a través del éter, pero estas ondas, como las de sonido, sólo pueden ser detectado y correctamente interpretado por un correctamente mente en sintonía.

No hay duda de que cuando el Dr. Gates, se sentó en una habitación y se colocó en un estado tranquilo, pasivo de mente, los pensamientos dominantes en su mente sirvieron como fuerza magnética que atrae la relacionada o similar **pensado olas** de otros a medida que pasan a través del éter de él.

Tomando sólo un paso más en la hipótesis, que tiene se me ocurrió muchas veces desde el descubrimiento de la principio de la radio moderna, que cada pensamiento que tiene nunca ha lanzado en forma organizada, de la mente de cualquier ser humano, se encuentra todavía en existencia en la forma de una ola en el éter, y está constantemente pasando alrededor y alrededor de un gran círculo sin fin; que el acto de concentrar la mente sobre un tema determinado con

intensidad envía ondas de pensamiento que llegan y mezclan con los de una naturaleza relacionada o similar, de ese modo el establecimiento de una línea directa de comunicación entre el que hace la concentración y los pensamientos de una naturaleza similar que se han establecido previamente en movimiento.

Yendo aún más allá, puede que no sea posible para alguien tan de sintonizar su mente y armonizar la tasa de vibración de pensamiento con la frecuencia de vibración de el éter que todo el conocimiento que se ha acumulado a través de los pensamientos organizados del pasado es disponibles?

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 se acumula su gran fortuna.

Cuando Carnegie formó una alianza entre los más de una veintena de mentes cuidadosamente seleccionados, que él creó, por ese medio de la capitalización poder de la mente, una de las fuertes fuerzas industriales que el mundo tiene cada vez presenciado. Con unos pocos notable (y muy desastroso) excepciones, los hombres constituyen la "mente maestra" que Carnegie creó pensamiento y actuó como uno!

Y, esa "mente maestra" (compuesta de muchas mentes individuales) se concentró en un solo propósito, la naturaleza de los cuales es familiar para todos que conocía el señor Carnegie, en particular los que fueron que compiten con él en el negocio del acero.

Si ha seguido el expediente de Henry Ford, incluso ligeramente, que sin duda han observado que **esfuerzo concentrado** ha sido uno de los pendientes características de su carrera. Hace casi treinta años, adoptado una política de normalización en cuanto a la general,

¿No es extraño que el
palabra "Boomerang" ha sido
en el diccionario todas estas
año sin su tener
convertirse generalmente conocido
en
que un "Boomerang" es un
instrumento que viene
copia y puede herir la
mano que lo tira?

tipo de automóvil que iba a construir, y él sostenido que la política hasta. cambio en la demanda del público lo obligó, en 1927, para cambiarlo.

Hace unos años, me reuní con el ex jefe de ingenieros de la planta de Ford, y él me contó un incidente que ocurrió durante las primeras etapas del Sr. Ford experiencia automóvil que claramente apunta a **esfuerzo concentrado** como uno de su prominente fundamentos de la filosofía económica.

En esta ocasión, los ingenieros de la planta de Ford se habían reunido 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. Sr. Ford puso de pie alrededor y escuchó la discusión hasta cada hombre había tenido su "palabra", entonces se acercó a la mesa, golpeó el dibujo del eje propuesto con el dedo, y le dijo:

"Ahora escucha! Eje estamos utilizando hace el trabajo para el que fue concebido, y lo hace bien, y no hay va a haber más cambios en ese eje! "

Se dio la vuelta y se alejó, y desde ese día hasta que esto la construcción del eje trasero del Ford automóvil se ha mantenido sustancialmente la misma. Es no improbable de que el éxito del Sr. Ford en la construcción y automóviles de marketing se ha debido, en gran medida, a su política de concentrarse constantemente sus esfuerzos parte posterior de un plan, con un solo objetivo definitivo en mente a la vez.

Hace unos años leí el libro de Edward Bok, La Hombre De Maine, que es la biografía de su padre-en-ley, el Sr. Ciro HK Curtis, el dueño de el Saturday Evening Post, diario casero de las señoras ', y varias otras publicaciones. A lo largo del libro

Me di cuenta de que la característica sobresaliente del Sr. Curtis ' filosofía era la de la concentración del esfuerzo posterior de un propósito definido.

Durante los primeros días de su propiedad de la Saturday Evening Post, cuando se estaba vertiendo dinero en una empresa de la pérdida por los cientos de miles de dólares, se requiere un esfuerzo concentrado que era respaldados por el valor tales como, pero pocos hombres poseen, a que pueda "continuar".

Leer El hombre de Maine. Es una espléndida lección sobre el tema de la concentración, y apoya, el más mínimo detalle, los fundamentos sobre los que esta lección se basa.

El Saturday Evening Post es ahora uno de los más revistas rentables del mundo, pero su nombre lo haría se han olvidado hace tiempo no tenía el señor Curtis concentrado su atención y su fortuna por una propósito definido de lo que es una gran revista.

.....

Hemos visto lo que un ambiente parte importante y el hábito de jugar en relación con el tema de la concentración. Discutiremos ahora, brevemente, una tercera tema que no es menor en relación con el tema de la concentración que son los otros dos, a saber, la memoria.

Los principios a través del cual una precisa, memoria inquebrantable puede ser entrenado son pocos, y comparativamente simple; a saber:.

1. Retención: La recepción de una impresión sensorial a través de uno o más de los cinco sentidos, y el grabación de esta impresión, en forma ordenada, en el mente. Este proceso puede compararse con el registro de los s foto en la placa sensible de una cámara o kodak.

2. Recordemos: El revivir o recordar a la mente consciente de esas impresiones sensoriales que tienen sido grabado en la mente subconsciente. Este proceso se puede comparar con el acto de ir a través de una tarjeta de índice y sacando una tarjeta en la que la información tenía sido grabado previamente.

3. Reconocimiento: La capacidad de reconocer un sentimiento impresión cuando se le llama en la mente consciente, y para identificarlo como ser un duplicado del original impresión, y asociarlo a la fuente original de la que procede, cuando se registró por primera vez. Este proceso nos permite distinguir entre la "memoria" e "imaginación".

Estos son los tres principios que entran en la acto de recordar. Ahora vamos a hacer la aplicación de estos principios y determinar cómo usarlos efectivamente, que se podrá hacer de la siguiente manera:

Primero: Cuando usted desea estar seguro de su capacidad para recordar una impresión sensorial, tales como nombre, fecha o lugar, asegúrese de que la vívida impresión de concentrando su atención en él hasta el más mínimo detalle. Una manera eficaz de hacerlo es repetir, varios veces, lo que desea recordar. Así como un el fotógrafo debe darle una "exposición" tiempo adecuado para grabar en sí en la placa sensible de la cámara, de modo debemos darle tiempo al subconsciente para grabar adecuadamente y claramente cualquier impresión sensorial que desear ser capaz de recordar con la preparación.

Segundo: Asociar lo que usted desea recordar con algún otro objeto, nombre, lugar o fecha con el que están muy familiarizados, y que se puede fácil recordar cuando desee, como, por ejemplo, el nombre de su ciudad natal, su amigo cercano, la fecha de su

nacimiento, etc, para su mente entonces archivar el sentido impresión de que desea ser capaz de recordar, con la uno que pueda recordar fácilmente, de modo que cuando se lleva sucesivamente a uno en la mente consciente que trae, también, la otro con él.

Tercero: Repite lo que desea recordar, una número de veces, al mismo tiempo concentrar su importa sobre él, del mismo modo que fijar su mente en un cierta hora a la que usted deseaba presentarse en el mañana, que, como ustedes saben, asegura su despertar a esa hora precisa. El error común de no ser capaz de recordar los nombres de otras personas, que la mayoría de nosotros hemos, se debe enteramente al hecho de que lo que hacemos

No registrar correctamente el nombre en el primer lugar. ¿Cuándo te presentan a una persona cuyo nombre desea ser capaz de recordar a voluntad, repetir ese nombre de cuatro o cinco veces, antes asegurarse de que usted entiende la nombrar correctamente. Si el nombre es similar a la de algunos persona que usted conoce bien, asociar los dos nombres juntos, pensando tanto en lo que se repite el nombre de aquel cuyo nombre desea ser capaz de recordar.

Si alguien te da una carta a ser enviada por correo, mire a la carta, a continuación, aumente su tamaño, en su imaginación, y ver que se cierne sobre un buzón. Fijar en su mente una carta aproximadamente del tamaño de una puerta, y asociarlo con un buzón, y se dará cuenta que el primer cuadro de la carta se pasa en la calle se hacer que usted recordará que grande, de apariencia extraña carta, que que tiene en su bolsillo.

Supongamos que se presentaron a una señora cuyo nombre era Elizabeth Shearer, y que deseaba ser capaz de recordar su nombre a voluntad. A medida que ella repite nombre asociado con un gran par de tijeras, dicen diez

metros de longitud, y la reina Isabel, y usted observar que el recuerdo de cualquiera de la gran par de tijeras o el nombre de la reina Isabel le ayudarán 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 Keith Theater, cualquiera de los cuales puede recuperar fácilmente a voluntad.

La ley de la asociación es la más importante función de una memoria bien entrenada, sin embargo, es muy simple ley. Todo lo que tienes que hacer para hacer uso de ella es registrar el nombre de aquello que se desea recordar con el nombre de lo que usted puede fácilmente recuerde, y el recuerdo de uno trae consigo la otra.

Hace casi diez años, un amigo me dio su residencetelephonenumber, inMilwaukee, Wisconsin, y aunque yo no lo anoté yo recordarlo hoy, así como lo hice el día que se dio a mí. Esta es la ordenada wa que grabé:

El número y el intercambio fueron Lakeview 2651.

En el momento que me dio el número estábamos parado en la estación de ferrocarril, a la vista del lago Michigan, por lo tanto, he usado el lago como un asociado objeto con el que presentar el nombre del teléfono cambio. Dio la casualidad de que el número de teléfono se componía de la edad de mi hermano, que tenía 26 años, y mi padre, que era de 51 años, por lo tanto asociada sus nombres con el número, asegurando así su retiro del mercado. Para recuperar la central telefónica y el número, Por lo tanto, sólo tenía que pensar en el Lago Michigan, mi hermano y mi padre.

Un conocido mío se encontró a sí mismo como sufriendo de lo que comúnmente se llama un "errante

¿Ve usted que "la suerte"
compañeros de allá que tiene
una posición a través de "tirar"?
Déjame susurrar un secreto en
su oído - El destino está de pie
a la espera para él a la vuelta de
de la esquina, con un peluche
club, y no es de peluche
con algodón.

mente. "Se estaba convirtiendo en" despistado "y no para recordar. Deja que te diga, en sus propias palabras que siguen, cómo superó esta dificultad:

"Tengo cincuenta años. Durante una década he sido un gerente de departamento en una gran fábrica. Al principio, mi derechos fueron fáciles, entonces la empresa tuvieron una rápida expansión de los negocios que me dio más responsabilidades.

Varios de los hombres jóvenes en mi departamento desarrollados energía inusual y la capacidad - al menos uno de ellos tenían sus ojos en mi trabajo.

"Yo había llegado a la edad en la vida cuando un hombre le gusta ser cómodo y, después de haber estado en la compañía de un mucho tiempo, sentí que podía instalarse de nuevo en una forma segura fácil atraque. El efecto de esta actitud mental era así casi desastroso para mi posición.

"Hace como dos años me di cuenta de que mi poder de concentración fue debilitando y mis deberes eran convertirse en molesto. Descuidé mi correspondencia hasta que miré con temor sobre el montón formidable de cartas, informes acumulados y subordinados eran molestos por la demora. 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 pilló un mal error cometido en una estimación sobre "un cargamento de mercancías, y, por supuesto, vio por que el director se enteró del incidente.

"Me alarmó a fondo la situación! Y pidió una semana de vacaciones para pensar las cosas. Yo estaba decidido a renunciar, o encontrar el problema y el remedio ella. A pocos días de la introspección seria en un out-of-el camino turístico de montaña que me convenció de que yo era

sufre de un caso normal de la mente errante. Yo estaba falto de concentración, mi físico y mental actividades en la zona se había convertido en inconexa. Yo estaba descuidado y perezoso y negligente - todo porque mi mente no estaba en alerta en el trabajo. Cuando me había diagnosticado mi caso con satisfacción a mí mismo que la próxima buscó la remedio. Necesitaba un nuevo conjunto completo de trabajo hábitos, y yo hice una decisión de adquirirlos.

"Con papel y lápiz esboqué una programación para cubrir la jornada de trabajo: en primer lugar, el correo de la mañana, y luego, los pedidos por cubrir; dictado; conferencia con subordinados y deberes diversos; finalizando con un escritorio limpio antes de irme.

"¿Cómo se forma el hábito? Me pregunté a mí mismo mentalmente. `Por la repetición," volvió la respuesta. `Pero tengo estado haciendo estas cosas una y otra vez miles de veces, 'el otro compañero en mí protestaron. `Es cierto, pero no de manera concentrada ordenado-respondió el eco.

"Regresé a la oficina con la mente en la correa, pero inquieto, y se coloca a mi nuevo horario de trabajo vigente a la vez. He realizado las mismas funciones con la misma entusiasmo y lo más cerca posible a la misma hora todos los día. Cuando mi mente se le escapaba que rápidamente traído por ti.

"A partir de un estímulo mental, creado por la fuerza de voluntad, me avanzado en la construcción de la costumbre. Día tras día, practicado la concentración del pensamiento. Cuando me enteré repetición sentirse cómodo, entonces supe que había ganado ".

Su capacidad para entrenar a su memoria, o para desarrollar cualquier hábito deseada, es una cuestión, únicamente, de poder fijar su atención en un tema determinado hasta que el esquema

de ese tema se ha impresionado a fondo sobre la "placa sensible" de su mente.

Concentración, en sí, no es más que una cuestión de el control de la atención!

Usted observará que mediante la lectura de una línea de impresión con la que no está familiarizado, y el que tienes nunca antes visto, y luego cerrar los ojos, se puede ver esa línea tan claramente como si estuviera mirando que en la página impresa. En realidad, usted está "mirando ella, "no en la página impresa, pero en la placa sensibilizada de su propia mente. Si intenta este experimento y no funciona la primera vez, es porque no lo hiciste **concentrar su atención** en la línea de cerca lo suficiente! Repita el rendimiento un par de veces y, finalmente, 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 usted puede cerrar los ojos y verlos en su mente tan claramente como usted verlos en una página impresa.

Tan importante es el tema del control de **atención** que me siento impelido a hacer hincapié en que de tal manera que no se pasa por la ligera. Tengo Referencia reservada a este tema tan importante hasta que el último, como colofón a esta lección, por la razón de que yo considerar que, por el momento, la parte más importante de la lección.

Los sorprendentes resultados experimentados por quienes hacer una práctica de la "bola de cristal" se deben, en su totalidad, a su capacidad de fijar la atención sobre un tema determinado durante un período ininterrumpido mucho más allá de lo ordinario.

La bola de cristal no es más que concentrado **atención!**

Yo ya he hecho alusión a lo que yo quiero ahora

estado como mi creencia, a saber, que es posible, a través de la ayuda de atención concentrada, para alguien tan sintonizarse la mente de uno a la vibración del éter que todo el secretos en el mundo de la insondable e inexplorado fenómenos mentales puede llegar a ser como libros abiertos que puede leerse a voluntad.

¡Qué pensamiento es para reflexionar sobre!

Soy de la opinión, y no sin considerable pruebas para apoyarme, que es posible que uno desarrollar la capacidad de fijar la atención de manera muy que uno puede "sintonizar" y comprender lo que está en la mente de cualquier persona. Pero esto no es todo, ni es la parte más importante de una hipótesis en la que me han llegado después de muchos años de investigación cuidadosa, para Estoy convencido de que uno puede ir con la misma facilidad un paso "sintonizar" en la mente universal más allá y en el que todo el conocimiento se almacena en las que puede ser apropiado por todos los que dominar el arte de venir después de él.

Para una mente altamente ortodoxa Estas declaraciones pueden parecer muy irracional, pero, para el estudiante (y, hasta el momento, sólo hay pocas personas en el mundo que son más que simples estudiantes, de un grado elemental, de esta sujeto) que ha estudiado este tema con cualquier apreciable grado de comprensión, estas hipótesis parece no sólo posible, sino absolutamente probable.

Pero poner la hipótesis de que una prueba de su propio!

Puede seleccionar mejor tema sobre el que probar un experimento que la que se ha seleccionado como su jefe definitivo objetivo en la vida.

Memorice su principal objetivo definido para que pueda repetirlo sin mirar la página escrita, a continuación, hacer una práctica de fijar su atención en él, al menos, dos veces al día, proceder de la siguiente manera:

Ir a algún lugar tranquilo donde usted no será perturbado; sentarse y relajarse por completo su mente y su cuerpo, y luego cierra los ojos y coloque su los dedos en los oídos, lo que excluye la ordinaria olas y todas las ondas de luz y sonido. En que posición de repetir su principal objetivo definido en la vida, y como te ves a ti mismo por lo que, en su imaginación, en su totalidad posesión del objeto de ese objetivo. Si una parte de su objetivo es la acumulación de dinero, ya que, sin duda, es, entonces ve a sí mismo en posesión de ese dinero. Si un parte del objeto de la meta definida es la la propiedad de una casa, y luego ver una imagen de esa casa, en su imaginación, al igual que usted espera ver en realidad. Si una parte de su objetivo definido es convertirse en un poderoso e influyente orador público, y luego ver a ti mismo antes de una enorme audiencia, y la sensación a ti mismo jugando con las emociones de ese público como un gran violinista jugaría en las cuerdas de la violín.

Al acercarse el final de esta lección, hay dos cosas que usted puede hacer, a saber.

Primero: Usted puede comenzar ahora, para cultivar la capacidad de fijar la atención, en la voluntad, sobre un tema determinado, con la sensación de que esta capacidad, cuando esté plenamente desarrollado, sería lograr que el objeto de su principal objetivo definido en la vida, o bien,

Segundo: Es posible que la inclinación de la nariz en el aire y con la sonrisa de un cínico decir a ti mismo - "Bosh", y con ello etiquetarte un tonto!

Haga su elección!

Esta lección no fue escrito como un argumento, ni como el tema de un debate. Es su privilegio aceptar, en su totalidad o en parte, o rechazarlo, tal como lo por favor.

Los peces no pican sólo por el
desear que,

Mantenga un pullin!

Cambiar el cebo y
seguir fishin ';

Mantenga un pullin!

La suerte no es clavado, a
cualquier
detectar;

Los hombres que la envidia, a lo
mejor,
Le envidio su trabajo y
mucho!

Mantenga un Pullin '

Pero en este lugar me gustaría señalar, sin embargo, que esto no es una época de cinismo o la duda. Una edad que ha conquistado el aire por encima de nosotros y el mar debajo de nosotros, que nos ha permitido aprovechar el aire y convertirlo en un mensajero que llevará el sonido de nuestra voz media-forma alrededor de la tierra en la parte fraccionaria de un segundo, no es ciertamente una época que se presta el estímulo a la "dudar Thomases" o el "I-no-creer-que Joneses".

La familia humana ha pasado a través de la "Piedra Era "y la" Edad de Hierro "y la" Edad de Acero ", y a menos que haya mal interpretado en gran medida la tendencia del veces que está entrando ahora en el "Mind Power Age", que eclipsará, en el logro estupendo, todos los demás "Edades" combinados.

Aprender a fijar su atención en un tema determinado, en será, por cualquier longitud de tiempo que usted elija, y usted habrá aprendido del pasaje de ida secreto del poder y un montón!

Esta es la concentración!

Usted va a entender, de esta lección, que la objeto de formar una alianza entre dos o más personas, y creando así un "Master Mind", es aplicar la Ley de Concentración con más eficacia que podría ser aplicado a través de los esfuerzos de los menos uno persona.

El principio denominado "Inteligencia" es nada más ni menos que la concentración del grupo de Poder de la Mente en la consecución de un objetivo definido o fin. Mayor poder viene a través de la mente grupal concentración debido a la "intensificación" proceso Producido con la reacción de una mente sobre otro u otros.

PERSUASION VS. 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 tacto y negociación armoniosa con otras personas. En términos generales, el hombre que entiende cómo "hacer que la gente a hacer las cosas" que él quiere que se haga podrá tener éxito en cualquier llamada.

Como colofón apropiado para esta lección, en la Ley de Concentración, vamos a describir los principios a través del cual los hombres son influenciados, a través de la cual se obtiene la cooperación; través de la cual el antagonismo es eliminado y amistad desarrollada.

Fuerza a veces se lo que parecen ser resultados satisfactorios, pero la fuerza, por sí sola, nunca ha construido y nunca se puede construir un éxito duradero.

La guerra mundial ha hecho más que cualquier otra cosa lo que ha ocurrido en la historia del mundo a nos muestran la inutilidad de la fuerza como medio de influir la mente humana. Sin entrar en detalles o el recuento de los casos que podrían citarse, todos sabe que la fuerza era la base sobre la que Filosofía alemana se ha construido durante el pasado Cuarenta años. La doctrina de que el poder tiene la tenía razón sometido a un juicio en todo el mundo y fracasó.

El cuerpo humano puede ser encarcelado o controlada por la fuerza física, pero no es así con el humano mente. Nadie en la tierra puede controlar la mente de un persona normal y saludable si esa persona decide ejercer su derecho dado por Dios para controlar su propia mente. La mayoría de las personas no ejercen este derecho. Ellos van por el mundo, gracias a nuestro culpable sistema educativo, sin haber descubierto el

fuerza que yace dormida en sus propias mentes. Ahora y luego algo sucede, más bien el carácter de un accidente que cualquier otra cosa, lo que despierta una persona y le hace descubrir dónde radica su verdadera fuerza y la forma de utilizarlo en el desarrollo de la industria o una de las profesiones. Resultado: nace un genio!

Hay un punto determinado en el que la mente humana deja de subir o explorar menos que algo fuera de lo rutina diaria pasa a "empujar" por encima de este obstáculo. En algunas mentes este punto es muy baja y en otros es muy alta. En otros varía entre baja y alta. La persona que descubre una manera de estimular su mente de forma artificial, despertar y hacer que se vaya más allá de este punto de parada media frecuencia, que es seguro para ser recompensado con la fama y la fortuna si sus esfuerzos son de carácter constructivo.

El educador que descubre una manera de estimular cualquier mente y hacer que se eleve por encima de este promedio punto de parada, sin efectos reaccionarios malos, conferirá una bendición para la raza humana a la segunda ninguno en la historia del mundo. Nosotros, por supuesto, no lo hacemos hacer referencia a los estimulantes físicos o narcóticos. Estos siempre despertará la mente por un tiempo, pero finalmente arruinan por completo. Tenemos referencia a un estimulante puramente mental, tal como la que viene a través de un intenso interés, el deseo, el entusiasmo, el amor, etc, los factores de los cuales un "Master Mind" puede ser desarrollado.

La persona que hace este descubrimiento hará mucho hacia la solución del problema de la delincuencia. Usted puede hacer casi cualquier cosa con una persona cuando se aprende a influir en su mente. La mente puede ser comparado con un gran campo. Es un campo muy fértil que siempre produce un cultivo después de la clase de semilla que se siembra

en ella. El problema, entonces, es aprender cómo seleccionar el tipo adecuado de semillas y cómo sembrar esa semilla para que echa raíces y crece rápidamente. Estamos sembrando la semilla en nuestras mentes todos los días, cada hora, o mejor dicho, a cada segundo, pero estamos

doingitpromiscuouslyandmoreorless

inconscientemente. Tenemos que aprender a hacerlo después de una cuidadosa preparación del plan, de acuerdo con un diseño bien diseñado!

Semillas sembradas al azar en la mente humana lleva de nuevo un cultivo azar! No hay escape de este resultado.

La historia está llena de casos notables de los hombres que tienen beentransformedfromlaw respetuosa, pacífica, ciudadanos constructivos para itinerantes, criminales viciosos. Nosotros también tenemos miles de casos en que los hombres de la baja, llamado tipo vicioso, criminal se han transformado en constructivos, los ciudadanos respetuosos de la ley. En cada uno de estos casos la transformación del ser humano tuvo lugar en la mente del hombre. Él creó a su propia mente, por una razón u otra, una imagen de qué, él deseaba y luego procedió a transformar esa imaginar en realidad. Como cuestión de hecho, si una imagen de; cualquier ambiente, condición o cosa puede describirse con la mente humana, y si se centra la mente o concentrado en esa foto lo suficiente y persistentemente suficiente, y una copia de seguridad con un fuerte deseo por la cosa en la foto, es más que un paso en la foto, a la realización de la misma en física o forma mental.

La guerra mundial trajo muchos sorprendente tendencias de la mente humana, que corroboran la obra que el psicólogo ha llevado a cabo en su la investigación sobre el funcionamiento de la mente. La siguiente accountofarough, inculto, sin educación, alpinista joven indisciplinado es un excelente caso en el punto:

Luchó por su religión; EMPRESA GRAN
HÉROE DE GUERRA

Rotarios planean presentar Granja a Arvin York,
Iletrado Tennessee Squirrel Hunter

B Y G E O R G E D I W. X O N

Cómo Arvin Cullom York, un iletrado Tennessee cazador de ardilla, se convirtió en el héroe más importante de la Fuerzas Expedicionarias americanas en Francia, forma un romántica capítulo en la historia de la guerra mundial.

York es un nativo del condado de Fentress. Nació y criado entre los montañeros resistentes de la Bosques de Tennessee. No hay ni siquiera un ferrocarril en Condado de Fentress. Durante sus primeros años que estuvo la reputación de ser un personaje desesperado. Era lo que era conocido como un hombre armado. Él era un buen tirador con un revólver, y su habilidad con el rifle era conocido ahora y amplia entre el pueblo llano de la Tennessee colinas.

Un día, una organización religiosa puso su tienda en la comunidad en la que York y sus padres vivían. Fue 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 la emotividad. Denunciaron el pecador, el carácter vil y la hombre que se aprovechó de su vecino. Señalaron a la religión del Maestro como ejemplo de que todo después de ellas.

ALVIN CONSIGUE LA RELIGIÓN

Alvin Cullom York sorprendió a sus vecinos una noche arrojándose hacia abajo a los dolientes '

Aquí hay doce buenos re-
hijos para el fracaso. La primera
una es la intención declarada
de hacer no más de una
es pagado a hacer, y la
persona que marcas este
confesión puede ver el otro
once dando un paso antes de una
looking-glass.

banca. Los viejos agitados en sus asientos y 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, un líder en la vida religiosa de la comunidad y, a pesar de su puntería era tan mortal como siempre, nadie temía Aquel que anduvo en el camino de la rectitud.

Cuando las noticias de la guerra llegó a esa remota sección de Tennessee y los montañeros se les dijo que iban a ser "reclutados", York creció hosco y desagradable. No creía en la muerte los 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 oficiales anticiparon problemas. Sabían que su decisión estaba tomada, y que tendría que llegar a él de alguna manera que no sea por medio de amenazas de castigo.

GUERRA EN UNA CAUSA SANTO

Fueron a York con una Biblia y le mostraron que la guerra estaba en una causa santa - la causa de la libertad y la libertad humana. Señalaron que los hombres como sí fueron llamados por los Poderes Superiores a liberar al mundo, para proteger a las mujeres inocentes y los niños de la violación; para hacer que la vida valga la pena vivir los pobres y oprimidos, para superar la "bestia" representado en las Escrituras, y para hacer que el mundo libre para el desarrollo de los ideales cristianos y cristianos masculinidad y la feminidad. Fue una lucha entre el anfitriones de la justicia y de las hordas de Satanás. La

diablo estaba tratando de conquistar el mundo a través de su agentes elegidos, el Kaiser y sus generales.

Los ojos de York brillaban con una luz intensa. Su gran manos se cerraron como un torno. Sus fuertes mandíbulas quebró. "El Kaiser", susurró entre dientes, "la bestia! el destructor de las mujeres y los niños! Le enseñaré donde debe estar si alguna vez tengo a tiro de fusil de 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 perforado con atención escrupulosa y estricta obediencia a las órdenes.

Su habilidad en el tiro al blanco llamó la atención. Su camaradas estaban desconcertados a sus altas puntuaciones. Tenían No calculó que un cazador de ardilla selva virgen haría hacer que el material fino por un francotirador en la línea del frente trincheras.

Parte de York en la guerra ya es historia. General Pershing le ha designado como el principal héroe individual 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 a la mujeres y niños, la preservación de los ideales de El cristianismo y las libertades de los pobres y oprimidos. El miedo no estaba en su código o su vocabulario. Su atrevimiento bacalao electrificado más de un millón de hombres y establecer el mundo para hablar de este extraño, héroe iletrado desde las colinas de Tennessee.

Aquí tenemos un caso de un joven montañero que, si hubiera sido abordado desde sólo un poco diferente ángulo, sin duda, habría resistido el servicio militar obligatorio

y, probablemente no, habría vuelto tan amargado hacia su país de que se habría convertido en un fuera de la ley, en busca de una oportunidad para contraatacar a la primera oportunidad.

Los que se acercó a él sabía que algo de los principios a través del cual funciona la mente humana. Ellos sabían cómo administrar joven York por primera la superación de 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, se clasifican arbitrariamente como delincuentes y tratados como personas viciosas peligrosas. A través de sugerencia estas personas podría haber sido manejado como efectivamente como joven York fue manejada y desarrollada en seres humanos útiles y productivas.

En su búsqueda de los medios de la comprensión y la manipulación de su propia mente para que puede persuadir para crear lo que deseas en la vida, vamos a recordar que, sin una sola excepción, todo lo que te irrita y te despierta a la ira, odio, aversión, o el cinismo, es destructiva y muy malo para usted.

Nunca se puede obtener el máximo o incluso una feria promedio de la acción constructiva de su mente hasta que que han aprendido a controlarla y evitar que se convirtiendo estimulado a través de la ira o el miedo!

Estos dos aspectos negativos, la ira y el miedo, son positivamente destructivo para la mente, y siempre y cuando usted permite que permanezcan usted puede estar seguro de los resultados que son insatisfactorios y lejos debajo de lo que eres capaz de producir.

En nuestra discusión sobre el medio ambiente y el hábito nos se enteró de que la mente individual es susceptible a la

sugerencias del medio ambiente; que las mentes de la individuos de una mezcla de gente con los otros conforme a la sugerencia de la que prevalece influencia del líder o figura dominante. Sr. J. A. Fisk nos da un interesante relato de la influencia de la sugestión mental en la reunión de avivamiento, que corrobora la afirmación de que las mezclas de la mente multitud en uno, de la siguiente manera:

SUGERENCIA MENTAL EN EL RENACIMIENTO

La psicología moderna se ha establecido firmemente la hecho de que la mayor parte de los fenómenos de la "renacimiento" religioso son psíquica más que espiritual en su naturaleza, y de forma anormal psíquica en eso. La principales autoridades reconocen el hecho de que lo mental emoción que asiste al apelaciones emocionales de el "revivalista" deberá ser clasificado con el fenómenos de sugestión hipnótica en lugar de con que de la verdadera experiencia, religiosa. Y los que tienen hizo un estudio minucioso de la materia creen que en lugar de tal excitación que tiende a elevar la mente y exaltar el espíritu del individuo, sirve para debilitar y degradar la mente y el espíritu por prostituir arrastrándolo en el barro de frenesí psíquica anormal y exceso emocional. De hecho, algunos observadores cuidadosos, familiarizados con el fenómeno respectivo, los religiosos Reunión "revival" está clasificado con la hipnótica pública "Entretenimiento" como un ejemplo típico de la psíquica embriaguez y el exceso de histérica.

David Starr Jordan, rector emérito de Leland La Universidad de Stanford, dice: "Whisky, cocaína y alcohol trae locura temporal, y lo mismo ocurre con un renacimiento de la religión. "El difunto profesor William

James, of Harvard University, the eminent psicólogo, dice: "revivalismo religioso es más peligroso para la vida de la sociedad de la embriaguez".

Debe ser innecesario decir que en este lección que el término "renacimiento" se utiliza en el estrecho significación que indica la típica emocional religiosa emoción conocido por el término en cuestión, y no es pretende aplicar a los religiosos más viejos y respetados experiencia designada por el mismo término, que era tan muy venerada entre los puritanos, los luteranos y los otros en el pasado. Una obra de referencia habla del tema general de la "reactivación" de la siguiente manera:

"Avivamientos ocurren en todas las religiones. Cuando uno toma colocar un gran número de personas que han sido comparativamente muertos o indiferente a lo espiritual consideraciones simultáneamente o en sucesión rápida cobrar vida a su importancia, alterar espiritualmente y moralmente, y actuar con gran celo en la conversión otros a sus puntos de vista. Un renacimiento musulmán toma la forma de un retorno a las doctrinas estrictas de la Corán, y un deseo de propagarlos por la espada. La Minoría cristiana que vive en el lugar está en peligro de siendo masacrados por los evangelistas. De Pentecostés efusión del Espíritu Santo produce un renacimiento dentro la naciente iglesia, seguido de numerosas conversiones desde fuera. Los avivamientos, aunque no se llamen por ese nombre, producido a intervalos de tiempos apostólicos hasta la Reforma, siendo a veces lo que los evangelistas tratados sin compasión que ellos salieron de la iglesia y sectas formadas, mientras que, en otros casos, y especialmente en los de los fundadores de las órdenes monásticas, que fueron retenidos y actuó en la iglesia como un todo. La impulso espiritual que condujo a la Reforma, y

Nada es tan con-
tagiosas como el entusiasmo.
Es la alegoría real de
la historia de Orfeo. Lo
mueve piedras, it encantos
brutos. Entusiasmo es
el genio de la sinceridad
y la verdad logra
ninguna victoria sin ella.

-Bulwer.

el antagonista que produce o asistió a la
aumento de la Compañía de Jesús, eran ambos revivalista. Es,
sin embargo, a un repentino aumento de la actividad espiritual
dentro de las iglesias protestantes que el término 'revival'
se limita principalmente. La empresa de los hermanos Wesley y
Whitefield en este país y en Inglaterra a partir de 1738
en adelante fue completamente renovador Desde entonces,
diversos avivamientos han de vez en cuando ocurrió, y
casi todas las denominaciones tienen por objeto la producción. La
medios adoptados son la oración para que el Espíritu Santo,
reuniones continuaron noche tras noche, a menudo a una tarde
horas, revolviendo de direcciones, principalmente de revivalista
laicos y reuniones después-para hacer frente a los
impresionado. En última instancia, se ha encontrado que algunos de
quienes aparentemente convertidos han sido firmes, otros
han vuelto a caer, mientras que falta de vida proporcional a la
excitación anterior prevalece temporalmente. A veces
personas excitables en las reuniones de avivamiento absoluta perforación
llora, o incluso caer postrado.

"Thesemorbidmanifestationsarenow
desalentadas y se en consecuencia ser más
raro. "

Con el fin de comprender el principio de la
operación de la sugestión mental en la reunión de avivamiento,
primero debemos entender algo de lo que se conoce
como la psicología de la multitud. Los psicólogos son
consciente de que la psicología de la multitud, considerado como un
conjunto, difiere sustancialmente de la de la separada
individuos que componen la multitud. Hay una multitud de
individuos separados, y una multitud compuesta en la que
las naturalezas emocionales de las unidades parecen fundirse y
fusible. El cambio de la muchedumbre nombrado primero-a la
segunda surge de la influencia de seria atención,
o profunda apelaciones emocionales o interés común. ¿Cuándo

este cambio se produce la multitud se convierte en un compuesto individual, el grado de inteligencia y cuya el control emocional es muy poco superior a la de su miembro más débil. Este hecho, sorprendente como puede parecer para el lector promedio, es bien conocida y se admite por los principales psicólogos de la época, y muchos ensayos y libros importantes se han escrito acto seguido. Las características predominantes de esta "Compuesto de espíritu" de una multitud son las evidencias sugestionabilidad de extremo, la respuesta a los llamamientos de la emoción, la imaginación viva, y la acción que surge de imitación - todos los cuales son rasgos mentales universalmente manifestado por el hombre primitivo. En pocas palabras, la multitud manifiesta atavismo o reversión a rasgos raciales temprana.

Diales, en su Psicología de la Mente Global de una audiencia, sostiene que la mente de un ensamblaje escuchar a un orador poderoso experimenta una curiosa proceso llamado "fusión", por el cual los individuos en el público, la pérdida de sus características personales, por el momento siendo, en mayor o menor grado, se reducen, ya que eran, a un solo individuo, cuyas características son los de un joven impulsivo de veinte años, imbuido en general, con altos ideales, pero el despido en el razonamiento. el poder y la voluntad. Tarde, el psicólogo francés, avances 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 todavía juega un papel de liderazgo de mencionar, el poder de contagio mental. Error, como la verdad, florece en multitudes. En el corazón de simpatía cada uno encuentra un hogar ... Ninguna forma de contagio es tan insidioso en su inicio, por lo que difícil de comprobar en su avance, así que asegúrese de dejar

gérmenes que pueden en cualquier momento revelar su perniciosa poder, como un contagio mental - el contagio del miedo, ofpanic, offanaticism, de anarquía, de la superstición, del error En resumen, hay que añadir a la muchos factores que contribuyen a la decepción, la reconocida disminución de la capacidad crítica, de la facultad de observación precisa, en efecto, de la racionalidad, que mero hecho de ser una de una multitud induce. El prestidigitador le resulta fácil de realizar a una gran audiencia, ya que, entre otras razones, es más fácil despertar su admiración y simpatía, más fácil de hacer que se olviden sí mismos y entrar en el espíritu acrítico de país de las maravillas. Parecería que en algunos aspectos el tono crítico de una asamblea, como la fuerza de un cadena, es la de su miembro más débil. "

Profesor Le Bon, en su normal, dice:

"Los sentimientos y las ideas de todas las personas en la recolección de tomar una y la misma dirección, y su personalidad consciente se desvanece. Un colectivo se forma la mente, sin duda transitoria, mediante la presentación de muy claramente marcados características. La reunión tiene convertirse en lo que, a falta de una expresión mejor, me llamará a una multitud organizada, o, si el plazo sea considerado preferible, una masa psicológica. Forma un solo ser, y se somete a la ley del unidad mental de las masas La peculiaridad más llamativa presentado por una masa psicológica es la siguiente: Cualquiera que sea los individuos que la componen, sin embargo, similares o distintas, sea su modo de vida, su ocupación, su carácter, o su inteligencia, el hecho de que se se han transformado en una multitud los pone en La posesión de una especie de mente colectiva que hace sentir, pensar y actuar de una manera muy diferente

de aquella en que cada individuo de ellos se sentiría, pensar y actuar fuera él en un estado de aislamiento. Hay ciertas ideas y sentimientos que no entran en ser, o no se transformen en actos, excepto en el caso de los individuos que forman un multitud En multitudes es la estupidez y no la madre del ingenio que se acumula. En la mente colectiva de la aptitudes intelectuales de los individuos, y en consecuencia su individualidad, se debilita El la mayoría de cuidadosas observaciones parecen demostrar que una individuo sumergido durante algún período de tiempo en un multitud en acción pronto se encuentra en un estado especial, que más se asemeja al estado de fascinación en el que thehypnotizedindividualfindshimself La personalidad consciente se ha desvanecido del todo, la voluntad y la discernimiento se pierden. Todos los sentimientos y pensamientos son bentinthedirectiondeterminedbythe hipnotizador Bajo la influencia de una sugerencia que llevará a cabo 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 de ser el mismo 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 una multitud organizada, un hombre desciende varios peldaños en la escala de la civilización. Aislado, él puede ser una culta individual, en una multitud, que es un bárbaro - esto es, un criatura que actúa por instinto. Él posee la la espontaneidad, la violencia, la ferocidad, y también el el entusiasmo y el heroísmo de los seres primitivos, a quien tiende más a parecerse por la facilidad con la que se deja inducidos a cometer actos contrarios a sus intereses más evidentes y su mejor conocidos hábitos. Un individuo en la multitud es un grano de arena

en medio de otros granos de arena, que el viento agita en voluntad ".

Profesor Davenport, en sus rasgos primitivos en Los avivamientos religiosos, dice:

"La mente de la gente es extraña como la de el hombre primitivo. La mayoría de la gente en él puede ser mucho desde la primitiva en la emoción, en el pensamiento, en el carácter; Sin embargo, el resultado tiende a ser siempre el mismo. Estimulación engendra inmediatamente la acción. La razón es, en suspenso. El altavoz fresco, racional tiene pocas posibilidades al lado del orador emocional hábil. El público piensa en las imágenes, y el discurso debe tomar este formulario para ser accesible a ella. Las imágenes no están conectados por cualquier vínculo natural, y toman el lugar de la otra como la diapositivas de una linterna mágica. Se sigue de esto, de Por supuesto, que apela a la imaginación tienen influencia primordial La multitud está unido y gobernado por las emociones y no por la razón. La emoción es el vínculo natural, para los hombres difieren mucho menos en este el respeto que en el intelecto. También es cierto que en una multitud de un millar de hombres de la cantidad de emoción en realidad generado y existente es mucho mayor que la suma que podría concebiblemente ser obtenido mediante la adición de juntos las emociones de las personas tomadas por a sí mismos. La explicación de esto es que el atención de la multitud se dirige siempre, ya sea por la circunstancias de la ocasión o por el altavoz a ciertas ideas comunes - como la "salvación" en la religión reuniones y cada individuo de la reunión es agitado por la emoción, no sólo por la idea o la shibboleth él se mueve, sino también porque es consciente de que cualquier otro individuo 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
soportes de atrás de ellos y
alienta a ellos, y
algunos hombres tienen éxito
a pesar del infierno!
Haga su elección.

Y esto aumenta enormemente el volumen de su propia emoción y por consiguiente el volumen total de la emoción en la multitud. Como en el caso de la mente primitiva, 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 se verá que no sólo son los miembros emocionales de un público renacimiento sujeto al efecto de la "compuesto de miras" que surge de la "y psycholog de la multitud" y son por lo tanto debilitado en el poder de resistencia, sino que son también trajo bajo la influencia de otros dos muy formas potentes de la sugestión mental. Añadido a la poderosa sugestión de autoridad ejercida por el renovador, que se ejerce a su máximo a lo largo de líneas muy similar a la de la hipnotizador profesional, es la sugerencia de la imitación ejerce sobre cada individuo por la fuerza combinada de la balanza de la multitud.

Como Durkheim observó en su psicológica investigaciones, la persona promedio se "intimidó por la masa "de la multitud a su alrededor, o antes de él, y experiencias que peculiar influencia psicológica ejercida por el mero número de personas como en contra de su yo individual. No sólo la persona sugestionable resulta fácil responder a las sugerencias de autoridad del predicador y las exhortaciones de sus ayudantes, sino que también se pone bajo el fuego directo de la sugerencias de imitación de los de todos los lados que son experimentar actividades emocionales y que están manifestar exteriormente. No sólo la voz del pastor instar a avanzar, pero el tintineo de la la campana del barómetro también se oye, y la imitativa tendencia de la manada, lo que provoca una oveja para saltar

porque uno delante de él lo hace (y así sucesivamente hasta que el última oveja ha saltado), pero necesita la fuerza de la ejemplo de un líder para iniciar en marcha la totalidad de rebaño. Esto no es una exageración - los seres humanos, en tiempos de pánico, el miedo, o profunda emoción de ningún tipo, manifestar la tendencia imitativa de las ovejas, y la tendencia de ganado y caballos en "estampida" bajo imitación.

Para el estudiante con experiencia en el experimental trabajo del laboratorio de psicología no es la misma analogía más cercana observada en los respectivos fenómenos del renacimiento y de la sugestión hipnótica. En ambos casos la atención y el interés es atraído por la inusual procedimiento; se induce el elemento de misterio y asombro por las palabras y acciones que hayan de anime: el sentidos están cansados de hablar monótono en un impresionante y el tono de autoridad, y por último las sugerencias son proyectado de una manera sugerente mando familiar a todos los estudiantes de la sugestión hipnótica. La sujetos en ambos casos se preparan para la final sugerencias y órdenes, por previamente dadas menor sugerencias, 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, de pie, "y" Todos los que son dispuestos a ser mejores, stand up ", etc, en el caso del evangelista. Los sujetos impresionables son por lo tanto acostumbrado a la obediencia a la sugerencia por etapas fáciles. Y, por último, la sugerencia de mando: "Vamos a la derecha arriba - hasta - de esta manera - hasta - venga, le digo, venga, venir, C O M E! "Etc, que toma los impresionó justo al lado de sus pies, y los juncos al frente, son, casi exactamente la misma en el experimento hipnótico o sesión de espiritismo, por una parte, y la sensacional avivamiento, por el otro. Toda buena revivalista haría

hacer 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 los su público, despertando sus sentimientos y emociones. Cuentos que muestran la influencia de la madre, casa y el cielo, canciones como "Dile a la madre, yo seré Allí ", y llamamientos personales a la venerada asociaciones de nuestro pasado y primeros años de vida tienden a reducir uno para el estado de la respuesta emocional, y lo hacen más susceptibles a fuertes, repetidas sugerencias a lo largo de la misma línea. Los jóvenes y las mujeres histéricas son especialmente susceptibles a esta forma de emocional sugerencia. Sus sentimientos se agitan, y la voluntad es influenciado por la predicación, las canciones, y la apelaciones personales de los compañeros de trabajo del evangelista.

Los recuerdos sentimentales más sagrados son despertado por el momento y las condiciones de edad de mente se reinduced. "¿Dónde está mi Wandering Boy ¿Esta noche? "Trae lágrimas a más de uno a quien la memoria de la madre es sagrada, y la predicación que la madre está morando en un estado de felicidad más allá de los cielos, de la cual el niño no convertido es quitado a menos que profesa la fe, sirve para mover a muchos a acción por el momento. El elemento del miedo es también invocada en el renacimiento - no tanto como antes, es verdadera, pero todavía en una medida considerable y más sutilmente. El temor a una muerte súbita en un inconverso condición 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 conocido que el empleo de los imágenes simbólicas aumenta inmensamente la emoción de una audiencia. El vocabulario de los avivamientos abunda en ellos - la cruz, la corona, la banda ángel, infierno, el cielo. Ahora vívida imaginación y sentimiento fuerte y creencias son estados mentales favorables a la sugestión como así como a la acción impulsiva. También es cierto que el influencia de una multitud en gran medida en simpatía con la ideas sugeridas es totalmente coercitivo o intimidative sobre el pecador individual. Existe una considerable conversión profeso que resulta en el comienzo de poco más de esta forma de presión social, y que nunca se puede desarrollar más allá de él. Por último, la la inhibición de todas las ideas extrañas se fomenta en asambleas de avivamiento tanto por la oración y el discurso. Hay es, por tanto, la sensibilidad extrema a la sugestión. Cuando a estas condiciones de conciencia negativo en por parte de un público no se ha añadido un conductor de las reuniones que tiene un alto hipnótica potencial, como Wesley o Finney, o que es sólo un personalidad totalmente persuasivo y magnético, tal como Whitefield, puede ser fácilmente una influencia ejercida sobre ciertos individuos de una multitud que a rozar con la anormal o bien hipnótico. Cuando no se llega a este punto todavía hay una gran cantidad de altamente aguda aunque normales sugestionabilidad a tener en cuenta ".

Las personas que muestran signos de ser influenciados luego son "trabajado con" ya sea por el evangelista o su compañeros de trabajo. Se les insta a renunciar a su voluntad, y "Déjalo todo al Señor." Se les dice que "Give a Dios, ahora, ahora mismo, en este mismo momento ", o al "Sólo creer ahora, y serás salvo", o "no va a te entregas a Jesús? ", etc Ellos son exhortados

y oraron con; brazos se colocan alrededor de su hombros, y cada arte de la persuasión emocional sugerencia se utiliza para hacer el pecador "darse por vencido."

Starbuck en su libro La Psicología de la Religión relata una serie de casos de las experiencias de personas convertidas en avivamientos. Una persona escribió como de la siguiente manera:

"Mi voluntad parecía completamente a merced de los demás, particularmente del M_ revivalista. No había absolutamente ningún elemento intelectual. Era puro sentimiento. Hay seguido de un período de éxtasis. Yo estaba decidido a hacer el bien y era elocuente en apelar a los demás. El estado de exaltación moral no continuó. Fue seguido por una recaída completa de la religión ortodoxa ".

Davenport tiene el siguiente a decir en respuesta a la afirmar que los viejos métodos para influir conversos a una avivamiento han fallecido con la teología de crudo el pasado:

"Yo pongo especial énfasis en este asunto aquí, porque, si bien el empleo de miedo irracional en avivamientos ha pasado en gran medida de distancia, el empleo de el método hipnótico no ha fallecido. No tiene más bien fue un recrudescimiento y una conciencia el fortalecimiento de la misma porque el viejo pilar del terror es ido. Y no puede ser demasiado hincapié en vigor que esa fuerza no es una fuerza "espiritual" en cualquier altura y claro sentido en absoluto, sino más bien extraña y psíquica y oscuro. Y el método en sí tiene que ser en gran medida refinado antes de que alguna vez puede ser de cualquier beneficio espiritual lo que sea. Es totalmente primitivo y pertenece a los medios instintivos de los animales y la fascinación. En esta forma calva, el crudo, el felino lo emplea en la pájaro indefenso y el indio curandero de la

Usted necesita tener ningún miedo de la competencia de la persona que dice: "No me pagan para hacer esto y yo no lo haré".

Él voluntad nunca ser un peligroso competidor para su trabajo. Pero ten cuidado con el tipo que se mantiene en su trabajo hasta que esté terminado y realiza un poco más que se espera de él, por él te puede impugnar en el mensaje y pasar a la grand-stand.

votary fantasma-dance. Cuando se utiliza, como lo ha sido a menudo, los niños pequeños que son naturalmente muy sugestionables, no tiene justificación alguna y es mental y moralmente perjudicial en grado sumo. Yo No veo cómo violenta agonía emocional y el uso de sugerencia en sus formas de crudo se puede hacer útil incluso en los casos de los pecadores empedernidos, y ciertamente con grandes clases de la población el empleo de Este medio no es más que la negligencia psicológica. Guardamos con el cuidado inteligente contra la charlatanería en obstetricia fisiológicos. Sería bueno si un severo la formación y la prohibición de cubrirse de lo espiritual obstetra, cuya función es guiar el extremo más delicado proceso del nuevo nacimiento ".

Algunos partidarios de los métodos de la reactivación, pero quien también reconocer el hecho de que la sugestión mental desempeña un papel más importante en los fenómenos de la misma, sostienen que las objeciones similares a las aquí avanzaron No son válidos en contra de los métodos de la recuperación, en la medida sugerencia como mental, como es bien conocido, puede se utilizará para los buenos propósitos, así como la mala - Para la beneficio y elevar a la gente, así como en el dirección opuesta. Esto está admitido, estos buenos personas argumentan que la sugestión mental en el renacimiento es un método legítimo o "arma de ataque a la bastión del diablo. "Pero este argumento se encuentra a defectuoso, evaluados en sus efectos y consecuencias. En primer lugar, parecería que identificar el emocional, neurótica e histérica mentales estados inducidos por métodos de avivamiento con lo espiritual levantamiento y regeneración moral que es el acompañamiento de la verdadera experiencia religiosa. Se busca para colocar la falsificación a la par con la de origen - el mirada torva de los rayos de la luna psíquica con el

vigorizante y animación de rayos del sol espiritual. Lo busca elevar la fase hipnótica a la de la "Espiritual-mente" del hombre. Para aquellos que son familiarizado con las dos clases de fenómenos, hay una diferencia tan amplia como la que existe entre los polos existentes entre ellos.

Como la paja que muestra cómo el viento de la mejor pensamiento religioso moderno está soplando, sometemos el siguiente, a partir del volumen titulado Religión y Milagro, de la pluma del Rev. Dr. George A. Gordon, pastor emérito de la Iglesia del Nuevo Viejo Sur de Boston:

"Para este fin, el revivalismo profesional, con su organizaciones, su personal de los periodistas que hacen el cifras satisfacer las esperanzas de los hombres de bien, el sistema de anuncios, y 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 conexión visible con gracia y no pueden por cualquier ventaja posibilidad de gloria, es absolutamente insuficiente. El mundo espera a 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 del apóstol cristiano a la naciones, sino que espera el profesor que, como Cristo, deberá llevar su doctrina en una gran mente y un gran carácter ".

Aunque indudablemente han sido muchos casos de personas atraídos originalmente por la excitación emocional del renacimiento, y después llevando vidas religiosas dignas de conformidad con el superior naturaleza espiritual, siendo en muchos casos el revival ha ejercido un efecto temporal, pero por una buena sobre las personas que producen a la emoción, y después de el estrés ha pasado ha dado lugar a la creación de un indiferencia e incluso una aversión por la verdadera religión

sentimiento. La reacción es a menudo igual a la original acción. Las consecuencias de la "apostasía" están bien conocido en todas las iglesias, después de un revival de espíritu. En otros no es más que despertaron una susceptibilidad a excitación emocional, que hace que el individuo someterse a etapas repetidas de "conversión" en cada avivamiento, y un "retroceso" posterior después de la influencia de la reunión se retira.

Por otra parte, es un hecho conocido por los psicólogos que las personas que han dado paso a lo emocional emoción y excesos de la reactivación típica son dictada posteriormente mucho más sugestionables y abierto a "ismos", las modas y las falsas religiones que antes. La personas que acuden a la ayuda de la diversas teorías pseudo-aventureros religiosos y los engañadores irán de la edad son generalmente resultado ser las mismas personas que estaban previamente los conversos más ardientes y excitables de el renacimiento. Las filas de los "mesías", "Elijahs" y "Profetas del Alba", que han aparecido en gran números en este país y en Inglaterra durante el pasado cincuenta años han sido reclutados casi exclusivamente de aquellos que han previamente "experimentado" la fervor avivamiento en las iglesias ortodoxas. Es la vieja historia de la formación del sujeto hipnótico. Especialmente dañina es esta forma de emocional intoxicación entre los jóvenes y las mujeres. Se debe que recordar que el período de la adolescencia es una en el que la naturaleza mental del individuo es experimentando grandes cambios. Es un periodo que destaca por desarrollo peculiar de la naturaleza emocional, el sexo la naturaleza, y la naturaleza religiosa. El existente condiciones en este período hacen que la psíquica el libertinaje de la reactivación, sesión de espiritismo o hipnótico exposición especialmente perjudicial. El exceso emocional emoción, junto con el misterio, el temor y el asombro, al

este período de la vida, a menudo resulta en mórbida y condiciones anormales que surgen después de la vida. Como Davenport también dice: "No es tiempo para el choque de el miedo o la agonía de remordimiento. El único resultado de tales celo religioso equivocada es probable que sea un fortalecimiento en muchos casos de esas tendencias, especialmente en las mujeres, a la morbilidad y la histeria, hacia la oscuridad y la duda ".

Hay otros hechos relacionados con el cierre relationexistingbetweenabnormalreligious emoción y el despertar sexual indebida del la naturaleza, que son bien conocidos por todos los estudiantes de la tema, pero que no puede ser que se habla aquí. Como pista, sin embargo, lo que sigue, en Davenport, se servir a su propósito: "... A la edad de la pubertad hay un proceso orgánico en el trabajo que empuja a la actividad en Casi al mismo tiempo lo sexual y lo espiritual. No hay pruebas, sin embargo, de la causalidad de la segunda por la primera. Pero sí parece ser cierto que los dos están estrechamente asociados, en el punto en el proceso físico en el que se ramifican en diferentes direcciones, que en ese período crítico de cualquier radical excitación del uno tiene su influencia sobre el otro ". Un examen cuidadoso de esta importante declaración servirá para explicar muchas cosas que tienen muy perpleja a mucha gente buena en el pasado, en relación con entusiasmo avivamiento en una ciudad, reuniones de campo, etc Esta aparente influencia del diablo, que tan preocupado nuestros antepasados, se ve que es pero la operación de leyes naturales psicológicos y fisiológicos. A entender que es tener el remedio a la mano. "

Pero ¿qué dicen las autoridades de la reactivación de la el futuro - el nuevo renacimiento - la reactivación real? Dejar

Profesor Davenport hable por los críticos - que está bien adaptados para la tarea. Él dice:

"No habrá, creo, mucho menos uso de la reunión de avivamiento como instrumento coercitivo para crasa anulando la voluntad y la razón de la abrumadora el hombre individual. La influencia de la religión pública reuniones serán más indirecta, más discreta. Lo Se reconocerá que hipnotización y forzada decisiones debilitan el alma, y no habrá ningún intento para presionar a la decisión en la gran cuestión en el marco del hechizo de emoción y el contagio y la sugestión. . . . Los conversos pueden ser pocas. Pueden ser muchas. Ellos se medirá, no por la capacidad del predicador para el hipnotismo administrativa, sino más bien por la capacidad de amistad desinteresada de todo cristiano el hombre y la mujer. Pero de esto, creo que podemos estar Confiamos - los días de efervescencia religiosa y desenfreno pasional están muriendo. Los días de inteligente, poco demostrativo y piedad abnegada están amaneciendo. Para hacer justicia, y amar misericordia, para caminar humildemente con Dios - éstas siguen siendo las pruebas cardinales de lo divino en el hombre.

La experiencia religiosa es una evolución. Continuamos desde el rudimentario y lo primitivo a lo racional y lo espiritual. Y, créanlo Paul, el fruto maduro del Espíritu no es lo que surge subliminal, el lapso de inhibición, pero el amor racional, la alegría, la paz, a largo paciencia, benignidad, bondad, fe, mansedumbre -. Autocontrol "

.

La ley de la concentración es una de las principales principios que deben ser comprendidas y aplicadas inteligentemente todos los que quieran experimentar con éxito

Hasta que no han aprendido a
ser tolerante con los que
no siempre están de acuerdo con
usted - hasta usted tener
cultivado la hábito de
diciendo alguna palabra amable de
aquellos que usted hacerno
admirar - hasta que tenga
formado el hábito de mirar
para el bien en vez del
mal que hay en los demás,
no será ni exitosa
ni feliz.

con el principio descrito en este curso como el "La Mente Maestra".

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" la mente de una multitud tan que funcionarán como una sola mente.

Ahora ya está listo para la lección sobre Co-operación, que le llevará más lejos en el métodos de aplicación de las leyes psicológicas sobre que esta filosofía de éxito se basa.

Si dudan o giro

hacia atrás mientras bajo

fuego, usted no es un combatiente -

usted es un "Quitter", y el

Diablo, él mismo, odia la

persona con un caucho

columna vertebral. Huele mal

quema.

LA LEY DE ÉXITO

EN DIECISEIS LECCIONES

La enseñanza, por primera vez en el
Historia del Mundo, el Verdadero Philos-
ophy sobre la que todo el Éxito Personal
se construye.



POR
Napoleón Hill



1928

PUBLICADO POR
EI PRENSA RALSTON UNIVERSIDAD
Meriden, CONN.

Copyright , 1928, POR
Napoleón Hill

Impreso en U.S.A

Lección Trece

COOPERACIÓN



Te he fallado muchas
veces? ¡Qué suerte!
Usted debe saber, por
ahora, algunos de la
cosas que NO debes
hacer.

LA LEY DEL ÉXITO

Lección Trece

COOPERACIÓN

"Usted puede hacerlo si usted cree que puede!"

La cooperación es el principio de todo organizado esfuerzo. Como se señaló en la segunda lección de esta Por supuesto, Andrew Carnegie acumuló una gigantesca fortuna a través de los esfuerzos de cooperación de una pequeña grupo de hombres que suman no más de una veintena.

Usted, también, puede aprender a utilizar este principio.

Hay dos formas de cooperación a los que su atención se dirigirá en esta lección, a saber:

En primer lugar, la cooperación entre grupos de personas que ellos juntos o formar 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 la mente subconsciente, que forma una razonable hipótesis de la capacidad del hombre para contactar, comunicarse con y aprovechar la inteligencia infinita.

Para alguien que no ha considerado seriamente esta tema, theforegoinghypothesismayseem irrazonable, sino seguir la evidencia de su

solidez, y el estudio de los hechos sobre los que la hipótesis se basa, y luego dibuja su propia conclusiones.

Comencemos con una breve revisión de la física construcción del cuerpo:

"Sabemos que todo el cuerpo está atravesado por una red de nervios que sirven como canales de la comunicación entre el yo espiritual que mora en nosotros, que llamamos mente, y las funciones de la externa organismo.

"Este sistema nervioso es dual. Un sistema, conocido como la simpática, es el canal para todos aquellos actividades que no se dirigen conscientemente por nuestro volición, tales como el funcionamiento de los órganos digestivos, la reparación del desgaste diario de los tejidos, y similares.

"El otro sistema, conocido como el Plan voluntario o Sistema cerebro-espinal, es el canal a través del cual recibimos la percepción consciente de la física sentidos y ejercer control sobre los movimientos de la cuerpo. Este sistema tiene su centro en el cerebro, mientras el otro tiene su centro en la masa ganglionar en el parte posterior del estómago conocida como el plexo solar, y a veces se habla de como el cerebro abdominal. La sistema cerebro-espinal es el canal de nuestra volitiva o la acción mental consciente y el simpático sistema es el canal de esa acción mental que inconscientemente soporta las funciones vitales de la cuerpo.

"Así, el sistema cerebro-espinal es el órgano de la mente consciente y el simpático es el de la mente subconsciente.

"Pero la interacción de consciente y sub-mente consciente requiere una interacción similar entre los sistemas correspondientes de los nervios, y uno

conexión visible por el cual esto se proporciona es el nervio "vago". Este nervio sale del región cerebral como una parte del sistema voluntario, ya través de él controlamos los órganos vocales; entonces pasa adelante en el tórax, el envío de las ramas para el corazón y los pulmones, y, finalmente, pasa a través de la diafragma, pierde el recubrimiento exterior que distingue a los nervios del sistema voluntario y se identifica con los de la simpática sistema, por lo que la formación de un puente de conexión entre los dos y haciendo que el hombre físicamente una entidad única.

"Del mismo modo diferentes áreas del cerebro indican su relación con el objetivo y subjetivo actividades de la mente, respectivamente, y, hablando en un de manera general, se puede asignar a la parte frontal de la cerebro a la primera, y la porción posterior a la este último, mientras que la porción intermedia participa de la carácter de ambos.

"La facultad intuitiva tiene su correspondencia en la zona superior del cerebro, situada entre el frontal and the posterior portions, y, fisiológicamente hablando, es que aquí las ideas intuitivas que encontrar la entrada. Estos, al principio, son más o menos sin forma y generalizada en el carácter, sino que son, sin embargo, percibido por la mente consciente; de lo contrario, no hay que ser conscientes de ellos en todo. Entonces el esfuerzo de la Naturaleza es llevar estas ideas a más forma definida y útil, por lo que la mente consciente se establecen mantener en ellos e induce una vibración correspondiente actual en el sistema voluntario de los nervios, y esto a su a su vez, induce una corriente similar en el involuntario sistema, entregando así la idea a lo subjetivo mente. 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 en el plexo solar es ahora revertido y asciende desde el plexo solar a través del sistema simpático en el cerebro posterior, esta corriente de retorno que indica la acción de la mente subjetiva ".

Si tuviéramos que quitar la parte de la superficie del ápice del cerebro que debe encontrar inmediatamente debajo de ella el cinturón brillante de sustancia cerebral llamada el "corpus insensible ". Este es el punto de unión entre el subjetivo y objetivo, y, como los actuales retornos desde el plexo solar a este punto, se restaura en el parte objetiva del cerebro en una forma fresca, lo cual se ha adquirido por la alquimia en silencio de lo subjetivo mente. Así, la concepción que era al principio sólo vagamente reconocido se restaura en la mente objetiva en una forma definida y viable, y luego la mente objetiva, que actúa a través del cerebro frontal - el área de comparación y análisis - procede a trabajar en una idea claramente percibida y para llevar a cabo la potencialidades que están latentes en él. *

El término "mente subjetiva" es el mismo que el término "mente subconsciente", y el término objetivo "mente "es el mismo que el término" mente consciente ".

Por favor, entienda estos términos diferentes.

Mediante el estudio de este sistema dual a través del cual la cuerpo transmite energía, descubrimos los puntos exactos en que los dos sistemas están conectados, y la forma en las que podemos transmitir un pensamiento de la consciente a la mente subconsciente.

Este sistema nervioso dual Cooperativa es la

* Juez T. Hacia, en Las Conferencias de Edimburgo sobre Mental Ciencia.

forma más importante de cooperación conocido por el hombre; para ello 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, tal como se describe en la lección Once.

Cuando usted impresiona cualquier idea en su subconsciente importa, a través del principio de la autosugestión, que hacerlo con la ayuda de este sistema nervioso dual: y cuando tu mente subconsciente funciona un definitivo el plan de cualquier deseo con el que impresionar a ella, el plan de se entrega de nuevo a su mente consciente a través de este mismo sistema nervioso doble.

Este sistema cooperativo de nervios literalmente constituye una línea directa de comunicación entre your ordinary conscious mind and infinite inteligencia.

Sabiendo, por mi propia experiencia anterior como principiante en el estudio de este tema, lo difícil que es aceptar la hipótesis que aquí se describe, lo haré ilustrar la solidez de la hipótesis de una forma sencilla manera que ambos puedan entender y demostrar por usted mismo.

Antes de ir a dormir por la noche impresionar sobre su la mente el deseo de presentarse a la mañana siguiente en un momento dado hora, digamos a 04 a.m., y si su impresión es acompañada de una determinación positiva a surgir en esa hora, tu mente subconsciente registrará el impresión y despertar en ese preciso momento.

Ahora la pregunta cabe preguntarse:

"Si corría impresionar mi mente subconsciente con la **deseo** surgir en un momento determinado y se despertará mí en ese momento, ¿por qué no formar el hábito de impresionando con otras y más importantes deseos? "

Si usted hace esta pregunta, e insistir sobre una respuesta, usted se encontrará muy cerca, si

Usted no puede asustar a un
hombre
quien está en paz con Dios,
su compañero hombres y
sí mismo. No hay lugar
por temor de un hombre así de
corazón. Cuando el miedo se
encuentra un
bienvenido hay es
algo que necesidad
 es
despertar.

no en la vía que conduce a la puerta secreta a conocimiento, como se describe en la Lección Once.

.

Ahora vamos a tomar el tema de la Cooperación entre los hombres que se unen, o agruparse con el propósito de alcanzar un fin dado. En el segundo lección de este curso que se refiere a este tipo de cooperación como el esfuerzo organizado.

Este curso toca alguna fase de la cooperación en prácticamente todas las lecciones. Este resultado era inevitable por la razón de que el objeto del curso es ayudar a los 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 todas las empresas de éxito se realizan bajo alguna forma de cooperación. Lo mismo es cierto en el campo de la industria y las finanzas, así como en el campo profesional.

Los médicos y los abogados tienen sus alianzas para la ayuda mutua y la protección en forma de barra Asociaciones y Colegios de Médicos.

Los banqueros tienen tanto locales como nacionales Asociaciones para la ayuda mutua y el progreso.

Los comerciantes minoristas tienen sus Asociaciones para el mismo propósito.

Los propietarios de automóviles se han agrupado en clubes y asociaciones.

Las impresoras tienen sus asociaciones, el fontaneros tener los propios y los comerciantes de carbón tienen la suya.

La cooperación es el objeto de todos estos Asociaciones.

Los hombres que trabajaban tienen sus sindicatos y los que suministrar el capital de trabajo y supervisar la

esfuerzos de los hombres que trabajaban tienen sus alianzas, bajo varios nombres.

Las naciones tienen sus alianzas de cooperación, a pesar de que no parece que todavía han descubierto el completo significado de "la cooperación." El intento del fallecido presidente Wilson para perfeccionar la Liga de Naciones, seguido por los esfuerzos del difunto presidente Harding para perfeccionar la misma idea bajo 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 los que aplicar más eficazmente el principio de co-esfuerzo operativo sobrevivir más tiempo, y que esta principio se aplica de la forma más baja de vida animal a la forma más elevada de la actividad humana.

Sr. Carnegie, y el Sr. Rockefeller, y el Sr. Ford han enseñado al hombre de negocios el valor de la cooperativa esfuerzo, es decir, que han enseñado a todos los que quisieran observar, el principio por el que se acumulan grandes fortunas.

La cooperación es la base misma de toda un liderazgo exitoso. Más tangible de Henry Ford activo es la fuerza de la agencia bien organizado que tiene establecida. Esta organización no sólo le ofrece con una salida para todos los automóviles que pueden fabricar, pero, de mayor importancia aún, le proporciona el poder financiero suficiente para cumplir cualquier emergencia que pueda surgir, un hecho que él tiene ya se ha demostrado en al menos una ocasión.

Como resultado de su comprensión del valor de el principio cooperativo Ford ha alejado desde la posición habitual de dependencia financiera instituciones y al mismo tiempo siempre a sí mismo

con potencia más comercial de lo que posiblemente pueda utilizar.

El Sistema de la Reserva Federal es otro ejemplo de esfuerzo cooperativo que prácticamente asegura los Estados Unidos contra un pánico dinero.

Los sistemas de cadenas de tiendas constituyen otra forma de cooperación comercial que proporciona una ventaja tanto a través de la compra y la distribución final de la empresa.

El almacén grande 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 la cooperativa esfuerzo en el campo comercial.

En la Lección Quince podrá observar la posibilidades de esfuerzo cooperativo en su forma más elevada y al mismo tiempo podrás ver la parte importante que desempeña en el desarrollo de la energía.

Como ya has aprendido, el poder se organiza **esfuerzo**. Los tres factores más importantes que entran en el proceso de organización de esfuerzo son:

Concentración,
Cooperación y
Coordinación.

Cómo el poder se desarrolla a través COOPERACIÓN

Como ya hemos visto, el poder se organiza esfuerzo o energía. El poder personal es desarrollado por desarrollo, la organización y la coordinación de las facultades de la mente. Esto se puede lograr mediante el dominio y la aplicación de los quince principios importantes sobre la cual este curso está fundada. El procedimiento necesario

a través del cual estos principios pueden ser dominadas es descrito a fondo en la lección XVI.

El desarrollo de la energía personal es más que la primer paso a tomar en el desarrollo de la poder potencial que está disponible a través del medio esfuerzo de los aliados, o de la cooperación, que puede ser llamado el poder del grupo.

Es un hecho bien conocido que todos los hombres que tienen grandes fortunas han sido conocidos como poder "organizadores". Esto quiere decir que ellos poseían la capacidad para motivar a los esfuerzos de cooperación de otros hombres que suministró el talento y la capacidad que ellos, ellos mismos, no poseían.

El objeto principal de este curso es tan desplegar la principios de la organizada y cooperativa o aliado esfuerzo que el estudiante comprender su importancia y hacer que la base de su la filosofía.

Tomemos, como ejemplo, una profesión o negocio que usted elija y que usted podrá observar, por análisis, que que sólo está limitado por la falta de aplicación de organizada y el esfuerzo cooperativo. Como una ilustración, considere la profesión legal.

Si una firma de abogados, pero consiste en un tipo de cuenta que verá obstaculizado en gran medida, a pesar de que puede ser formado por una docena de hombres capaces de este tipo particular. El sistema legal complicado exige una mayor variedad de talento que cualquier hombre podría posiblemente proporcionar.

Es evidente, por tanto, que el mero esfuerzo, organizada no es suficiente para asegurar el éxito excepcional, el organización debe estar compuesto por personas de cada uno de los cuales suministra algo de talento especializado que la otra 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 en virtud de un plan de sonar. Los hombres que tienen tal capacidad no siempre son dotados de la capacidad de tratar un caso en el tribunal; Por lo tanto, los hombres que son competentes en los procedimientos judiciales debe estar disponible. Llevando el análisis un paso Además, se verá que hay muchos diferentes clases de casos que requieren los hombres de diversos tipos de capacidad especializada tanto en la preparación y el ensayo de estos casos. Un abogado que se había preparado a sí mismo como especialista en derecho de sociedades podría ser totalmente no están preparados para manejar un caso en el procedimiento penal.

En la formación de una asociación ley, el hombre que entendido los principios de la organizada y cooperativa **esfuerzo**, que rodearse de talento que fue especializados en cada rama de la ley y el procedimiento legal en el que tenía la intención de practicar. El hombre que no tenía concepción del poder potencial de estos principios probablemente seleccionar sus asociados por el éxito de siempre " o pierdas "método, basando sus selecciones más en personalidad o convivencia de la consideración de el tipo particular de talento legal que cada uno poseía.

El tema del esfuerzo organizado se ha cubierto en las lecciones anteriores de este curso, pero es más criado en relación con esta lección para el propósito de indicar la necesidad de formar alianzas u organizaciones que consisten en individuos que suministrar todo el talento necesario que puede ser necesario para la consecución del objeto en la mente.

En casi todas las empresas comerciales, hay un necesitará por lo menos tres clases de talento, es decir, los compradores, vendedores y los que están familiarizados con

La BUENO valores de auto-
confianza y un nuevo traje
de ropa voluntad ayudar usted
tierra un posición sin
"Pull", pero recuerde que
nada voluntadr así lejos
a ayudar a usted lo sostiene
comovoluntadempujar, entusiasmo
y determinación a hacer
más que eso para los que
se le paga.

las finanzas. Se verá fácilmente que cuando estos tres clases de hombres organizan y coordinan sus esfuerzos al hacer uso, a través de esta forma de co-operación, de poder que ningún individuo de la grupo posee.

Muchos no un negocio, porque todos los hombres de regreso de ello son los vendedores, o los hombres o compradores financieros. Por naturaleza, los vendedores más capaces son optimistas, entusiasta y emocional, mientras que los hombres capaces financieros, asarule, areunemotional, deliberateand conservador. Ambas clases son esenciales para el éxito de una empresa comercial; pero de cualquier clase demostrará demasiado de una carga para cualquier negocio, sin la la modificación de la influencia de la otra clase.

En general, se reconoció que James J. Hill fue el constructor de ferrocarriles más eficientes que Estados Unidos jamás producido; pero es igualmente bien sabido que no era un ingeniero civil, ni un constructor de puentes, ni una maquinista, ni un ingeniero mecánico, ni un químico, aunque estas clases altamente especializados de talento son esenciales en la construcción de ferrocarriles. Sr. Hill entendido los principios de esfuerzo organizado y co-operación; por lo tanto, se rodeó de hombres que poseía toda esta capacidad necesaria que se carecido.

El almacén grande moderno es una espléndida ejemplo de esfuerzo organizado y cooperativo.

Cada departamento de merchandising está bajo la gestión de alguien que entiende la compra y la comercialización de las mercancías transportadas en ese departamento.

Detrás de todos estos jefes de departamento es un Mayor que consiste en especialistas en la compra, venta, financiación y la gestión de las unidades o grupos de personas. Esta forma de esfuerzo organizado plazas traseras de cada departamento, tanto de compra y

de venta poder como ese departamento no podía permitirse si se separa del grupo y tuvo que ser operaban bajo su propia cabeza, en un aparte ubicación.

Los Estados Unidos de América es uno de los más ricos y de las naciones más poderosas del mundo. Sobre análisis, se verá que este enorme poder tiene surgido de los esfuerzos de cooperación de los estados de la Unión.

Fue con el propósito de salvar a este poder que el inmortal Lincoln tomó una decisión para borrar el Mason y Dixon line. El ahorro de la Unión fue de preocupación mucho mayor para él que era la libertad de la esclavos del Sur. De no haber sido así, el presente estado de los Estados Unidos como una potencia entre las naciones del mundo serían muy diferentes de lo que es.

Fue este mismo principio del esfuerzo cooperativo que Woodrow Wilson tenía en mente cuando creó su planear para una Sociedad de Naciones. Previó la necesidad de un plan tal como un medio para prevenir la guerra entre naciones, al igual que Lincoln previó como un medio para la armonización de los esfuerzos del pueblo de los Estados Unidos, preservando con ello la Unión.

Por lo tanto se ve que el principio de organizado, co-operatorio esfuerzo a través de la ayuda de la que el individuo puede desarrollar el poder personal, es el principio mismo que debe ser empleado en desarrollo de la energía del grupo.

Andrew Carnegie dominó fácilmente el acero negocio durante su conexión activa con la industria, por la razón que él se aprovechó de la principio de esfuerzo organizado, cooperativa por rodeándose financiera altamente especializado los hombres, los químicos, los gerentes de ventas, compradores de crudo

materiales, expertos en transporte y otros cuya servicios eran esenciales para esa industria. Organizó este grupo de "cooperadores" en lo que él llama una "La Mente Maestra".

Cualquier gran universidad ofrece un excelente ejemplo de la necesidad de un esfuerzo organizado y cooperativo. La profesorado está formado por hombres y mujeres de gran especializada, aunque muy diferente, la capacidad. Uno departamento está presidida por expertos en la literatura; otro departamento por los matemáticos expertos; otra departmentbyexpertsinchemistry; otra departamento de expertos en filosofía económica; otro departamento por expertos en medicina, y otro, por expertos en derecho, etc La Universidad, en su conjunto, es el equivalente de un grupo de colegios cada uno de los cuales es dirigida por expertos en su propia línea, cuya eficiencia se incrementa en gran medida a través de aliados o cooperativa esfuerzo que está dirigida por una sola cabeza.

Analizar el poder, sin importar dónde o en qué forma, que se puede encontrar, y se encuentra la organización y cooperación como los factores principales posterior de la misma. Lo harás encontrar estos dos principios en evidencia en el bajo forma de vegetación no menos que en la forma más elevada de animales, que es el hombre.

.....

Frente a la costa de Noruega es el más famoso y torbellino irresistible en el mundo. Este gran torbellino de incesante movimiento nunca ha sido conocido a renunciar a cualquier víctima que fue sorprendida en su circular abrazar de agua espumosa.

No menos seguro de destrucción son los desafortunados almas que se encuentran atrapados en la vorágine de la vida hacia la cual todos los que no entienden el principio

de organizada, esfuerzo cooperativo se viaja. Somos vivir en un mundo en el que la ley de la supervivencia de del más fuerte está en todas partes en la evidencia. Los que son "Ajuste" son los que tienen el poder, y el poder es esfuerzo organizado.

Lamentable es la persona que sea a través de ignorancia, o por egoísmo, imagina que puede navegar este mar de la vida en la corteza frágil de la independencia. Tal persona descubra que hay torbellinos más peligroso que cualquier simple remolino de antipática aguas. Todas las leyes de la naturaleza y todos los planes de la naturaleza son basado en armoniosa esfuerzo, cooperativa, como todo que han alcanzado altos lugares en el mundo tienen descubierto.

Dondequiera que la gente se dedican a la antipática combate, no importa cuál sea su naturaleza, o su causa, uno puede observar la proximidad de uno de estos remolinos que le espera a los combatientes.

El éxito en la vida no puede alcanzarse sino a través de esfuerzo pacífico, armonioso y cooperativo. Tampoco puede el éxito se alcanza con una sola mano o de forma independiente. A pesar de que un hombre vive como un ermitaño en el desierto, lejos de todos los signos de la civilización, que es, sin embargo, dependiente de fuerzas externas de sí mismo para un existencia. Cuanto más se convierte en una parte de la civilización la más dependiente de esfuerzo cooperativo que se convierte.

Si un hombre se gana la vida mediante un trabajo día 'o de los intereses de la fortuna que ha amasado, abeja ganará con menos oposición a través de amigos co-operación con otros. Por otra parte, el hombre cuyo filosofía se basa en la cooperación en lugar de competencia no sólo va a adquirir las necesidades y los lujos de la vida con menos esfuerzo, pero disfrutarán de

una recompensa extra en la felicidad, como otros lo harán nunca sentir.

Las fortunas que se adquieren a través de cooperativa esfuerzo infligir ninguna cicatriz en los corazones de sus propietarios, que es más que se puede decir de las fortunas que son adquirido a través del conflicto y los métodos competitivos que rayan en la extorsión.

La acumulación de riqueza material, si la objeto es el de desnudos existencia o de lujo, consume la mayor parte del tiempo que ponemos en esta lucha terrenal. Si no podemos cambiar esta tendencia materialista de la naturaleza humana, podemos, al menos, cambie el método de perseguir mediante la adopción de cooperación como la base de la persecución.

Cooperación ofrece la recompensa de dos veces de proporcionar uno con ambas las necesidades y el lujos de la vida y la tranquilidad de saber que el codicioso nunca se sabe. El avaro y codicioso persona puede amasar una gran fortuna en la riqueza material; no se puede negar este hecho, pero él se habrá vendido su alma por un plato de lentejas en el negocio.

Tengamos en cuenta el hecho de que todo el éxito es basa en el poder, y el poder nace del conocimiento, que ha sido organizado y expresado en términos de ACCIÓN.

El mundo paga, sino un tipo de conocimiento, y ese es el tipo que se expresa en términos de servicio constructivo. Al abordar la graduanda clase de una escuela de negocios una de las más conocidas banqueros de América dijo:

"Usted debe sentirse orgulloso de sus diplomas, porque son la evidencia de que ha sido preparar vosotros mismos para la acción en el gran campo de la negocio.

Sutilezas "sobre el salario" para comenzar con "ha perdido más de una hombre la gran oportunidad de un tiempo de vida. Si la posición buscáis es uno que sabe que puede lanzar su todo corazón a, toma, incluso si usted tiene que trabajar para nada hasta que usted entrega una bueno muestra de su "Bienes". A partir de entonces se quiere recibir pago en proporción al la calidad y cantidad de los el trabajo que se realiza.

"Una de las ventajas de una escuela de negocios formación es que te prepara para la acción! Sin menospreciar a otros métodos de la educación, sino para exaltar el método de la universidad de los negocios modernos, recuerdo que decir que hay algunas universidades en el que la mayoría de los los estudiantes se están preparando para prácticamente todo más, excepto la acción.

"Has venido a esta escuela de negocios con una sola objetivo a la vista, y ese objeto es aprender a hacer servicio y ganarse la vida. La última moda de la ropa ha sido de poco interés para usted, porque usted tiene estado preparándose para el trabajo en el que la ropa de el último estilo jugará ningún papel importante. Hiciste no vienen aquí para aprender cómo servir el té en una tarde fiesta ni para convertirse en maestros a afectar la amistad mientras que interiormente sintiendo envidia por los que llevan más fino batas y conducir automóviles costosos - usted vino aquí para aprender a trabajar! "

En el curso de graduación antes de que este hombre radios eran trece hijos, todos los cuales eran tan pobres que tenían apenas suficiente dinero para pagar su camino. Algunos de ellos estaban pagando a su manera trabajando antes y después del horario escolar.

Eso fue hace veinticinco años. El verano pasado, se reunió con el presidente de la escuela de negocios que éstos chicos asistieron y me dio la historia de cada uno de ellos, desde el momento en que se graduaron hasta que el momento en que hablé con él. Uno de ellos es el presidente de una de las grandes compañías farmacéuticas por mayor, y un hombre rico, uno es un abogado de éxito, dos propios grandes escuelas de negocios de su propia, una es una profesor en el departamento de economía en una de las las universidades más grandes de América, 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 vicepresidente de uno de los grandes sistemas ferroviarios de la país, uno es un Certified Public bien establecida Contador, uno está muerto, y el decimotercero es la compilación de este Curso de Lectura en la ley del éxito.

Once éxitos de una clase de trece niños es no es un mal récord, gracias al espíritu de la acción desarrollado por la universidad que la formación empresarial.

No es la educación que ha tenido que el recuento; es el grado en que usted expresa aquello que aprendido de su educación a través de bien organizado y dirigida inteligentemente la acción.

De ninguna manera voy a menospreciar a la educación superior, pero me gustaría ofrecer esperanza y aliento a aquellos que no han tenido este tipo de educación, siempre y cuando expresar lo que saben, aunque sea muy poco, en acción intensiva, a lo largo de las líneas constructivas.

Uno de los presidentes más grandes que alguna vez ocuparon la Casa Blanca no tenía más que poca educación, pero lo hizo un buen trabajo de expresar lo que el conocimiento que tales adquirida por que baja escolaridad, a través correctamente acción dirigida, que su nombre ha estado inseparablemente tejida en la historia de los Estados Unidos.

Cada ciudad, pueblo y aldea tiene una población de esos personajes conocidos llaman "bueno para nada pozos" y si va a analizar estos desgraciados, que observaremos que una de sus principales características es la dilación.

La falta de acción ha provocado que se deslicen hacia atrás hasta que llegaron a un "bache", donde permanecerán

a menos que, por accidente, se ven obligados a cabo en el carretera de lucha donde la acción inusual se llegar a ser necesario.

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 trabajo tiene sus víctimas en circulación de la dilación que están haciendo el paso de ganso por el polvoriento camino del fracaso porque no han desarrollado el hábito de expresarse en la acción.

Usted puede seleccionar estos desafortunados todo sobre usted si usted va a comenzar a analizar aquellos con los que entrar en contacto cada día. Si va a hablar con ellos observará que han construido una falsa filosofía algo de esta naturaleza:

"Estoy haciendo todo lo que me pagan por hacer, y yo estoy recibiendo por ".

Sí, están "recibiendo por" - pero eso es todo lo que están recibiendo.

Hace algunos años, en momentos en que la mano de obra era escasa y los salarios inusualmente altos, me observaron decenas de poder-hombres físicamente mentir acerca de los parques de Chicago, haciendo nada. Me entró la curiosidad de saber qué clase de coartada que ofrecerían por su conducta, por lo que salieron una tarde, y entrevistó a siete de ellos.

Con la ayuda de una generosa cantidad de cigarros y cigarrillos y un poco de dinero suelto me compré en la confianza de aquellos a quien entrevisté y por lo tanto ganado una visión bastante íntimo de su la filosofía. Todos dieron exactamente la misma razón de estar allí, y sin empleo. Ellos dijeron: "El mundo no me va a dar una oportunidad! "

Los signos de exclamación son míos.

Piense en ello - que el mundo no es "darles un oportunidad".

Por supuesto, el mundo no les daría una oportunidad.

Nunca le da a cualquiera la oportunidad. Un hombre que quiere una oportunidad puede crear a través de la acción, pero si espera para que alguien se lo devolví en bandeja de plata que se reunirá con la decepción.

Me temo que esta excusa de que el mundo no da un hombre la oportunidad es bastante frecuente, y fuertemente sospecho que es una de las causas más comunes de la pobreza y el fracaso.

El séptimo hombre que entrevisté en ese pozo-tarde pasó fue un inusual buen aspecto espécimen, físicamente. Estaba tendido en el suelo dormido, con un periódico en su rostro. Cuando levanté el papel de su cara, él extendió la mano, lo sacó de mis manos, poner de nuevo en su rostro y se fue a la derecha en dormir.

Luego usé un poco de estrategia mediante la eliminación de la papel de la cara y colocándola detrás de mí, donde que no podía conseguirlo. Luego se sentó en el suelo y yo lo entrevistó. Ese tipo era un graduado de dos de las grandes universidades del este, con un maestro de grado de uno, y un doctorado de la otra.

Su historia era patética.

Él había tenido un empleo a otro, pero siempre su empleador o su compañero de trabajo "tenían en él."

Él no había sido capaz de hacerles ver el valor de su la formación universitaria. Ellos no "darle una oportunidad".

Aquí estaba un hombre que podría haber estado a la cabeza de alguna gran empresa, o la figura sobresaliente en una de las profesiones que no se había construido su casa sobre las arenas de la dilación y mantenidos hasta el falso ser-

lief que el mundo le debe pagar por lo que sabía!

Por suerte, la mayoría de los graduados universitarios no se basan en tales fundamentos endebles, porque ninguna universidad en la tierra puede coronar con el éxito el hombre que trata de recoger por lo que sabe en vez de lo que él puede ver con lo que sabe.

El hombre al que he hecho referencia era de uno de las familias más conocidas de Virginia. Trazó su ascendencia hasta el aterrizaje del Mayflower. Él echó hacia atrás los hombros, golpean a sí mismo en la pecho con el puño y dijo: "Sólo pensar en ello, señor! Yo Soy un hijo de una de las primeras familias de Virginia vieja! "

Mis observaciones me llevan a creer que es el hijo de una "primera familia" no siempre es una suerte para ya sea el hijo o la familia. Con demasiada frecuencia, estos hijos de "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 las mujeres que están haciendo el trabajo del mundo, pero tienen poco tiempo, y menos inclinación, para presumir de su ascendencia.

No hace mucho hice un viaje de regreso a suroeste Virginia, donde nací. Era la primera vez que tuve estado allí en más de veinte años. Fue un triste espectáculo para la Comparar los hijos de algunos de los que fueron conocidos como "primeras familias" Hace veinte años, con los hijos de los que eran, pero los hombres de civil que hicieron su negocio para expresarse en la acción de los más carácter intensivo.

La comparación refleja ningún crédito en la "primera familiares "muchachos! Es sin ningún sentimiento de exaltación que yo expresar mi gratitud por no haber sido puesto en el mundo de los padres que pertenecían a la "primera clase de la familia ". Eso, por supuesto, no era una cuestión de

He aquí una buena broma para jugar de su empleador: Llegar a su trabajo un poco más temprano y dejar un poco más tarde de lo que usted debería. Maneje sus herramientas como si pertenecieran a usted. Salir de su manera de decir una especie de palabra de él a sus compañeros de trabajo. Cuando hay un trabajo extra que necesita hacer, ser voluntario para hacerlo. No volver a mostrar sorpresa cuando que "se le ofrece a usted" y le ofrece el jefe de la departamento o una asociación en el negocio, para ello es la mejor parte de la "broma".

elección conmigo, y si hubiera sido tal vez, también, hubiera seleccionado a los padres del tipo "primera familia".

No hace mucho tiempo fui invitado a pronunciar un discurso en Boston, Mass. Después de terminar mi trabajo, un comité de recepción se ofreció a mostrarme el lugares de interés turístico de la ciudad, incluyendo un viaje a Cambridge, donde visitamos la Universidad de Harvard. Una vez allí, me observados muchos hijos de "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 mi años más maduros me ha llevado a la conclusión de que si yo hubiera tenido el privilegio de ir a Harvard me permite han hecho igual de bien sin la ayuda de un Packard.

Me di cuenta de algunos chicos de Harvard que no tenían Packards. Estaban trabajando como camareros en un restaurante donde comí, y por lo que pude ver que faltaban nada de valor, ya que no poseían Packards; ni tampoco parecen estar sufriendo por comparación con los que podían jactarse de la la propiedad de los padres del tipo "primera familia".

Todo lo cual no es una reflexión sobre Harvard Universidad - una de las grandes universidades del mundo - Ni en 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 saber muy poco, pero expresar lo poco que saben en cuanto a constructivo, útil acción.

La psicología de la inacción es uno de los principales razones por las que algunos pueblos y ciudades se están muriendo con el putrefacción seca!

Toma la ciudad de X, por ejemplo. Reconocerá la ciudad por su descripción, si usted está familiarizado con

esta parte del país. Domingo azules suegros han cerrado seguridad de todos los restaurantes en el domingo. Trenes del ferrocarril debe retrasar hasta doce millas por hora al pasar a través de la ciudad. "No pisar el césped" signos son en lugares bien visibles en los parques. Ciudad Desfavorable ordenanzas de uno u otro tipo han llevado la mejor industrias a otras ciudades. Por todas partes se puede ver evidencia de 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 negativo.

El momento en que uno se baja del tren en la estación, Este ambiente negativo se vuelve deprimente evidente y da ganas de tomar el próximo tren a cabo de nuevo. El lugar recuerda a uno de una tumba-jardín y el las personas se parecen fantasmas caminando.

Registran no hay signos de la acción!

Los estados de cuenta de las instituciones bancarias reflejar este estado negativo, inactivo de la mente. Las tiendas reflejar en sus vidrieras y en los rostros de sus vendedores. Entré en una de las tiendas para comprar un par de manguera. Una mujer joven con pelo corto que habría sido una "trampa" si no hubiera sido demasiado perezoso, tiró una caja de la manguera en el mostrador. Cuando cogió la caja, miró la manguera sobre y registrado una mirada de desaprobación en la cara, ella lánguidamente bostezó:

"Son lo mejor que puedes conseguir en este basurero!"

"Dump!" Ella debe haber sido un lector de la mente, para "Dump" era la palabra que estaba en mi mente antes de que ella habló. La tienda me recordó a un vertedero de basura, la ciudad me recordó a la misma. Sentí las cosas conseguir en mi propia sangre. La psicología negativa de la

la gente fue realmente tratando de llegar y reunir conmigo pulg

Maine no es el único estado que está afectado por una ciudad como la que he descrito. Podría nombrar los demás, pero yo podría querer entrar en la política algún día; Por lo tanto, voy a dejar a usted para hacer su propia análisis y comparación de las ciudades que están vivos con acción y los que están muriendo lentamente con la podredumbre seca de la inacción.

Sé de algunas empresas comerciales 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 capaces de América, fue a trabajar para el City National Bank, de La ciudad de Nueva York.

Su sueldo era superior a la media desde el principio, por la sencilla razón de que era capaz y tenía un registro de logro exitoso que lo que un hombre hace valioso.

Fue asignado a una oficina privada que fue equipada con un escritorio de caoba fina y un fácil silla. En la parte superior de la recepción fue un impulso eléctrico botón que llevó al escritorio de una secretaria exterior.

El primer día transcurrió sin ningún trabajo de venir a su escritorio. Los segundo y tercero, y cuarto día fueron por sin ningún trabajo. Nadie entró ni dijo nada a él.

A finales de la semana comenzó a sentirse inquieto. (Los hombres de acción siempre se siente incómodo cuando no hay trabajar en la vista.)

A la semana siguiente el Sr. Vanderlip entró en el del presidente de la oficina y le dijo: "Mira, te están pagando

mi un gran salario y darme nada que hacer y que es rejilla de los nervios! "

El presidente levantó la mirada con una animada brillo en sus agudos ojos.

"Ahora he estado pensando," Mr. Vanderlip continuó, "mientras que se sienta allí sin nada que hacer, de un plan para aumentar el negocio de este banco ".

El presidente le aseguró que tanto el "pensamiento" y "planes" eran valiosos, y le pidieron que continúe con su entrevista.

"He pensado en un plan," Mr. Vanderlip fue en adelante, "que va a dar al banco el beneficio de mi experiencia en el negocio de bonos. Propongo crear un departamento de bonos para este banco y la anunciará como una característica de nuestro negocio ".

"¿Qué! este banco de publicidad? "cuestionó la presidente. "¿Por qué, nunca hemos anunciado ya que comenzó negocio. Hemos conseguido a lo largo de sin ella. "

"Bueno, aquí es donde usted va a comenzar publicidad," dijo el Sr. Vanderlip," y lo primero que usted va a anunciar es este nuevo departamento de bonos que he planeado. "

Sr. Vanderlip ganó! Los hombres de acción suelen ganar - esa es una de sus características distintivas. El Nacional City Bank también ganó, porque esa entrevista fue la a partir de una de las más progresistas y campañas publicitarias rentables jamás llevadas a cabo por cualquier banco, con el resultado de que el National City Bank se convirtió en una de las más poderosas instituciones financieras de América.

Hubo otros resultados, también, que vale la pena nomenclatura. Entre ellos el resultado de que el Sr. Vanderlip creció con el banco, como hombres de acción por lo general crecen en

lo que les ayudan a construir, hasta que finalmente se convirtió en el presidente de esa gran casa bancaria.

En la lección sobre la imaginación ha aprendido a recombinar las viejas ideas en nuevos planes, pero no importa cómo prácticos sus planes pueden ser ellos serán inútiles si que no se expresan en la acción. Para soñar sueños y ver visiones de la persona que te gustaría ser o la posición en la vida que te gustaría obtener son admirables siempre y 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 las visiones de los soñadores y traducirlos en piedra y mármol, y la música, y los buenos libros, y los ferrocarriles y los barcos de vapor. Hay todavía otros que tanto sueño y transformar estos sueños en realidad. Ellos son los tipos soñador-hacedor.

Hay una psicológica, así como económica razón por la que debe formar el hábito de uso intensivo acción. Su cuerpo está formado por miles de millones de células pequeñas que son altamente sensibles y susceptibles a la influencia de su mente. Si tu mente es de la letárgica, inactiva tipo, las células de su cuerpo se vuelven perezosos e inactivos también. Así como el agua estancada de un estanque inactiva se convierte en impuro y malsano, también lo harán las células de un órgano inactivo se enferman.

La pereza no es más que la influencia de una mente inactivo en las células del cuerpo. Si usted duda de esto, la próxima vez que usted se siente perezoso tomar un baño turco y Dejarse bien frotado abajo, con lo que estimulando las células de su cuerpo por medios artificiales, y ver lo rápido que desaparece de su pereza. O, una mejor manera que esto, a su vez su mente hacia alguna juego de los cuales usted es aficionado y nota la rapidez

CADA fracaso voluntario enseña
que una lección que usted necesita
para saber si se mantendrá
sus ojos y oídos abiertos
y estar dispuesto a ser enseñado.
Cada adversidad suele ser un
bendición en disfraz.
Sin reveses y
temporal derrota, usted
que nunca se sabe el tipo
de metal del que está
hecho.

las células de su cuerpo va a responder a su entusiasmo y su sentimiento vago desaparecerá.

Las células del cuerpo responden al estado de ánimo exactamente de la misma manera que la gente de una ciudad responder a la psicología de las masas, que domina la ciudad. Si un grupo de líderes se dedican a medidas suficientes para dar a una ciudad la reputación de ser un "hilo conductor" ciudad esta acción influye en todos los que viven allí. La mismo principio se aplica a la relación entre el la mente y el cuerpo. Una mente activa, dinámica mantiene el células de las cuales las porciones físicos del cuerpo consistir, en un estado constante de actividad.

Las condiciones artificiales en las que más habitantes de nuestras ciudades viven han dado lugar a un examen físico condición conocida como auto-intoxicación, lo que significa auto-intoxicación por el estado inactivo del intestinos. La mayoría de los dolores de cabeza pueden ser curados en una hora de momento con sólo la limpieza de los intestinos inferiores con un enema.

Ocho vasos de agua al día y una razonable cantidad de acción física popularmente conocido como "Ejercicio" tomará el lugar del enema. Pruébalo una semana y entonces usted no tendrá que ser instados a mantener hacia arriba, para que usted se sentirá como una nueva persona, a menos que el naturaleza de su trabajo es tal que tienes un montón de ejercicio físico y beber mucha agua en el curso regular de sus funciones.

En dos páginas de este libro lo suficientemente buenos consejos podría ser grabado para mantener a la persona saludable promedio y listo para la acción durante dieciséis de los veinticuatro horas del día, pero el consejo sería tan simple que la mayoría de la gente no siga.

La cantidad de trabajo que realizo todos los días y aún así mantener una 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 sigo no cuesta nada.

Aquí está, para su uso si usted lo desea:

Primero: me tomo una taza de agua caliente cuando primero sale por la mañana, antes de que tenga el desayuno.

Segundo: Mi desayuno consiste en panecillos hechos de trigo integral y salvado, cereales de desayuno, fruta, soft-huevos pasados por agua, una vez en mucho tiempo, y el café. Para el almuerzo Yo como verduras (la mayoría de cualquier tipo), el pan de trigo integral y un vaso de suero de leche. Cena, un filete bien cocido una o dos veces a la semana, los vegetales, especialmente la lechuga, y el café.

Tercero: ando un promedio de diez millas al día: cinco kilómetros en el país ya cinco millas atrás, utilizando este período para la meditación y el pensamiento. Tal vez el el pensamiento es tan valioso, como un constructor de la salud, ya que el caminar.

Cuarto: Me acuesto sobre una silla inferior recta y plana en la espalda, con la mayor parte de mi peso apoyado en el baja de la espalda, con la cabeza y los brazos relajados completamente, hasta que casi toquen el suelo. Este da la energía nerviosa de mi cuerpo la oportunidad de equilibrar y distribuir adecuadamente en sí, y diez minutos en esta posición se alivia por completo todos los signos de fatiga, no importa lo cansado que puedo ser.

Quinto: Tomo un enema al menos una vez cada diez día, y más a menudo si siento la necesidad de la misma, utilizando agua que es un poco por debajo de la temperatura de la sangre, con un cucharada de sal en ella, el pecho y la rodilla posición.

Sexto: Tomo un baño de ducha de agua caliente, seguido inmediatamente por una ducha de agua fría, todos los días, por lo general en la mañana cuando me levanto primero.

Estas cosas simples que hago por mí mismo. Madre Naturaleza asiste a todo lo demás necesario para mi la salud.

No puedo poner demasiado énfasis en la importancia de mantener los intestinos limpios, ya que es un conocido hecho de que los habitantes de las ciudades de hoy son, literalmente, envenenando a la muerte al negarse a limpiar sus intestinos con agua. Usted no debe esperar hasta que usted padece de estreñimiento tomar un enema. ¿Cuándo se llega a la fase del estreñimiento son prácticamente alivio de enfermos e inmediato 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, usted nunca será molestado con los muchos problemas que trae el estreñimiento.

Durante más de quince años, no semanas sola vez transcurrido sin que tenga un dolor de cabeza. Por lo general administrado una dosis de aspirina y consiguió temporal alivio. Sufría con auto-intoxicación y hice sin saberlo, por la sencilla razón de que no estaba estreñado.

Cuando me enteré de lo que era mi problema hice dos cosas, las cuales yo recomiendo a usted, es decir, que dejar de usar la aspirina y corté mi diario consumo de alimentos cerca de la mitad.

Una palabra acerca de la aspirina - una palabra que los que se aprovechan de su venta no le va a gustar - que no ofrece cura permanente de dolor de cabeza. Todo lo que no podría ser en comparación con un liniero que corta el alambre 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 nervioso que va desde la estómago o de la región intestinal, donde la auto-intoxicación está vertiendo veneno en la sangre, a la

cerebro, donde el efecto de que el veneno es el registro de su llamar en forma de dolor intenso.

Cortar la línea telegráfica sobre el cual una llamada para el cuerpo de bomberos se está enviando no apaga el fuego, ni elimina la causa de amortiguar, con el ayuda de una dosis de la aspirina, la línea de nervio sobre la cual una dolor de cabeza es el registro de una llamada de auxilio.

No se puede ser una persona de acción, si usted permite que dejes ir sin atención física adecuada hasta auto-intoxicación 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 no coméis la brebaje desvitalizado habitual llamado "pan blanco" (Que ha tenido todo el valor verdadero alimento retirado del ella) y el doble de la carne como su sistema puede digerir y disponer adecuadamente de.

No se puede ser una persona de acción si se ejecuta a la píldora botella cada vez que usted tiene, o imagina que tienes, un dolor o un dolor, ni tragar un comprimido de aspirina todos los Tiempo Su intestinos piden a su cerebro para una ducha bolsa de agua y una cucharada de sal para la limpieza propósitos.

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 la folletos de patentes de medicina y empezar a imaginar usted mismo enfermo con los síntomas descritos por el inteligente anuncio escritor que ha llegado a su Pocket Book a través del poder de la sugestión.

No he tocado una droga por más de cinco años, y yo no he estado bien enfermo o enferma durante ese momento, a pesar del hecho de que puedo realizar más trabajo cada día que la mayoría de los hombres de mi profesión. Tengo

entusiasmo, resistencia y la acción, ya que como el tipo de comida simple que contiene el desarrollo de la musculatura elementos que requiero, y cuidar de la eliminatória procesos tan cuidadosamente como me baño mi cuerpo.

Si estos ingresos simples y francas apelan a que por estar basada en el sentido común, los toma y ponerlas a prueba, y si te sirven, así como me están sirviendo, tanto de nosotros hemos aprovechado el coraje que tuve que llamar a enumerarlas como parte de esta lección.

Por lo general, cuando nadie, excepto a las ofertas de médicos sugerencias sobre el cuidado del cuerpo, que es inmediatamente catalogado como un "crank de pelo largo", y tengo que admitir que el análisis es a menudo correcta. En este caso, yo hacer ninguna recomendación más fuerte que esto:

Que intenta un enema la próxima vez que tenga un dolor de cabeza, y si alguna de las otras sugerencias apelan a usted darles un juicio hasta que esté satisfecho de que son o sonido o poco sólida.

Antes de abandonar el tema, tal vez debería explicar que el agua que es apenas mediocre debería ser utilizado para el enema por la razón de que esto provoca los músculos de los intestinos se contraigan, lo que, a su vez, obliga a la materia venenosa fuera de los poros de las membranas mucosas. Esto ejercita los músculos y finalmente, será así desarrollarlas que lo harán su trabajo de la manera natural, sin la ayuda de la enema. Un enema de agua tibia es muy perjudicial para la la razón que relaja los músculos de los intestinos, que, a su vez, provoca que deje de funcionar En total, la producción de lo que se conoce normalmente como el "hábito enema."

Con las debidas disculpas a mis amigos, los médicos

AN ocasional mal-
fortuna es un bueno
cosa. Nos recuerda
que nadie tiene ab-
soluta independencia.

y osteópatas y quiroprácticos y otros problemas de salud constructores, Ahora voy a invitar de nuevo a la parte de la tema de esta lección sobre los cuales no puede haber conflicto de opiniones en cuanto a la solidez de mi consejo.

.....

Hay otro enemigo que tendrás que vencer antes de que pueda convertirse en una persona de acción, y que es el hábito de la preocupación.

Worry, y la envidia y los celos y el odio, y la duda y el miedo son todos los estados de la mente que son fatales a la acción.

Cualquiera de estos estados de la mente interfiera con, y en algunos casos destruir por completo, el digestivo proceso a través del cual el alimento es asimilado y preparado para su distribución a través del cuerpo. Este interferencia es puramente físico, pero el daño que hace No se acaban aquí, ya que estos estados negativos de la mente destruir el factor más esencial en el logro de el éxito; a saber, el deseo de lograr.

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 no deseo ardiente de logro cuando usted está en una estado negativo de la mente, sin importar cuál sea la causa de ese estado de ánimo puede ser.

Para mantenerme en un estado de ánimo positivo que tengo descubierto una muy eficaz "penumbra-cazador." Eso puede 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 no dignidad voy a ponerlo al servicio. La "tristeza-chaser" para que me refiero es una carcajada. Cuando me siento "fuera de tipo "o inclinado a discutir con alguien sobre

algo que no es digno de discusión, sé que necesito mi "tristeza-chaser", y procedo a obtener de distancia, donde voy a molestar a nadie y tener una buena carcajada. Si puedo encontrar nada realmente gracioso de que reírse Simplemente tengo una risa forzada. La efecto es el mismo en ambos casos.

Cinco minutos de este tipo de mental y física ejercicio - ya que es a la vez - estimulará la acción que es libre de las tendencias negativas.

No tome mi palabra para esto - ¡pruébalo!

No hace mucho escuché un disco fonográfico titulado, según recuerdo, El Loco de risa, que debe estar disponible para todos aquellos cuya dignidad les prohíbe para disfrutar de una carcajada por el bien de su salud. Este disco fue todo lo que su nombre implica. Se hizo por un hombre y una mujer, el hombre estaba tratando de jugar un corneta y la mujer se reía de él. Ella se echó a reír con tanta eficacia que finalmente hizo que el hombre reír, y la sugerencia fue tan pronunciada que todo los que lo oyeron lo general se unieron y tuvieron una buena risa, si les daba la gana o no.

"Como un hombre su pensamiento en su corazón, tal es él."

No se puede pensar en el miedo y actuar con valentía. Usted no puedo pensar en el odio y actuar de una manera bondadosa hacia aquellos con quienes te asocias. El dominante pensamientos de su mente - es decir, por la presente, el más fuerte y más profundo y más frecuente de sus pensamientos - influir en la acción física de su cuerpo.

Cada pensamiento puesto en acción por el cerebro alcances e influencias de cada célula en su cuerpo. ¿Cuándo crees que temen tu mente este pensamiento telégrafos abajo a las células que forman los músculos de las piernas y dice a los músculos para entrar en acción, y te llevará

lejos tan rápido como pueden. Un hombre que es carreras miedo lejos porque sus piernas le llevan, y lo llevan porque el miedo el pensamiento en su mente los instruyó para hacerlo, a pesar de que se les dio las instrucciones inconscientemente.

En la primera lección de este curso ha aprendido **pensamiento** viaja de una mente a otra, a través de la principio de la telepatía. En esta lección usted debería ir un paso más allá y saber que sus pensamientos no sólo inscribirse en las mentes de otras personas, a través del principio de la telepatía, pero, lo que es un millón de veces más importante que usted entienda, que se registran en las células de su propio cuerpo y afectar a esas células en una forma que armoniza con la naturaleza de los pensamientos.

Para entender este principio es entender la solidez de la declaración: "Como un hombre piensa en su corazón, así es él".

Acción, en el sentido de que el término se usa en este lección, es de dos formas. Uno de ellos es física y el otro es mental. Puede ser muy activa con su mente mientras que su cuerpo está totalmente inactivo, excepto en cuanto a la acción involuntaria de los órganos vitales. O puede ser muy activa con el cuerpo y la mente.

Al hablar de los hombres de acción, uno o los dos tipos pueden ser referidos a. Uno es el cuidador tipo y el otro es el promotor o el tipo vendedor. Ambos tipos son esenciales en los negocios de módem, industria y las finanzas. Uno es conocido como un "dínamo" mientras que el otro se refiere a menudo como un "equilibrio rueda".

Una vez en un grande mientras se encuentra un hombre que es tanto una dinamo y un volante, pero tan bien

personalidades equilibradas son raros. Más exitosa organizaciones empresariales que asumen gran tamaño se hacen de ambos de estos tipos.

El "volante" que no hace más que recopilar datos y cifras y 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 el pura fuerza de su personalidad activa. Para determinar si un hombre es un hombre de acción es o no es necesario para analizar tanto su mental y sus hábitos físicos.

En la primera parte de esta lección le dije que "el mundo le paga por lo que hace y no por lo que sabía. "Esa declaración podría fácilmente ser mal interpretado. Lo que el mundo realmente le paga es lo que haces o lo que se puede conseguir que los demás hagan.

Un hombre que puede inducir a otros a cooperar y hacer el trabajo en equipo eficaz, o inspirar a otros para que ser más activo, no es menos un hombre de acción que el hombre que se presta el servicio efectivo de una manera más directa manera.

En el campo de la industria y los negocios hay los hombres que tienen la capacidad de modo de inspirar y dirigir el los esfuerzos de otros que todo bajo su dirección lograr más de lo que podían sin esta dirigir influencia. Es un hecho bien conocido que Carnegie dirigió tan hábilmente los esfuerzos de aquellos que constituido su séquito personal que hizo que muchos hombres ricos de los que nunca se habría convertido en ricos sin el genio como director de su cerebro. La Otro tanto puede decirse de casi todos los grandes líderes de la 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 para reprender a sus empleadores debido a su opuesto estaciones en un sentido financiero. Por lo general, es cierto que esos hombres serían infinitamente peor sin estos empleadores de lo que están con ellos.

En la primera lección de th es por supuesto, el valor de aliado esfuerzo se hizo especial hincapié en la razón por la que algunos hombres tienen la visión para planear mientras 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 que se ejecutan.

Era su comprensión de este principio de aliados esfuerzo que habilitar Andrew Carnegie para rodear a sí mismo con un grupo de hombres que se compone de los que podría planificar y aquellos que podían ejecutar. Carnegie mal en su grupo de asistentes algunos de los más vendedores eficientes del mundo, pero si todo su personal estaba hecha de hombres que podían hacer otra cosa que vender nunca podría haber acumulado la fortuna que que hizo. Si todo su personal había sido formado por vendedores sólo él habría tenido acción en abundancia, pero la acción, en el sentido que se utiliza en esta lección, deben guiarse de forma inteligente.

Una de las firmas de abogados más conocidos en Estados Unidos es formado por dos abogados, uno de los cuales nunca aparecen en los tribunales. Él prepara los casos de la firma para el juicio y la otro miembro de la firma va a la corte y los prueba. Ambos son hombres de acción intensa, pero lo expresan en 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, que debe analizar usted mismo y averiguar si usted es

MILES de personas

caminado encima la gran

Calumet Cobre Mina

sin descubrirla. Sólo

un hombre solo se puso a trabajar con

un servicio de recogida y la encontró.

Usted
puede estar de pie en su

"El mío Calumet" en este momento,

sin conocimiento que, en

cualquier posición que usted está

de llenado. Cavar hacia abajo y ver

lo que está bajo la superficie de

su posición.

un "dínamo" o un "volante", y seleccionar un determinado principal objetivo por sí mismo que armoniza con su capacidad nativa. Si estás en el negocio con los demás, debe analizarlos, así como a ti mismo, y el esfuerzo para ver que cada persona toma la parte por la que su temperamento y capacidad nativa mejor le caben.

Afirmar otra manera, las personas pueden ser clasificadas en dos apartados: uno es el promotor y el otro es el responsable de su cuidado. El promotor de tipo hace un poder vendedor y organizador. El tipo cuidador hace un excelente conservador de los activos después de que hayan sido acumulada.

Coloque el tipo de cuidador a cargo de un conjunto de libros y él es feliz, pero lo colocan en el exterior vendiendo y él 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 más intensa acción. Acción del tipo pasivo no satisfará su ambiciones, y si se mantiene en el trabajo que no hace darle la acción de sus demandas de la naturaleza será, será un fracaso. Es muy a menudo resulta que los hombres que malversar fondos a su cargo son del promotor tipo y que no habrían cedido a la tentación sus esfuerzos habrían sido confinados a la obra para la que que están mejor equipados.

Dale a un hombre de la clase de trabajo que armoniza con su naturaleza y lo mejor que hay en él ejercerán en sí. Una de las tragedias destacadas del mundo es la hecho de que la mayoría de la gente nunca se involucran en el trabajo por que están mejor equipados por 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 nativa. Si el dinero por sí solo éxito traído este procedimiento iba a estar bien, pero el éxito en su forma más alta y más noble exige la paz de la mente y el disfrute y la felicidad que viene sólo para el hombre que ha encontrado el trabajo que le gusta mejor.

El objetivo principal de este curso es ayudar a analizar usted mismo y determinar cuál es su nativa mejor se adapte a la capacidad que usted haga. Usted debe hacer esto análisis estudiando cuidadosamente la carta que acompaña a la lección introductoria antes de seleccionar su principal objetivo definido.

Venimos, ahora, a la discusión del principio a través del cual se puede desarrollar la acción. A understandhowtobecomeactive requires comprensión de cómo no se debe postergar.

Estas sugerencias le dará la necesaria instrucciones:

Primero: Formar el hábito de hacer cada día más tareas desagradables primero. Este procedimiento será difícil al principio, pero después de haber formado el hábito se quiere enorgullecerse de pitchero en el más duro y más parte no deseada de su trabajo en primer lugar.

Segundo: Coloque este cartel en frente de usted cuando usted puede verlo en su trabajo diario, y poner una copia en su dormitorio, donde le dará la bienvenida como se jubile y cuando te levantas: "No les digo lo que puede hacer; mostrarles! "

En tercer lugar: 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 debe hacerse. Yo llevará a cabo las tareas más difíciles primero, porque este

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 su solidez y con la creencia de que van a desarrollar acción, en el cuerpo y en la mente, suficiente para permitir que para darse cuenta de que su principal objetivo definido.

La característica sobresaliente de este curso es el simplicidad del estilo en el que está escrito. Todos los grandes verdades fundamentales son simples, en el análisis final, y si uno está haciendo una presentación o escribir una curso de la instrucción, el objetivo debe ser transmitir impresiones y declaraciones de hechos en la más clara y de manera más concisa posible.

Antes de cerrar esta lección, permito que vuelva a lo que se dijo sobre el valor de una carcajada como un estimulante saludable a la acción, y añadir la mención que el canto produce el mismo efecto, y en algunas casos es mucho más preferible a reír.

Billy Sunday es uno de los más dinámicos y activo predicadores en el mundo, sin embargo, se ha dicho que sus sermones perderían gran parte de su eficacia si De no ser por el efecto psicológico de su canción servicios.

Es un hecho bien conocido que el ejército alemán era una victoria del ejército en el principio, y mucho después de la al comienzo de la guerra mundial, y se ha dicho que gran parte de esto se debió al hecho de que el ejército alemán era un ejército de cantar. Luego vino el vestidos de caqui soldados de infantería de América, y ellos, también, eran cantantes. Atrás de su canto era una fe perdurable en el causa por la que luchaban. Pronto los alemanes comenzó a salir cantando, y mientras lo hacían la ola de guerra comenzó a volverse contra ellos.

Si la asistencia de la iglesia tenía nada más que lo recomiendo, salvo el efecto psicológico de la servicio de canto, que sería suficiente, ya que nadie puede unirse en el canto de un himno hermoso sin sentir mejor para él.

Durante muchos años he observado que podría escribir de manera más efectiva después de haber participado en una canción servicio. 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 toda la entusiasmo en su comando.

Durante la guerra me ayudó a idear formas y medios de producción de exceso de velocidad en las plantas industriales que eran dedicada a los suministros de guerra de fabricación. Mediante una prueba real, en una planta que emplea a 3.000 hombres y mujeres, la la producción se incrementó de cuarenta y cinco por ciento en menos treinta días después de haber organizado los trabajadores en grupos de cantores y orquestas y bandas instaladas que jugaron en intervalos de diez minutos estas canciones de agitación como "Over There" y "Dixie", y "habrá un caliente Tiempo en el casco antiguo de esta noche. "Los trabajadores atrapados al ritmo de la música y acelerar su trabajo en consecuencia.

Música correctamente seleccionada estimularía cualquier clase de los trabajadores a una mayor acción, un hecho que no hace parecen ser entendido por todos los que se dirigen los esfuerzos de gran número de personas.

En todos mis viajes he encontrado, pero un negocio empresa cuyos gestores hecho uso de la música como un estimulante para sus trabajadores. Este fue el Departamento Filene Almacén, en Boston, Mass. Durante los meses de verano esta tienda ofrece una orquesta que interpreta a la última la música de baile durante media hora antes de la hora de apertura, en

la mañana. Los vendedores utilizan los pasillos de la
almacenan para el baile y para cuando las puertas se lanzan
abiertos están en un estado activo de la mente y el cuerpo que
los lleva a través de todo el día.

Por cierto, yo nunca he visto más cortés o
vendedores eficientes que las empleadas por la
Tienda Filene. Uno de los jefes de departamento me dijo
que cada persona en su departamento realizó más
servicio y con menos esfuerzo real, como resultado de la
programa de música de la mañana.

Un ejército de cantar es un ejército vencedor, ya sea en la
campo de batalla, en la guerra, o detrás de los contadores en una
tienda por departamentos. Hay un libro titulado Canto
A través de la vida con Dios por George Wharton James,
que recomiendo a todos los que estén interesados en el
psicología de la canción.

Si yo fuera el gerente de una planta industrial en
que el trabajo era pesado y monótono, lo haría
instalar algún tipo de programa musical que haría
proporcionar a todos los trabajadores con la música. En el bajo Broadway,
en la ciudad de Nueva York, un ingenioso griego ha descubierto
arco para entretener a sus clientes y al mismo tiempo
acelerar el trabajo de sus ayudantes por el uso de un
fonógrafo. Cada niño en el lugar mantiene la hora con
la música como él señala a la tela a través de los zapatos, y
parece tener considerable diversión fuera de su trabajo en hacer
de modo. Para acelerar las obras, el propietario no tiene más que
acelerar el fonógrafo.

.

Cualquier forma de esfuerzo de grupo, donde dos o más
peoplee formar una alianza de cooperación con el propósito
de lograr un propósito definido, se hace más
poderoso que el simple esfuerzo individual.

No sé a ciencia cierta,
pero tengo la firme sospecha de que
la persona que realiza
servicio que es mayor en
cantidad y mejor en
calidad que que para
que él es pagado, es
finalmente pagado por más
que él realiza.

Un equipo de fútbol puede ganar consistentemente y forma continua, así el trabajo en equipo coordinado, incluso pesar de que los miembros del equipo pueden ser antipáticos y fuera de armonía en muchos aspectos fuera de su el trabajo real sobre el terreno pelota.

Un grupo de hombres que componen un consejo de administración puede estar en desacuerdo unos con otros, que pueden ser antipático, y de ninguna manera en simpatía con uno otro, y aún así continuar un negocio que parece ser muy exitoso.

Un hombre y su esposa pueden vivir juntos, se acumulan un buen tamaño, o incluso una gran fortuna, trasera y educar a una familia, sin el vínculo de armonía que es esencial para el desarrollo de una mente maestra.

Pero todas estas alianzas podrían ser más potente y eficaz si se basa en un fundamento de perfecta armonía, permitiendo así el desarrollo de una energía suplementaria conocida como la Mente Maestra.

Esfuerzo cooperativo normal produce energía, hay puede haber ninguna duda sobre esto, pero el esfuerzo cooperativo que se basa en la armonía completa del propósito desarrolla superpotencia.

Que cada miembro de cualquier grupo cooperativo establecido su corazón en el logro de la misma definida terminar, en un espíritu de perfecta armonía, y la forma tiene ha sentado las bases para el desarrollo de una mente maestra, proporcionar a todos los miembros del grupo de buen grado subordinar sus intereses personales para la consecución del objetivo para el que el grupo es con el objetivo.

Los Estados Unidos de América se ha convertido en uno de las naciones más poderosas de la tierra, en gran parte debido a el esfuerzo de cooperación altamente organizada entre el estados. Será útil recordar que estos

Estados Unidos nacieron como resultado de uno de los la mayoría de los poderosos Master Minds jamás creado. La 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 "Master Mind", y que el poder era suficiente para que puedan derrotar a todos los soldados que fueron enviados al campo contra ellos. Los hombres que luchó para hacer la Declaración de la Independencia soportar no pelearon por dinero, por sí solo, sino que luchaban por un principio - el principio de la libertad, que es el alto conocido fuerza motivadora.

Un gran líder, ya sea en los negocios, las finanzas, industria o de estadista, es uno que entiende cómo crear un objetivo motivador que será aceptado con entusiasmo por todos los miembros de su grupo de seguidores.

En la política de un "tema candente" es todo!

Por "tema de actualidad" se entiende un objetivo populares hacia el logro de los cuales la mayoría de la los votantes pueden repuntaron. Estos "problemas" por lo general son transmitido en forma de lemas ágil, como "Mantenga fresco con Coolidge", que sugirió a la mente de los votantes de que para mantener Coolidge fue el equivalente de mantener la prosperidad. ¡Funcionó!

Durante la campaña electoral de Lincoln era el grito, "Hazte a un lado de Lincoln y preservar la Unión." Es trabajado.

Jefes de campaña de Woodrow Wilson, durante su segunda campaña, acuñó el lema: "Él nos mantuvo fuera de la guerra ", y funcionó.

El grado de poder creado por la cooperativa

esfuerzo de un grupo de personas se mide, siempre, por la naturaleza del motivo que el grupo está trabajando para alcanzar. Esto puede ser rentable para la mente de todos que organizan esfuerzo de grupo para cualquier finalidad. Encuentra un motivo en torno al cual los hombres pueden ser inducidos a unirse en un altamente emocionalizado espíritu entusiasta de perfecta armonía y que haya encontrado el punto de partida para la creación de una Mente Maestra.

Es un hecho bien conocido que los hombres a trabajar más duro para el logro de un ideal de lo que será la mera ganancia. En la búsqueda de un "motivo" como base para desarrollando esfuerzo de grupo cooperativo será rentable que tener en cuenta este hecho.

En el momento de la redacción de esta lección haya mucha agitación adversa y crítica general dirigida en contra de los ferrocarriles del país. ¿Quién está detrás de esta agitación este autor no lo sabe, pero lo hace saber que el hecho mismo de que existe tal agitación puede y debe ser hecho en la fuerza motivadora en torno a la 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 este modo un poder que eliminaría efectivamente esta crítica adversa.

Los ferrocarriles son la columna vertebral de la nación. Atar todo el servicio del ferrocarril y el pueblo de las ciudades más grandes se morirían de hambre antes de la comida podría alcanzarlos. En este hecho se puede encontrar un motivo en torno al cual una gran mayoría de la opinión pública puede ser causada a reunirse en apoyo de un plan de autoprotección que la los funcionarios del ferrocarril podrían desear llevar a cabo.

La potencia representada por todo el ferrocarril empleados y la mayoría del público que patrocina los ferrocarriles es suficiente para proteger a los ferrocarriles

contra todo tipo de legislación adversa y otra
los intentos de depreciar sus propiedades, pero el poder
sólo es posible hasta que se organiza y se coloca
sin duda parte de atrás de un motivo específico.

.....

El hombre es un animal raro. Dale una suficiente
motivo y el hombre de mas capacidad media vitalizado,
en circunstancias normales, se desarrollará pronto
superpotencia.

Lo que el hombre puede y va a llevar a cabo para complacer a la
mujer de su elección (siempre que la mujer sabe cómo
para estimularlo a la acción) bas siempre ha sido una fuente de
asombro a los estudiantes 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
impulsar a los hombres a la acción son el dinero, el sexo y la auto-
preservación. Los líderes que están buscando un motivador
forzar la salida de los que para asegurar la acción de un siguiente
puede encontrarlo en uno o más de estos tres
clasificaciones.

Como usted ha observado, esta lección es muy estrecha
relacionado con la lección introductoria y la Lección Dos
que cubren la Ley de la Mente Maestra. Es
posible que los grupos funcionen de forma cooperativa, sin
creando de este modo una mente principal, como, por ejemplo,
donde la gente coopera más que por necesidad,
sin el espíritu de la armonía como la base de su
esfuerzos. Este tipo de cooperación puede producir

un poder considerable, pero nada que se compare con la que es posible cuando cada persona en una alianza subordina sus propios intereses individuales y coordina sus esfuerzos con los de todos los demás miembros de la alianza, en perfecta armonía.

La medida en que la gente puede ser inducida a cooperar, en armonía, depende de la motivación fuerza que los impulsa a la acción. Perfecta armonía como es esencial para la creación de una Mente Maestra puede ser obtenerse sólo cuando la fuerza motivadora de un grupo es suficiente para hacer que cada miembro del grupo de totalmente de olvidar sus propios intereses personales y trabajar por el bien del grupo, o por el bien de consecución de algunos idealistas, caritativa o filantrópica objetivo.

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 seguidores que se lanzan al realización de sus planes en un espíritu de altruismo y perfecta armonía.

Los hombres no se unirán al apoyo de un líder en un espíritu de armonía a menos que el motivo que impulsa para que lo hagan es una 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 por lo que caía en sus planes de que toda su seguidores se asignan partes que armonizan con esta ley.

El líder que consigue todo lo que hay es que se tenía de sus seguidores lo hace porque ha puesto en marcha en el la mente de cada una lo suficientemente fuerte motivo para obtener cada a subordinar sus propios intereses y trabajar en un perfecto

SU posición nada
más de su oportunidad
para mostrar qué tipo de capacidad
usted tiene. Va a salir
de exactamente lo que usted pone
en él - ni más ni
menos. Una posición de "grande" no es
más que
la suma total de numerosos
posiciones "poco" bien llenas.

espíritu de armonía con todos los demás miembros del grupo.

Independientemente de lo que eres, o lo que su definitivo principal objetivo puede ser, si va a alcanzar el objetivo de su principal objetivo a través de los esfuerzos de cooperación de otros le deben establecer en las mentes de aquellos cuyo cooperación que busca un motivo lo suficientemente fuerte como para asegurar su,, la cooperación desinteresada indivisa completa, para que usted luego será la colocación posterior de los planes de la potencia de la Ley de la Mente Maestra.

.

Ahora está listo para asumir Lección Catorce, que le enseñará cómo hacer que el capital de trabajo fuera de todos los errores, los errores y los fracasos los que tiene experimentado, y también la manera de sacar provecho de los errores y fracasos de otros.

El presidente de uno de los grandes sistemas ferroviarios de los Estados Unidos dijo que, después de leer la siguiente lección, que "esta lección lleva una sugerencia que, si se escuchado y comprendido, permitirá a cualquier persona a convertirse en un maestro en su vida de trabajo elegido".

Por razones que serán llano después de tener leer la siguiente lección, es lección favorita del autor de este curso.

SU EJERCITO PERMANENTE

Una Visita Abierta por la lección con el autor



(Estos quince soldados están etiquetados: Jefe Definido, Apunta, confianza en sí mismo, hábito de ahorrar, Imaginación, Iniciativa y liderazgo, entusiasmo, Autocontrol, Haciendo más que pagado, personalidad agradable, Pensamiento Preciso, Concentración, Cooperación, Si no, la tolerancia, la Regla de Oro)

La potencia proviene de un esfuerzo organizado. Usted ve en el por encima de la imagen de las fuerzas que intervienen en todo esfuerzo organizado. Dominar estos quince fuerzas y usted puede tener lo que quieras en la vida. Otros será incapaz de derrotar a tus planes. Hacer estos fifteenforcesyouro wn andyouwillbean pensador precisa.

En la imagen en la parte superior de esta página se ve la ejército más poderoso de la tierra! Observe el énfasis en la palabra poderosa.

Este ejército está de pie en posición de firmes, dispuestos a hacer lo licitación de cualquier persona que estará al mando de ella. Es Tu ejército si va a hacerse cargo de ella.

Este ejército le dará el poder suficiente para

masacrar a toda la oposición con la que te encuentras. Estudio la imagen cuidadosamente, luego hacer un inventario de ti mismo y averiguar cómo muchos de estos soldados que necesita.

.....

Si usted es una persona normal que a largo para el material éxito.

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 estos quince cualidades, pueda relacionarse con el oficial al mando de un regimiento de soldados. Desarrollar estas cualidades en su propia mente y usted tienen poder.

El más importante de los quince de mando oficiales de este ejército es propósito definido.

Sin la ayuda de un propósito definido el resto del ejército sería inútil para usted. Encontrar a cabo, lo antes posible en la vida, cuál es su principal propósito en la vida será. Hasta que lo haga esto, son nada más que un vagabundo, sujeto al control de todos los vagabundos viento de la circunstancia que sopla en su dirección.

Millones de personas pasan por la vida sin saber qué es lo que quieren.

Todos tienen 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 DE LA PERSONA

¿Quién sabe qué es lo que quiere Y
Se decide adquirirlo!

Colón tenía un propósito definido y ser-

llegó una realidad. Principal propósito definido de Lincoln era liberar a los esclavos negros del sur y se volvió ese fin en realidad. Propósito principal de Roosevelt, durante su primer mandato, fue la construcción de la Canal de Panamá. Él vivió para ver este fin se dio cuenta. Propósito definido de Henry Ford era construir la mejor automóvil caro popular del mundo. Ese propósito, respaldado persistentemente, le ha convertido en el más poderoso hombre en la tierra. Propósito definido de Burbank era mejorar la vida de las plantas. Ya que el propósito ha hecho posible la elevación de suficiente comida en diez cuadrados kilómetros de tierra para alimentar a todo el mundo.

.....

Hace veinte años, Edwin C. Barnes formó una Propósito definido en su mente. Ese propósito era para convertirse en el socio de negocios de Thomas A. Edison. En el momento se eligió su propósito Sr. Barnes no tuvo cualificación de derecho a una asociación con el inventor más grande del mundo. A pesar de esta desventaja que se convirtió en el socio del gran Edison. Hace cinco años que se retiró de los negocios activos, con más dinero que que necesita o puede utilizar, la riqueza que acumuló en asociación con Edison.

NADA ES IMPOSIBLE PARA EL HOMBRE

Un propósito definido!

Oportunidad, el capital, la cooperación de los otros hombres y todos los otros elementos esenciales para el éxito gravitan en torno a la hombre que sabe lo que quiere!

Vitalizar su mente con un propósito definido e inmediatamente su mente se convierte en un imán que atrae a todo lo que armoniza con ese propósito.

James J. Hill, el gran constructor de ferrocarriles, fue un mal pagado telegrafista. Por otra parte, no tenía llegado a la edad de cuarenta años y todavía estaba latiendo en la tecla de telégrafo sin apariencias externas de éxito.

Entonces algo de importancia sucedió! De importancia a la colina y al pueblo de los Estados Unidos. Formó el propósito definido de la construcción de un ferrocarril a través del gran desierto de los residuos de la West. Sin reputación, sin capital, sin aliento de los demás James J. Hill consiguió la capital y construyó el más grande de todos los ferrocarriles sistemas de los Estados Unidos.

Woolworth era un empleado mal pagado en un general tienda. En el ojo de su mente vio una cadena de novedad tiendas especializadas en la venta de cinco y diez centavos. Que cadena de tiendas se convirtió en su propósito definido. Él hizo ese propósito se haga realidad, y con ella más millones de los que podía utilizar.

Ciro H. K. Curtis seleccionado, como su DEFINITIVA PROPÓSITO, la publicación del mundo más grande revista. Comenzando con nada más que el nombre "Saturday Evening Post", y la oposición de la familia y asesores que dijo que "no se podía hacer," él transformado ese fin en realidad.

Martin W. Littleton es el mejor pagado abogado en el mundo. Se dice que él no aceptará ninguna retenedor menos de \$ 50,000.00. Cuando tenía doce años de edad que nunca había estado en el interior de un auge de la escuela. Él fue a escuchar a un abogado defender a un asesino. Ese discurso por lo que le impresionó que él se aferró a su padre la mano y le dije: "Algún día voy a ser el mejor

abogado en los Estados Unidos y hacer discursos como que el hombre ".

"Casualidad bien para una juventud montaña ignorante convertirse en un gran abogado ", alguien podría decir, pero recuerde que NADA ES IMPOSIBLE LA
Hombre que sabe lo que quiere y
Se decide para conseguirlo.

.....

Estudio de cada uno de los quince soldados mostrados en el mando del ejército de la imagen al principio de este ensayo.

Recuerde que, como nos fijamos en la imagen, que nadie de estos soldados por sí solo es lo suficientemente potente como para asegurar éxito. Retire uno solo de ellos y la totalidad ejército se vería debilitada.

El hombre poderoso es el hombre que ha desarrollado, en su propia mente, los enteros quince cualidades representado por los quince comandantes mostrados en la imagen. Antes de que pueda tener un poder que debe tener un propósito definido, sino que debe tener confianza en sí
Confianza con la que realizar copias de seguridad con ese fin; debe tener iniciativa y liderazgo con
que el ejercicio de su confianza en sí mismo, sino que debe tener IMAGINACIÓN para crear su propósito definido y en la construcción de los planes con los que transformar esa propósito en la realidad y poner sus planes en acción. Debe mezclar ENTUSIASMO con su acción o será insípida y sin "patada". Usted debe ejercer AUTOCONTROL. Debe formar el hábito de hacer MÁS DE ABONADO POR. Deben cultivar un Personalidad agradable. Debe adquirir el

Hábito del ahorro. Usted debe convertirse en un PENSADOR EXACTOS, recordando, a medida que desarrolla esta calidad, que el pensamiento precisa se basa en Hechos y no en testimonios de oídas o de mera information. You must form the habit of CONCENTRATION by giving your undivided atención, sino una tarea a la vez. Usted debe adquirir el hábito de la cooperación y la práctica en todo sus planes. Usted debe aprovecharse de FALLA, su propio y la de los demás. Deben cultivar el hábito de TOLERANCIA. Por último, pero de ninguna manera menos importante, usted debe hacer la regla de oro del fundamento de todo lo que hacen que afecta a otras personas.

Guarde esta imagen donde se puede ver cada día y, uno por uno, llaman a estos soldados quince fuera de la línea y estudiarlos. Asegúrese de que la contrapartida de cada uno se desarrolla en su propia mente.

.....

Todos los ejércitos eficientes son bien disciplinados!

El ejército, que se está construyendo en su propia mente debe, asimismo, ser disciplinado. Debe obedecer a su comando a cada paso,

Cuando se llama a salir de la línea de la decimotercera soldado, "fracaso", recuerde que nada va a salir como ahora hacia el desarrollo de la disciplina como el fracaso voluntad y derrota temporal. Mientras que usted está comparando a sí mismo con este soldado determinar si usted tiene o no sido aprovechando sus propios fracasos y temporal derrota.

FALLO llega a todos en un momento u otro. Asegúrese de que, cuando se trata de su camino, que lo harás aprender algo de valor a partir de su visita. Asegúrese de que,

También, que no iba a visitar si no había espacio por ello en su maquillaje.

Para avanzar en este mundo hay que confiar únicamente de las fuerzas dentro de tu propia mente para su comenzar. Después de este inicio se ha hecho usted puede recurrir a otros para la ayuda, pero el primer paso se deben tomar sin la ayuda exterior.

Después de haber hecho este "principio", le sorprenderá usted observar cómo muchas personas dispuestas se quiere encuentro que ser voluntario para ayudarlo.

.....

El éxito se compone de muchos hechos y factores, principalmente de las quince cualidades representadas por estos quince soldados. Para disfrutar de un bien equilibrado y redondo a cabo el éxito uno debe apropiarse tanto o tan poco de cada una de estas quince cualidades como puede faltar en la habilidad heredada propia.

Cuando viniste a este mundo que fueron dotados con ciertos rasgos innatos, el resultado de millones de año de cambios evolutivos, a través de miles de generaciones de antepasados.

A estos rasgos innatos que adquirió muchos otras cualidades, de acuerdo con la naturaleza de su medio ambiente y la enseñanza que recibió durante su primera infancia. Usted es la suma total de esa que nació en usted y lo que usted ha escogido a partir de sus experiencias, lo que has pensado y lo que le han enseñado, desde su nacimiento.

A través de la ley de la probabilidad de uno en un millón la gente va a recibir, a través de la herencia innata y desde conocimientos adquiridos después del nacimiento, todos los quince cualidades nombradas en la imagen de arriba.

Todos los que no tienen la suerte de tener por lo tanto adquirieron los elementos esenciales para el éxito deben desarrollar ellos dentro de sí mismos.

El primer paso en este proceso de "desarrollo" es se dan cuenta de qué cualidades no están presentes en su forma natural equipos adquiridos. El segundo paso es la fuerza DESEO plantado para desarrollarte donde estés ahora deficiente.

Oración a veces funciona, mientras que en otras ocasiones no funciona.

Siempre funciona cuando está respaldada con rotundo FE. 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 un vacío colección de palabras.

Un propósito definido puede transformarse en realidad cuando uno cree que se puede hacer. Tal vez la misma ley que convierte la oración basada sobre la fe en la realidad se transforma, también, un DEFINITIVA PROPÓSITO que se funda en la creencia en la realidad.

Se puede hacer ningún daño si usted hace su DEFINITIVA Propósito en la vida el objeto de su oración diaria. Y, mientras ora recordar que la oración basada en la fe siempre funciona.

Desarrollar en su propia mente todos los quince cualidades, de un propósito definido en la REGLA DE ORO, y encontrará la aplicación de La fe no es difícil.

Haga un inventario de ti mismo. Descubra cómo muchos de las quince cualidades que ahora poseemos. Añádase a esto inventario de las cualidades que faltan hasta que se tenga, en su

mente, todo el cuarto. A continuación, estará listo para medir su éxito en cualquier término que usted desea.

Las cualidades representadas por los soldados quince muestran en esta imagen son el ladrillo y el mortero y el material de construcción con el que debe construir su Temple of Success. Dominar estos quince cualidades y usted puede tocar una sinfonía perfecta de éxito en cualquier empresa, al igual que uno que ha dominado el fundamentos de la música pueden reproducir cualquier pieza a la vista.

Haga estos quince cualidades de su propia y usted será una persona educada, ya que tendrá el poder para hacer lo que quieras en la vida sin la violación de los derechos de los demás.

"Todos los mundos son del hombre, para conquistar y gobernar

Esta es la gloria de su vida.

Pero esta su ley de hierro: primero es necesario que la escuela

Mismo. Aquí está ginebras y termina toda lucha ".

LA LEY DE ÉXITO

EN DIECISEIS LECCIONES

La enseñanza, por primera vez en el
Historia del Mundo, el Verdadero Philos-
ophy sobre la que todo el Éxito Personal
se construye.



POR
Napoleón Hill



1928

PUBLICADO POR
EI PRENSA RALSTON UNIVERSIDAD
Meriden, CONN.

Copyright , 1928, POR
Napoleón Hill

Impreso en U.S.A

Lección Catorce

FALLO



Ayer no es más que un sueño,
Mañana es sólo un
visión.

Pero hoy bien vivido
marcas

Cada día de ayer un sueño
de la felicidad,
Y cada mañana una
visión de esperanza.

Mira bien, por lo tanto, a
el día de hoy.

- Desde el sánscrito.

LA LEY DEL ÉXITO

Lección Catorce

FALLO

"Usted puede hacerlo si usted cree que puede!"

En circunstancias normales, el término "fracaso" es un término negativo. En esta lección, la palabra se le dará un nuevo significado, ya que la palabra ha sido un mucho mal uso de uno, y, por esa razón, se ha llevado dolor innecesario y penurias a millones de personas.

En el principio, vamos a distinguir entre "fracaso" y "derrota temporal." Vamos a ver si eso que es tan a menudo considerado como el "fracaso" no es, en la realidad, pero "Derrota temporal." Por otra parte, vamos a ver si este derrota temporal no suele ser una bendición disfrazada, por la razón que nos lleva de un tirón y vuelve a dirigir nuestras energías a lo largo de diferentes y más líneas deseables.

En la Lección Nueve de este curso, nos enteramos de que fortaleza surge de la resistencia, y vamos a aprender, en esta lección, que el carácter del sonido es por lo general el obra de reveses y contratiempos, y temporal derrota, que la parte desinformada de que el mundo llama "Fracaso".

Ni las cantidades derrota ni adversidad temporales al fracaso en la mente de la persona que se ve en ella como profesor que enseñará una lección necesaria. Como De hecho, hay una gran y duradera lección de cada revés, y en cada derrota, y, por lo general, se trata de una lección que podía aprender de ninguna otra manera que a través de la derrota.

Derrota a menudo habla con nosotros en un "lenguaje mudo" que no entendemos. Si esto no fuera cierto, lo haríamos no cometer los mismos errores una y otra vez sin beneficiarse de las lecciones que les enseñase nos. Si no fuera cierto, tendríamos observamos más de cerca los errores que otras personas hacen y ganancias por ellos.

El objeto principal de esta lección es ayudar al estudiante a entender y beneficiarse de este "lenguaje mudo" en el que la derrota nos habla.

Tal vez mejor puedo ayudar a interpretar la significado de la derrota por que le hará volver sobre algunos de mis experiencias propias que abarcan un período de aproximadamente Treinta años. Dentro de este período, he llegado a la girando puntos, que "el fracaso", la llamada desinformado siete veces diferentes. En cada una de estas siete girando-puntos que pensé que había cometido un lamentable fracaso; choza ahora saber que lo que parecía ser un fracaso no era nada más de una mano invisible la amabilidad, que me detuvo en mi curso elegido y con gran sabiduría me obligaron a redirigir mis esfuerzos a lo largo de más ventajoso vías.

Llegué a esta decisión, sin embargo, sólo después de que había tenido una visión retrospectiva de mis experiencias y los había analizado a la luz de muchos años de sobriedad y el pensamiento meditativo.

PRIMER punto de inflexión

Después de terminar un curso en una escuela de negocios, me asegurado una posición como taquígrafo y tenedor de libros que sostuve durante los siguientes cinco años. Como resultado de haber practicado el hábito de realizar más trabajo y mejor trabajo de aquellos para los que se pagó, como descrito en la Lección Nueve de este curso, avancé rápidamente hasta que yo estaba asumiendo responsabilidades y recibir un salario fuera de proporción a mi edad. Yo ahorrado mi dinero, y mi cuenta bancaria ascendió a varios miles de dólares. Mi reputación se extendió rápidamente y me encontré con los oferentes competitivos para mis servicios.

Para responder a estas ofertas de los competidores de mi empleador me avanzó a la posición del general Administrador de las minas de donde yo estaba empleado. Yo estaba obtener rápidamente en la cima del mundo, y yo lo sabía!

¡Ah! pero esa fue la parte triste de mi suerte - supe él!

Entonces la mano bondadosa del Destino extendió la mano y me dio un suave empujón. Mi empleador pierde su fortuna y perdí mi posición. Esta fue mi primera derrota real; y, a pesar de que se produjo como resultado de causas más allá de mi control, que debería haber aprendido una lección de ella, lo cual, por supuesto, lo hice, pero no fue hasta muchos años más tarde.

SEGUNDO punto de inflexión

Mi posición siguiente fue el de Gerente de Ventas para una gran preocupación de fabricación de madera en el Sur. Yo no sabía nada de la madera, y muy poco acerca de las ventas

gestión; pero había aprendido que era beneficioso a prestar más servicios de aquellos para los que se pagó; y yo también había aprendido que había pagado a tomar la iniciativa y averiguar lo que se debe hacer sin que alguien diciéndome que hacerlo. Una buena cuenta bancaria de tamaño, además de un registro de avance constante en mi posición anterior, me dio toda la confianza en sí mismo que necesitaba, con un poco de sobra, tal vez.

Mi avance fue rápido, mi sueldo que tiene ha incrementado dos veces durante el primer año. Así lo hice bien en la gestión de ventas que mi empleador me tomó en asociación con él. Empezamos a hacer dinero y empecé a verme a mí mismo en la cima del mundo otra vez!

Para destacar "en la cima del mundo" le da a uno una sensación maravillosa, pero es un lugar muy peligroso estar de pie, a menos que uno se encuentra con mucha firmeza, ya que el caída es tan largo y difícil si uno debe tropezar.

Yo estaba teniendo éxito a pasos agigantados!

Hasta ese momento nunca se me había ocurrido que éxito podría medirse en términos que no sean dinero y la autoridad. Tal vez esto se debía al hecho de que yo tenía más dinero que lo que necesitaba y más autoridad de lo que podía manejar con seguridad a esa edad.

No sólo estaba "teniendo éxito", desde mi punto de vista. de éxito, pero yo sabía que estaba ocupado en una y único negocio adecuado a mi temperamento. Nada podría haber inducido que cambie a otra línea de esforzarse. Eso es - nada excepto lo que sucedido, lo que me obligó a cambiar.

La mano invisible del destino me permitió pavoneo todo bajo la influencia de mi propia vanidad hasta que había comenzado a sentir mi importancia. A la luz de mis más sobrios años, ahora se preguntan si lo Invisible

Mano no intencionalmente nos permite humana tonta
seres a desfilan delante de nuestro propios menores de
vanidad hasta que lleguemos a ver como vulgarmente somos
actuar y ser avergonzados de nosotros mismos. En cualquier caso,
Me parecía tener pista libre por delante de mí, no había
un montón de carbón en el bunker, no había agua en el
tanque, mi mano estaba en el acelerador - abrí de par en par
y aceleró a un ritmo rápido.

¡Ay! El destino me esperaba a la vuelta de la esquina,
con un club de relleno que no se rellena de algodón.
Por supuesto, yo no vi el accidente inminente hasta que
llegó. La mía era una historia triste, pero no muy diferente a la que
muchos otro podría decir si él estaría franco con
sí mismo.

Como un golpe de un rayo en un cielo claro, el
Pánico de 1907 se abatió sobre mí, y, durante la noche,
me rendido un servicio permanente al destruir mi
negocios y me aliviando de cada dólar que
poseído.

Esta fue mi primera derrota seria! Me confundí,
entonces, para el fracaso, pero no fue así, y antes de que complete
esta lección te diré por qué no era.

TERCER punto de inflexión

Se requiere el pánico de 1907, y la derrota que
me trajo, para desviar y redirigir mis esfuerzos de la
la madera de construcción de negocios para el estudio del derecho. Nada en la
tierra,
excepto la derrota, podría haber dado lugar a este resultado;
por lo tanto, el tercer punto de inflexión de mi vida fue anunciada
en las alas de lo que mucha gente llama
"Fracaso", que me recuerda a afirmar una vez más que todos los
derrota enseña una lección necesaria para aquellos que están listos
y dispuesto a ser enseñado.

ONE de la mayor

los líderes de todos los tiempos

declarado el secreto de su

liderazgo en seis palabras,

de la siguiente manera: "La bondad
es

más potente que

compulsión ".

Cuando entré en la facultad de derecho, fue con la firme creencia de que iba a emerger doblemente preparado para coger con el extremo del arco iris y reclamar mi olla de oro, porque yo todavía no tenía otra concepción de éxito excepto el de dinero y poder.

Asistí a la escuela de leyes en la noche y trabajé como un vendedor de automóviles durante el día. Mis ventas experiencia en el negocio de la madera se convirtió a la buena ventaja. Prosperé rápidamente, haciendo tan bien (aún con el hábito de realizar más servicios y mejor servicio que aquel para el que me pagaban) que la opportunity came to enter the automobile negocio de fabricación. Vi la necesidad de formación la mecánica del automóvil, por lo tanto yo abrimos una departamento de educación en la planta de fabricación y comenzó a entrenar a los maquinistas ordinarios en el automóvil el montaje y los trabajos de reparación. La escuela prosperó, pagarme más de mil dólares al mes en la red ganancias.

Otra vez yo estaba empezando a cerca del final de la arco iris. Una vez más, supe que había encontrado por fin mi nicho en el trabajo del mundo; que nada me podía desviarse de mi curso o desviar mi atención de los automóviles negocio.

Mi banquero sabía que yo estaba prosperando, por lo tanto, él me prestó dinero para expandirse. Un peculiar rasgo de banqueros - un rasgo que puede ser más o menos desarrollado en el resto de nosotros también - es que ellos nos preste dinero sin ninguna vacilación cuando son próspero!

Mi banquero me prestó el dinero hasta que estuve irremediablemente en deuda con él, entonces él se hizo cargo de mi negocio con tanta calma como si hubiera pertenecido a él, lo que hizo!

Desde la estación de un hombre de negocios que disfrutaba

un ingreso de más de mil dólares al mes,
fue pronto reducido a la pobreza.

Ahora, veinte años más tarde, doy gracias a la mano del Destino para este cambio forzado, pero en ese momento yo consideré el cambio como nada más que el fracaso.

Final del arco iris había desaparecido, y con ella la olla de oro proverbial que se supone que es encontrado en su extremo. Fue muchos años después de que aprendido la verdad que esta derrota temporal fue probablemente la mayor bendición única que llegó jamás mi camino, porque me obligó a salir de un negocio que en ninguna manera me ayudó a desarrollar el conocimiento de uno mismo o de otros, y dirigido mis esfuerzos en un canal que me trajo una rica experiencia de la que yo estaba en la necesidad.

Por primera vez en la vida, empecé a preguntarme si De no ser posible que uno encuentra algo de valor que no sea el dinero y el poder en el extremo del arco iris. Este actitud de cuestionamiento temporal no equivale a abrir rebelión, eso sí, ni tampoco lo sigo lo suficiente para obtener la respuesta. Simplemente llegó como un pensamiento fugaz, al igual que tantos otros pensamientos a los que no prestamos atención, y se pasa fuera de mi mente. Si hubiera sabido que tanto entonces como ahora sé acerca de la Ley de Compensación y si yo hubiera sido capaz de interpretar experiencias como ahora puedo interpretarlos, tendría reconocido ese evento como un pequeño empujoncito de la mano del Destino.

Después de la colocación de la pelea más difícil de mi vida, hasta para ese momento, acepté mi derrota temporal como la insuficiencia y por lo tanto se marcó el comienzo de mi próximo y cuarto de giro-punto, lo que me dio la oportunidad de poner en uso el conocimiento de la ley que había adquirido.

CUARTO punto de inflexión

Porque yo era el marido de mi esposa y su gente tenido influencia conseguí el nombramiento como asistente el jefe de los abogados de una de las mayores compañías de carbón en el mundo. Mi sueldo era muy fuera de proporción a los usually pagado a los principiantes, y aún más lejos de proporción con lo que yo valía, pero era tirón tirón, y yo estaba allí de todos modos. Sucedió que lo que carecían de la habilidad legal que más que compensó por la aplicación del principio de la realización de más servicio de aquellos para los que se pagó, y mediante la adopción de la iniciativa y hacer lo que debería haber sido hecho sin ser dicho para hacerlo.

Yo estaba sosteniendo mi posición sin dificultad. Yo prácticamente teníamos una litera blanda para la vida tenía que me importaba para mantener ella.

Sin consultar con mis amigos, y sin previo aviso, renuncié!

Este fue el primer punto de inflexión que era de mi propia selección. No fue forzado sobre mí. Vi la anciano destino que viene y lo golpearon a la puerta. ¿Cuándo presionado por una razón para renunciar, me dio lo que parecía a mi juicio, una muy sólida, pero me lío gordo convencer al círculo de la familia que había actuado con prudencia.

Dejé esa posición debido a que el trabajo era demasiado fácil y yo estaba actuando con muy poco esfuerzo. Vi a la deriva en el hábito de la inercia. Sentí que me acostumbrarse a tomar la vida fácil y sabía que el siguiente paso sería un retroceso. Yo mala manera muchos amigos en la corte que no había determinado impulsando impulso que hizo necesario que me quede en movimiento. Yo estaba entre amigos y familiares, y que tenía una posición que podía mantener todo el tiempo que me hubiera gustado que,

sin ejercer mi mismo. He recibido un ingreso que me proporcionó todo lo necesario y algunas de las lujos, incluyendo un automóvil y gasolina suficiente para que siga funcionando.

¿Qué más tenía que necesito?

"¡Nada!" Estaba empezando a decir a mí mismo.

Esta fue la actitud hacia el cual me sentí deslizamiento. Era una actitud que, por alguna razón, que todavía es desconocido para mí, me sobresalté tan bruscamente que Hice lo que muchos creen para ser un movimiento irracional dimitiendo. Sin embargo ignorantes que podría haber estado en otros asuntos en el momento, me he sentido agradecido siempre ya que por haber tenido el suficiente sentido común para darse cuenta de que la fuerza y el crecimiento vienen sólo a través de continuo esfuerzo y lucha, que trae desuso atrofia y decadencia.

Este movimiento resultó ser el siguiente en importancia punto decisivo de mi vida, a pesar de que fue seguido por diez años de esfuerzo que llevó casi todos los dolor concebible que el corazón humano puede experimentar. Dejé mi trabajo en el campo legal, donde me estaba llevan bien, viviendo entre amigos y familiares, donde Tuve lo que creían que era un inusualmente brillante y futuro prometedor por delante. Soy sincero al admitir que que ha sido una fuente cada vez mayor de asombro me de por qué y cómo me reuní el coraje para hacer el movimiento que lo hice. Por lo que yo soy capaz de interpretar el evento, llegué a mi decisión de dimitir más debido a una "corazonada", o una especie de "incitando" que entonces no entendía, que por la lógica razonamiento.

He escogido Chicago como mi nuevo campo de actividad. Yo hice porque creí Chicago sea un lugar

donde uno puede saber si uno tenía los más severa cualidades que son tan esenciales para la supervivencia en un mundo de fuerte competencia. Me hice a la idea de que si podría obtener el reconocimiento, en cualquier tipo de honor del trabajo, en Chicago, sería demostrar que tuve la suerte de el material en mi maquillaje que podrían llegar a convertirse en la capacidad real. Eso fue un proceso raro de razonamiento, al menos era un proceso inusual para mí para disfrutar de a ese momento, que me recuerda a afirmar que somos humanos seres suelen tomar para nosotros mismos créditos para la inteligencia a los que no tenemos derecho. Me temo que demasiado a menudo asumir el crédito por la sabiduría y por los resultados que se obtienen por causas sobre las que no tenemos absolutamente ningún control.

Si bien no me refiero a dar la impresión de que creo que todos nuestros actos a ser controlados por causas más allá de nuestro poder de dirigir, pero creo firmemente que inste a estudiar e interpretar correctamente las causas que marca los más importantes puntos de inflexión de su vida; los puntos en los que se desvían de sus esfuerzos - a partir de lo viejo en nuevos canales-a pesar de todo lo que usted puede hacer. Al menos abstendrán de recibir cualquier derrota como un fracaso hasta que hayan tenido tiempo para analizar el resultado final.

Mi primera posición en Chicago fue el de gerente de publicidad de una gran escuela por correspondencia. Yo sabía muy poco acerca de la publicidad, pero mi anterior experiencia como vendedor, además de la ventaja adquirida por la prestación de un servicio más que eso para que yo era pagado, me permitió hacer una demostración inusual.

El primer año me gané \$ 5,200.00.

Yo estaba "volviendo" a pasos agigantados. Poco a poco el extremo del arco iris comenzó a dar vueltas alrededor de mí, y vi, una vez más, la olla de oro que brilla

RECUERDE esto,

cuando cosas ir

en su contra, el de toda la

la expresiones usted

llevar en el rostro del

luz de alegríabrilla

más alejado hacia el mar.

casi a mi alcance. La historia está llena de pruebas que una fiesta por lo general precede a una hambruna. Estaba disfrutando una fiesta, pero no anticipó la hambruna que fue siga. Yo estaba tan bien que yo a fondo aprobado de mí mismo.

Auto-aprobación es un peligroso estado de la mente.

Esta es una gran verdad que muchas personas no lo hacen aprender hasta que la mano de ablandamiento del tiempo ha descansado sobre sus hombros durante la mayor parte de toda una vida. Algunos nunca lo aprenden, y los que lo hacen son los que finalmente empezar a entender el "lenguaje mudo" de derrota.

Estoy convencido de que uno tiene, pero pocos, si los hay, más peligrosos enemigos para combatir a la de auto-aprobación. Personalmente me temo que más de la derrota.

Esto me lleva a mi quinto punto de inflexión, que también era de mi propia elección.

QUINTO punto de inflexión

Yo había hecho un buen historial como la publicidad gerente de la escuela por correspondencia que el presidente de la escuela me indujo a renunciar a mi posición y entrar en el negocio de fabricación de caramelos con él. Organizamos la Betsy Ross caramelo Sociedad y yo nos convertimos en su primer presidente, por lo tanto comenzando el próximo punto de inflexión de los más importantes de mi vida.

El negocio creció rápidamente hasta que tuviéramos una cadena de tiendas en dieciocho ciudades diferentes. Una vez vi a mi final del arco iris casi a mi alcance. Sabía que había encontrado por fin el negocio en el que yo deseaba permanecer de por vida. El negocio de los dulces era rentable y, porque me veía en el dinero como la única

evidencia del éxito, yo, naturalmente, creía que estaba a punto arrinconar éxito.

Todo fue bien hasta que mi negocio asociado y un tercer hombre, al que habíamos tenido en el negocio, tomó una idea para ganar el control de mi interés en el negocio sin tener que pagar por ello.

Su plan fue un éxito, en cierto modo, pero me resistía más rígida de lo que habían anticipado que lo haría; Por lo tanto, para el propósito de "suave persuasión," se me había detenido por una acusación falsa y luego se ofreció a retirar el cargo a condición de que me dirijo a ellos mi interés en el negocio.

Yo había comenzado a aprender, por primera vez, que hubo mucha crueldad y la injusticia, y la deshonestidad en los corazones de los hombres.

Cuando el tiempo para una audiencia preliminar vino, los testigos se quejan estaban en ninguna parte ser encontrado. Pero yo había los trajo y los obligaron a ir a la estrado y contar sus historias, lo que resultó en mi vindicación, y un traje de daños en contra de la perpetradores de la injusticia.

Este incidente provocó una brecha irreparable entre mis compañeros de trabajo y yo mismo, que finalmente me costó mi interés en el negocio, pero que no era más que leve en comparación con lo que cuesta mi asociados; porque ellos todavía están pagando, y sin duda continuará pagando el tiempo que viven.

Mi traje daño quedó bajo lo que se conoce como una acción de "agravio", a través del cual los daños fueron reclamada por daños intencionales a los personajes. En Illinois, donde el recurso se interpuso, sentencia un agravio acción da uno a favor de los cuales el juicio es hecho que el derecho a que la persona contra la que se

los que se obtiene se coloca en la cárcel hasta que la cantidad de la sentencia ha sido pagada.

A su debido tiempo recibí una pesada sentencia en contra de mi ex compañeros de trabajo. Pude entonces he tenido tanto de ellos se coloca detrás de las rejas.

Por primera vez en mi vida me trajeron cara a cara con la oportunidad de devolver el golpe a mis enemigos de una manera que haría daño. Yo tenía en mi poder una arma con "dientes" en ella - un arma colocada allí por los enemigos, ellos mismos.

La sensación que me invadió fue una extraña!

¿Tendría mis enemigos encarcelados, o iba a tomar Aproveche esta oportunidad para extender ellos misericordia, demostrando así a mí mismo para estar hechos de un tipo diferente de material.

Entonces y allí fue colocada, en mi corazón, el base sobre la cual la lección Decimosexta de esta curso está construido, porque yo hice a la idea de permitir que mi enemigos para ir gratis - tan libre como podrían ser realizadas por mi haberlos extendido misericordia y perdón.

Pero mucho antes de que se había llegado a mi decisión la mano del destino había comenzado a hacer frente a grandes rasgos con estos prójimos equivocadas que habían intentado, en vano, de destruirme. El tiempo, el obrero maestro, a lo que todos deben presentar antes o después, ya había estado en trabajar en mis antiguos compañeros de trabajo, y tenía tratado con ellos misericordiosamente menos de lo que había hecho. Uno de ellos más tarde fue condenado a una larga pena en el penitenciario, por otro delito que había cometido contra alguna otra persona, y el otro tenía, Mientras tanto, ha reducido a pauperismo.

Podemos eludir las leyes que ponen los hombres en libros de estatutos, pero la Ley de Compensación Nunca!

El juicio que obtuve en contra de estos hombres se encuentra en los registros de la Corte Superior, de Chicago, como evidencia silenciosa de reivindicación de mi carácter, pero me sirve de una manera más importante que eso - le sirve como un recordatorio de que podía perdonar enemigos que habían tratado de destruirme, y por esta razón, en lugar de destruir mi carácter, sospecho que el incidente sirvió para fortalecerla.

Ser arrestado parecía, en ese momento, una terrible desgracia, a pesar de que la acusación era falsa. No lo hice disfrutar de la experiencia, y yo no quisiera ir por una experiencia similar de nuevo, pero me veo obligado a admitir que valió la pena todo el dolor que me costó, porque me dio la oportunidad de descubrir que la venganza no era una parte de mi maquillaje.

Aquí me gustaría dirigir su atención a su fin el análisis de los hechos descritos en esta lección, porque si usted observa cuidadosamente se puede ver cómo esta todo curso de estudio se ha desarrollado a partir de estas experiencias. Cada derrota temporal dejó su marca en mi corazón y proporcionado alguna parte del material de que este curso se ha construido.

Nos gustaría dejar de temer o de huir de tratando experiencias si observamos, desde el biografía de los hombres de destin, y que casi todos de ellos fue duramente probada y correr a través del molino de experiencia sin piedad antes de que él "llegó." Esto lleva me pregunto si la banda del Destino no prueba "la metálica de la que estamos hechos ", en varios y diversos lados antes de la colocación de grandes responsabilidades sobre nuestra hombros.

Antes de acercarse a la siguiente punto de inflexión de mi vida, puede no llamar la atención sobre el significativo hecho de que cada punto de inflexión que me llevó más cerca y

más cerca el final de mi arco iris, y me trajo algo de utilidad conocimiento que se convirtió, más tarde, en una parte permanente de mi filosofía de vida.

SEXTO punto de inflexión

Venimos, ahora, al punto de inflexión que Probablemente me llevó más cerca de final del arco iris de ninguno de los otros tenían, porque me coloca en una posición en la que me ha sido necesario poner en servicio todos los conocimientos que había adquirido hasta ese momento, relativa a prácticamente todos los temas con los que yo estaba conocer, y me dio oportunidad para la auto-expresión y el desarrollo tales como rara vez se llega a una hombre tan temprano en la vida. Este punto de inflexión se produjo poco después de mis sueños de éxito en el negocio de los dulces tenían sido destrozada, cuando cumplí mis esfuerzos a la enseñanza Publicidad y Arte de vender como un departamento de una de los colegios del Medio Oeste.

Algunos sabio filósofo ha dicho que nunca aprender mucho sobre un tema determinado, hasta que comenzar a enseñarlo a los demás. Mi primera experiencia como un profesor demostró que esto es cierto. Mi escuela prosperó desde el principio. Tuve una clase de residentes y También una escuela por correspondencia a través del cual yo era enseñar a los estudiantes en casi todos los de habla Inglés país. A pesar de los estragos de la guerra, la escuela fue creciendo rápidamente y de nuevo vi el final de la arco iris a la vista.

Luego vino el segundo proyecto militar que prácticamente destruido mi escuela, ya que captó la mayor parte de aquellos que se inscribieron como estudiantes. De un solo golpe me cargada de más de \$ 75,000.00 en gastos de matrícula y

Es mucho mejor ser
asociado con algunos
que son derecho que
con la mafia, que es
mal, porque en este
es siempre el ganador
en el extremo.

al mismo tiempo, contribuyó a mi propio servicio a mi país.

Una vez más me quedé sin dinero!

Lamentable es la persona que nunca ha tenido la emoción de estar sin dinero en un momento u otro, pues como Edward Bok ha declarado la verdad, la pobreza es la experiencia más rica que puede venir a un hombre, una experiencia que, sin embargo, aconseja a uno para obtener lejos de lo más rápidamente posible.

Una vez más me vi obligado a redirigir mis esfuerzos, pero, antes de proceder a describir el siguiente y último importante punto de inflexión, deseo llamar su atención al hecho de que ningún evento único descrito hasta este punto es, en sí mismo, un significado práctico. Los seis puntos de inflexión que he descrito brevemente no significaba nada para mí, tomados individualmente, y van a significar nada para usted si analizó por separado. Pero tomar estas eventos colectivamente y forman una muy significativa base para el siguiente punto de inflexión, y constituyen evidencia confiable de que los seres humanos somos constantemente someterse a cambios evolutivos como resultado de la experiencias de la vida con la que nos encontramos, a pesar de que ninguna experiencia única puede parecer para transmitir un claro, lección aprovechable.

Me siento impelido a insistir mucho en el punto que estoy aquí tratando de dejar en claro, porque tengo Ahora llegó el momento de mi carrera en la que los hombres van a la derrota permanente o lugar, con renovado energías, a las alturas de logro de la estupenda proporciones, de acuerdo con la manera en que se interpretar sus experiencias pasadas y utilizar los experiencias como la base de planes de trabajo. Si mi historia Paramos aquí sería de ningún valor para usted, pero hay

es otra y un capítulo más significativo aún por escrito, que cubre el séptimo y más importante de todos los puntos de inflexión de mi vida.

Debe haber sido obvio para usted, todo a través de mi descripción de los seis puntos de inflexión ya se expuso, que en realidad no había encontrado mi lugar en el mundo. Lo debe haber sido obvio para usted que la mayoría, si no todos, de los mis derrotas temporales se deben principalmente al hecho de que Yo todavía no había descubierto el trabajo en el que pudiera tirar mi corazón y alma. Encontrar el trabajo para el que uno está mejor equipados y que a uno le gusta lo mejor es muy al igual que la búsqueda de la única persona a quien se ama mejor, no hay una regla por la cual hacer la búsqueda, pero cuando el nicho de la derecha se pone en contacto de inmediato, lo reconoce.

SÉPTIMO punto de inflexión

Antes de terminar voy a describir lo colectivo lecciones que he aprendido de cada uno de los siete girando-puntos de mi vida, pero primero permítanme describir la séptima y el último de estos puntos de inflexión. Para ello, tengo que ir volver a ese día memorable - Noviembre Eleven, Diecinueve Ciento dieciocho!

Ese fue el día de armisticio, como todo el mundo sabe. La mala guerra me dejó sin un centavo, como ya tengo dicho, pero yo estaba feliz de saber que la masacre tuvo cesó y la razón estaba a punto de recuperar la civilización una vez más.

Mientras estaba parada frente a mi ventana de la oficina y miró a la multitud vociferante que estaba celebrando el final de la guerra, mi mente volvió a entrar en mi ayer, en especial a ese día memorable en que

tipo anciano puso la banda en mi hombro y me dijo que si me gustaría adquirir una educación que pude dejar mi huella en el mundo. Yo había estado adquiriendo esa educación sin saberlo. Durante un período de más de veinte años había estado yendo a la escuela en la Universidad de golpes duros, como usted debe haber observado de mi descripción de los diversos puntos de inflexión de mi vida. Mientras estaba parada en frente de la ventana de mi entera pasado, con sus amargas y su dulce, sus altas y sus bajadas, pasó delante de mí en la revisión.

Había llegado el momento para otro momento crucial!

Me senté a la máquina de escribir y, para mi asombro, mis manos empezaron a tocar una melodía regular sobre el teclado. Yo nunca había escrito tan rápidamente o tan fácilmente antes. No lo planeé ni pensar en eso que estaba escribiendo - que acabo de escribir lo que le vino en mi mente!

Sin darse cuenta, estaba sentando las bases para el punto de inflexión más importante de mi vida, ya que, cuando Yo había terminado, que había preparado un documento a través de que Financie una revista nacional que me dio póngase en contacto con la gente a lo largo de los países de habla Inglés mundo. Así que en gran medida que ese documento influye en mi propia carrera y la vida de decenas de miles de otras personas, que creo que será de interés para los alumnos de este curso, por lo tanto, me reproduzco, tal como apareció en la revista de la regla de oro de la colina, donde se publicó por primera vez, de la siguiente manera:

"Una visita personal con su editor"

Estoy escribiendo el lunes undécimo noviembre, 1918. Hoy pasará a la historia como el mayor vacaciones.

En la calle, en las afueras de la ventana de mi oficina,

la multitud creciente de personas están celebrando la caída de una influencia que ha amenazado la civilización durante los últimos cuatro años.

La guerra ha terminado!

Pronto nuestros chicos van a volver a casa de la campos de batalla de Francia.

El dueño y señor de la fuerza bruta no es más que un fantasma sombrío del pasado!

Hace dos mil años el Hijo del hombre era un paria, sin un lugar de residencia. Ahora la situación ha invertido y el diablo no tiene dónde reclinar la cabeza.

Que cada uno de nosotros toma para sí la gran lección que esta guerra mundial ha enseñado, es decir, sólo que que se basa en la justicia y la misericordia para con todos - la débiles y los fuertes, los ricos y los pobres, por igual lata sobrevivir. Todo lo demás debe transmitir.

Fuera de esta guerra que vendrá un nuevo idealismo - una idealismo que se basa en la regla de oro filosofía, un idealismo que nos guiará, para no ver cuánto podemos "hacer nuestro prójimo para", pero ¿cómo mucho lo que podemos hacer por él que va a mejorar su dificultades y hacerle más feliz cuando se demora por la camino de la vida.

Emerson encarnaba este idealismo en su gran ensayo, la ley de compensación. Otra gran Filósofo lo encarnó en estas palabras: "Todo que el hombre siembre, eso también segará. "

El tiempo para la práctica de la Regla de Oro filosofía está sobre nosotros. En los negocios, así como en la vida social relaciones el que lo descuide o se niega a usar este la filosofía como la base de sus relaciones será sino acelerar Al momento de su fracaso.

Y, mientras estoy intoxicado con la gloriosa noticia del final de la guerra, ¿no es justo que lo que debería tratar de hacer algo para ayudar a preservar el las generaciones que están por venir, una de las grandes lecciones que aprendidas de los esfuerzos de Guillermo de Hohenzollern para gobernar el la tierra por la fuerza?

Puedo hacerlo mejor esta volviendo veintidós años para mi principio. Ven conmigo, ¿verdad?

Era una mañana sombría de noviembre, probablemente no lejos de la undécima del mes, que me dieron mi primera trabajo como obrero en las regiones de la mina de carbón de Virginia, con salarios de un dólar al día.

Un dólar por día era una gran suma en aquellos días; especialmente para un chico de mi edad. De este total, pagué cincuenta centavos de dólar por día para mi pensión y habitación.

Poco después de que comenzara el trabajo, los mineros se convirtieron en satisfecho y comenzó a hablar de huelga. Yo escuchado con entusiasmo a todo lo que se dijo. Yo estaba especialmente interesado en el organizador que había organizado la sindicato. Él fue uno de los oradores más suaves que los malos ¿Has oído hablar, y sus palabras me fascinaban. Dijo que uno cosa, en particular, que nunca he olvidado, y, si sabía dónde encontrarlo, yo lo buscara hoy y darle las gracias calurosamente por decirlo. La filosofía que deduje de sus palabras ha tenido un más profunda y perdurable influencia sobre mí.

Tal vez usted dirá que la mayoría de los agitadores laborales son no muy filósofos sonar, y estoy de acuerdo con si usted lo ha dicho. Tal vez éste no era un sonido filósofo, pero sin duda la filosofía expuso en esta ocasión fue el sonido.

De pie sobre una caja de productos secos, en la esquina de un vieja tienda donde fue la celebración de una reunión, dijo:

Nadie está viviendo rectamente
a no ser que así lo vive que
quien lo cumple va
lejos más seguro
y jubiloso para la
contacto.

-Lilian Whiting.

"Los hombres, estamos hablando de la huelga. Antes de Valorar Me gustaría llamar su atención sobre algo que beneficiará a usted si usted prestar atención a lo que digo.

"Usted quiere más dinero por su trabajo, y que desea para ver lo consigues, porque creo que se lo merece.

"¿No puedo decirte cómo conseguir más dinero y todavía conservan la buena voluntad del dueño de esta mina?

"Podemos llamar a una huelga y probablemente les obligan a pagar más dinero, pero no podemos obligarlos a hacer esto y me gusta. Antes de convocar una huelga, seamos justos con el dueño de la mina y con nosotros mismos; nos dejaron ir a el propietario y preguntarle si va a dividir las ganancias de su mina con nosotros de manera justa.

"Si él dice 'sí', como él probablemente lo harán, entonces nos dejó preguntarle cuánto hizo el mes pasado y, si lo hará dividir entre nosotros una proporción razonable de cualquier adicional beneficios que puede hacer si todos en salto y le ayudamos ganar más el próximo mes.

"Él, siendo humanos, al igual que cada uno de nosotros, sin duda, digo - "¿Por qué, sin duda los niños; vaya a la misma y voy a dividir con usted. 'Es natural que iba a decir que, muchachos.

"Después de que él está de acuerdo con el plan, ya que creo que lo hará si le hacemos ver que estamos en serio, quiero cada uno de ustedes a venir a trabajar con una sonrisa en su enfrentar durante los próximos treinta días. Quiero llevaros silbando una melodía a medida que avanza en las minas. Quiero que para ir a su trabajo con la sensación de que usted es uno de los socios en este negocio.

"Sin querer hacerse daño se puede hacer casi el doble de trabajo que usted está haciendo, y si lo hace más trabajo, que está seguro de ayudar al dueño de este mina de hacer más dinero. Y si él gana más dinero se alegrará de dividir una parte de ella con usted. Él lo hará

hacer esto por razones de negocios de sonido si no fuera de un espíritu juego de la feria.

"Él va a tomar represalias con tanta seguridad como que hay un Dios por encima de nosotros. Si no lo hace, voy a ser personalmente responsables a usted, y si usted lo dice yo te ayudo soplar esta mina en mil pedazos!

"Eso es lo que pienso en el plan, muchachos! Son Estás conmigo? "

Eran, para el hombre!

Esas palabras se hundieron en mi corazón como si se había quemado allí con un hierro al rojo vivo.

Al mes siguiente a cada hombre en las minas recibido una bonificación del veinte por ciento de su mes de ganancias. Todos los meses a partir de entonces cada hombre recibió un sobre de color rojo brillante con la parte de los ingresos adicionales en ella. En el exterior de la envoltura eran estas palabras impresas:

Su parte de los beneficios de la obra que hecho de que no se le pagó para hacerlo.

He pasado por algunos bastante difícil experiencias desde aquellos días de hace veintitantos años, pero siempre he llegado a la cima - un poco más sabio, un poco más feliz, y un poco más preparado para ser de servicio a mis semejantes, debido a mi haber aplicado el principio de la realización de más trabajo de lo que era pagado en realidad llevar a cabo.

Puede ser de interés para usted saber que la última posición que tenía en el negocio del carbón era el de Asistente del Abogado en Jefe de una de las mayores empresas en el mundo. Es un salto considerable desde la posición del trabajador común en las minas de carbón a el de Asistente del Abogado en Jefe de uno de los mayores compañías - un salto que yo nunca podría tener

hecho sin la ayuda de este principio de realizar más trabajo de lo que se pagó a realizar.

Me gustaría tener el espacio para hablaros de la decenas de veces que esta idea de llevar a cabo más trabajo de lo que se pagó para realizar me ha ayudado a más áspera manchas.

Muchas han sido las veces que me he puesto un empleador tan profundamente en deuda, a través de la ayuda de este principio, que me dieron lo que pedí, sin vacilaciones ni argucias, sin queja o duro sentimientos, y, lo que es más importante, sin el la sensación de que me estaba tomando ventaja injusta de mi empleador.

Creo fervientemente que cualquier cosa que un hombre adquiere de sus semejantes sin el pleno consentimiento de aquel de quien se adquirió, con el tiempo se quemar un agujero en su bolsillo, o ampollas en las palmas de su manos, por no hablar de royendo su conciencia hasta que su corazón sufre con pesar.

Como dije al principio, estoy escribiendo sobre la mañana del once de noviembre, mientras que el multitudes están celebrando la gran victoria del derecho sobre mal!

Por lo tanto, es natural que yo debería recurrir a el silencio de mi corazón por algún pensamiento a transmitir a el mundo de hoy - un pensamiento que te ayudará a mantener vivo en las mentes de los estadounidenses el espíritu del idealismo para los que han luchado y en el que ingresó la guerra mundial.

No encuentro nada más apropiado que el filosofía que he relatado, porque yo sinceramente Creo que fue el arrogante desprecio de este la filosofía que llevó a Alemania - el Kaiser y su

personas - a la pena. Para obtener esta filosofía en la
corazones de los que lo necesitan que publicarán una revista
ser llamado regla de oro de la colina.

Se necesita dinero para publicar revistas nacionales, y
Yo no tengo mucho de él en este escrito, pero antes de
un mes se han pasado, a través de la ayuda de
la filosofía que he tratado de enfatizar aquí,
deberá encontrar a alguien que vaya a prestar el necesario
dinero y hacer posible que yo transmita a la
mundo la simple filosofía que me hizo sacar del
minas de carbón y sucias me dieron un lugar donde puedo ser
de servicio a la humanidad. La filosofía que se
subo, mi querido lector, quienquiera que seas, y
lo que sea que estés haciendo, en cualquier posición en
vida que puede tomar una decisión de alcanzar.

Toda persona tiene, o debería tener, la inherente
el deseo de poseer algo de valor monetario. En al menos
una manera vaga, cada persona que trabaja para
otros (y esto incluye a casi todos nosotros) se ve
remitir a la época en la que tendrá algún tipo de
negocio o una profesión propia.

La mejor manera de darse cuenta de que la ambición de
realizar más trabajo del que uno se paga para llevar a cabo. Usted
puede llevarse bien con poca educación, pero, se puede obtener
junto con muy poco capital, usted puede superar casi
cualquier obstáculo con el que te enfrentas, si usted es
honesta y sinceramente dispuesto a hacer el mejor trabajo de
que usted es capaz, independientemente de la cantidad de
dinero que recibe por ello

.....

(Nota: Es la tarde de noviembre, el
XXI, a sólo diez días desde que escribí lo anterior

editorial. Acabo de leer a George B. Williams, de Chicago, un hombre que, llegando por la parte inferior a través de la ayuda de la filosofía de la que he escrito, y que ha hecho de la publicación de la regla de oro de la colina revista sea posible.)

.....

Fue de esta manera un tanto dramática que una deseo que había permanecido en estado latente en mi mente durante casi veinte años se convirtió traducido a la realidad. Durante todo ese momento yo había querido ser director de un periódico. Back Hace más de treinta años, cuando yo Era un niño muy pequeño, solía "patada" a la prensa por mi padre cuando él estaba publicando una pequeña semanal periódico, y yo aprendí a amar el olor de la impresora de de tinta.

Tal vez este deseo fue inconscientemente ganando el impulso de todos esos años de preparación, mientras que yo estaba pasando por las experiencias descritas en el giro-puntos de mi vida, hasta que por fin había de estallar en términos de acción, o puede ser que no había otra plan, sobre el que no tenía control, que me instó a y otra vez, que nunca me dejan ningún descanso en cualquier otra línea de trabajar, hasta que empecé la publicación de mi primera revista. Ese punto se puede pasar por el momento. Lo importante a la que me gustaría dirigir su la atención es el hecho de haber encontrado mi nicho adecuado en el trabajo del mundo y yo estaba muy feliz sobre ella

Curiosamente, entré en este trabajo con nunca un pensamiento de buscar ya sea al final de la arco iris o la olla de oro proverbial que es supone que se encuentra en su extremo. Por primera vez en mi vida, me pareció darse cuenta, más allá de espacio para la duda,

Para dar placer a un
solo corazón por un solo
acto de bondad es mejor que una
miles de cabezas inclinaciones
en la oración.

-Saadi.

que no era otra cosa que buscarse en la vida que valía más que el oro, por lo que fui en mi trabajo editorial con un solo pensamiento principal en mente - y hago una pausa mientras reflexionas sobre este pensamiento

Y ese pensamiento era hacer al mundo lo mejor servicio de la que fui capaz, si mis esfuerzos me trajo un centavo a cambio o no!

La publicación de la revista regla de oro de la colina me puso en contacto con la clase de pensamiento personas de todo el país. Me dio mi gran oportunidad a ser oído. El mensaje de optimismo y buena voluntad entre los hombres que llevaba se hizo tan popular que fue invitado a ir en una gira de conferencias en todo el país durante la primera parte de 1920, durante el cual tuve el privilegio de conocer y hablar con algunos de los la mayoría de los pensadores progresistas de esta generación. Contacto con estas personas pasaron un largo camino hacia el dar mí el coraje de seguir haciendo el buen trabajo que me había comenzado. Esta gira fue una educación liberal, dentro de sí, porque me trajo excesivamente estrecha póngase en contacto con la gente en casi todos los ámbitos de la vida, y me dio la oportunidad de ver que los Estados Unidos. de Estados Unidos era un país bastante grande.

Viene, ahora, una descripción de la culminación de la séptimo punto de inflexión de mi vida.

Durante mi gira de conferencias que estaba sentado en una restaurante en Dallas, Texas, viendo la más difícil aguacero de lluvia que he visto en mi vida. El agua era vertiendo hacia abajo sobre la ventana de vidrio en dos grandes corrientes y Reproducción hacia atrás y hacia adelante desde una de estas corrientes a la otra eran pequeños arroyos, haciendo lo que parecía una gran escalera del agua.

Mientras miraba esta insólita escena, el pensamiento

"Brilló en mi mente", que iba a tener un espléndido dar una conferencia si organicé todo lo que había aprendido de la siete puntos de inflexión de mi vida y todo lo que había aprendido desde el estudio de la vida de los hombres de éxito, y se ofreció bajo el título de la "escalera mágica para el éxito."

En el reverso de un sobre esboqué los quince puntos sobre los cuales esta conferencia fue construido, y después me trabajado estos puntos en una conferencia que estaba literalmente construido a partir de las derrotas temporales que se describen en el siete puntos de inflexión de mi vida.

Todo lo que reclaman a sabiendas de que es de valor es representada por estos quince puntos, y el material de los cuales este conocimiento fue recogido nada más o menos que el conocimiento de que se vio obligado a me a través de experiencias que sin duda han sido clasificado, por algunos, como fracasos!

El curso de la lectura, de la que esta lección es una parte, no es más que la suma total de lo que deduje través estos "fracasos". Si este curso demuestra ser de valor para usted, como espero que así sea, puede dar el crédito a los "fallas" que se describen en esta lección.

Tal vez desee conocer qué material, beneficios monetarios que he obtenido de estos girar-puntos, por que probablemente se dan cuenta de que estamos viviendo en una época en que la vida es una lucha molesta para existencia y no muy agradable para los que están la maldición de la pobreza.

¡Muy bien! Voy a ser franco con usted.

Para empezar, los ingresos estimados de la venta de este curso es todo lo que necesito, y esto, a pesar de la hecho de que he insistido en que se aplican mis editores Filosofía Ford y vender el curso a un precio popular de que está dentro del alcance de todos los que lo deseen.

Además de los ingresos por la venta de la

Por supuesto (que, por favor, tenga en cuenta, no es más que la venta de conocimientos que he recogido a través del "fracaso"), estoy ahora dedicada a escribir una serie de ilustrado editoriales que es ser sindicado y publicado en el periódicos del país. Estos editoriales se basan en estos mismos quince puntos como se indica en este Por supuesto.

El ingreso neto estimado de la venta de la editoriales es más que suficiente para atender a mis necesidades.

Además de esto ahora estoy ocupado en colaboración con un grupo de científicos, psicólogos y los hombres de negocios, en la escritura de un curso de postgrado que pronto estará disponible para todos los estudiantes que tienen dominado este curso más elemental, que no cubra sólo los quince leyes aquí describen, de una más punto de vista avanzado, pero incluyendo aún otras leyes que tienen pero recientemente se ha descubierto.

He mencionado estos hechos sólo porque sé lo que es una cosa común que es para todos nosotros, para medir éxito en términos de dólares, y de rechazar, como poco sólido, toda filosofía que no pie un buen banco equilibrar.

La práctica totalidad de los últimos años de mi vida que tengo sido pobre - extremadamente pobre - por lo que los saldos bancarios estaban preocupados. Esta condición ha sido, en gran parte, una cuestión de elección conmigo, porque he sido poniendo lo mejor de mi tiempo en el trabajo fatigoso de arrojando un poco de mi ignorancia y la recolección en algunos de los conocimientos de la vida de los que me sentí necesitados.

De las experiencias descritas en estos siete puntos de inflexión de mi vida, he reunido algunos hilos de oro de conocimiento que pude haber ganado de ninguna otra manera que a través de la derrota!

Mis propias experiencias me han llevado a creer que

el "lenguaje mudo" de la derrota es la más sencilla y la más eficaz de las lenguas en el mundo, una vez que uno empieza a entenderlo. Casi estoy tentado a decir que me creen que es el lenguaje universal en el que la naturaleza clama a nosotros cuando vamos a escuchar a ningún otro idioma.

Me alegro de que he experimentado tanto la derrota!

Se ha tenido el efecto de mi temple con el valor de emprender tareas que nunca iba a tener comenzado si hubiera estado rodeado de la protección de las influencias.

La derrota es una fuerza destructiva sólo cuando es aceptado como el fracaso! Cuando se aceptan como la enseñanza de algunos necesaria lección es siempre una bendición.

Solía odiar a mis enemigos!

Eso fue antes de que supiera lo bien que estaban sirviéndome por mantenerme eternamente en estado de alerta no sea que algún punto débil en mi carácter de proporcionar una abertura por la que ellos me pueden dañar.

En vista de lo que he aprendido sobre el valor de enemigos, si yo no tenía ninguno me sentiría mi deber crear unos pocos. Ellos descubrir mis defectos y señalarlas a mí, mientras mis amigos, si vieran mis debilidades en absoluto, diría nada acerca de ellos.

De todos los poemas de Joaquín Miller ninguno expresó una pensamiento noble que hizo éste:

"Todo el honor de aquel que ganar un premio"

El mundo ha llorado por mil años;

Pero al que intenta, y quién no, y muere,

Doy un gran honor, y gloria, y las lágrimas.

Dad gloria y el honor y las lágrimas lastimosas

A todos los que fracasan en sus obras sublimes;

Sus fantasmas son muchos en la furgoneta del año,

Nacieron con el tiempo, antes de tiempo.

Oh, qué grande es el borde que gana un nombre;
Pero más que muchos, y más de una vez,
Algunos compañeros de rostro pálido que se muere de vergüenza
Y permite que Dios terminó la sublime pensamiento.

Y grande es el hombre con una espada sin estirar,
Y lo bueno es que el hombre que se abstiene de vino;
Pero el hombre que falla y aún así sigue luchando,
En, él es el hermano gemelo del mío.

No puede haber un fracaso para el hombre que "todavía
peleas en ". Un hombre nunca ha dejado hasta que acepte
derrota temporal como un fracaso. Hay una gran diferencia
entre la derrota y el fracaso temporal, una diferencia que
han tratado de enfatizar lo largo de esta lección.

En su poema titulado When Nature quiere un hombre,
Angela Morgan expresó una gran verdad en apoyo de
la teoría se establece en esta lección, que la adversidad y
derrota son generalmente bendiciones en el encubrimiento.

Cuando la naturaleza quiere perforar un hombre,
Y la emoción de un hombre,
Y la habilidad de un hombre.
Cuando la naturaleza quiere moldear a un hombre
Para reproducir la parte más noble;
Cuando ella anhela con todo su corazón
Para crear tan grande y en negrita un hombre
Que todo el mundo alabará -
Mira su método, mira sus caminos!
¿Cómo ella despiadadamente perfecciona
Quien soberanamente elige;
¿Cómo le martilla y le duele,
Y con poderosos golpes le convierte

Si pudiéramos leer la
historia secreta de nuestra
enemigos, nosotr debería
 OS
encontrar en la vida de cada
hombre
el dolor y el sufrimiento

suficiente para desarmar a
todos
hostilidad.

-Longfellow.

En formas de prueba de arcilla que sólo la naturaleza bajo-
Stands -
Aunque su corazón torturado está llorando y él levanta be-
seeching manos!
¿Cómo ella se dobla, pero nunca se rompe,
Cuando su bien que se lleva a cabo
¿Cómo se utiliza a quien ella elija
Y con cada objetivo le funde,
Por todo arte lo induce
Para probar su esplendor a cabo -
La naturaleza sabe lo que está a punto.

Cuando la naturaleza quiere llevar a un hombre,
Sacude un hombre,
Y despertar a un hombre;
Cuando la naturaleza quiere hacer un hombre
Para hacer la voluntad del futuro;
Cuando ella intenta con toda su habilidad
Y ella anhela con toda su alma
Para crear lo grande y todo
¿Con qué astucia le prepara!
¿Cómo se incita y nunca le perdona,
¿Cómo ella lo despierta, y ella le inquieta,
Y en la pobreza lo engendra
¿Cómo a menudo decepciona
Quien sagradamente unge,
Con lo que la sabiduría le ocultará,
Sin importarle lo que le Ay
Aunque su sollozo genio con menosprecio y su
orgullo no te olvides!
Le ordena luchar más duro aún.
Hace lo solitario
Así que sólo

Mensajes de alta de Dios se le alcance,
Así que sin duda le puede enseñar
Lo que la Jerarquía planeado.
A pesar de que no puede entender,
Le da a las pasiones de comandos.
Cómo despiadadamente le espolea
Con terrible ardor le revuelve
Cuando ella patéticamente lo prefiere!

Cuando la naturaleza quiere nombrar a un hombre
Y la fama de un hombre
Y domar a un hombre;
Cuando la naturaleza quiere avergonzar a un hombre
Para hacer su celestial mejor ...
Cuando se trata de la prueba más alta
Ese ajuste de cuentas ella puede traer -
Cuando ella quiere un dios o un rey!
Cómo lo riendas y lo refrena
Por lo que su cuerpo le escasos contiene
Mientras ella lo despide
Y le inspira!
Mantiene su anhelo, siempre ardiente
meta tentadora -
Señuelos y lacera el alma.
Establece un reto para su espíritu,
Dibuja un nivel más alto cuando está cerca de él -
Hace una selva, que borrarlo;
Hace un desierto que temen que
Y sometedla si puede -
Así Naturaleza doth hacer que un hombre.
Entonces, para probar la ira de su espíritu
Lanza una montaña en su camino -
Pone una elección amarga ante él

para un

Y sin descanso destaca que sobre él.
"Suba, o perecer!" Para que ella dice
Mira su objetivo, mira sus caminos!

Plan de la Naturaleza es maravillosa especie
¿Podríamos entender su mente ...
Los tontos son ellos quienes se llaman ciega.
Cuando sus pies están rotas y hemorragia
Sin embargo, su espíritu se monta desatentos,
Todos sus poderes superiores por exceso de velocidad,
Blazing caminos más nuevos y finos;
Cuando la fuerza que es divino
Salta a desafiar cada fracaso y su ardor
todavía es dulce
Y el amor y la esperanza están quemando en presencia de
derrotar ...
He aquí, la crisis! He aquí el grito
Eso debe llamar al líder a cabo.
Cuando las personas necesitan la salvación
¿Acaso él venga a dirigir la nación
Pues cómo la naturaleza muestra su plan de
Cuando el mundo se ha encontrado - un HOMBRE! *

Estoy convencido de que el fracaso es el plan de la Naturaleza
a través del cual ella obstáculo-salta hombres de destino y
los prepara para hacer su trabajo. El fracaso es la naturaleza del
gran crumble en la que se quema las escorias de la
corazón humano y por lo tanto purifica el metal del hombre que
que puede resistir la prueba del uso duro.

He encontrado evidencia que apoye esta teoría en
el estudio de los registros de las puntuaciones de los grandes hombres, a partir
de
Sócrates y Cristo en los siglos hasta el pozo

* A partir de 'Adelante, marzo P' El John Lane Company.

hombres conocidos de logros de nuestros tiempos modernos. La éxito de cada hombre parecía estar en casi exacta relación a la magnitud de los obstáculos y dificultades que tenido que superar.

Ningún hombre se levantó de golpe ronda de derrotar sin ser más fuerte y más sabio para el experiencia. Conversaciones Derrota a nosotros en una lengua toda su propia, una lengua a la que hay que escuchar si estamos nos guste o no.

Por supuesto, hay que tener mucho valor para mirar a la derrota como una bendición disfrazada, pero el logro de cualquier posición en la vida, que vale la pena tener, requiere una gran cantidad de "arena", que trae a la mente un poema que armoniza con la filosofía de este lección.

Observé una locomotora en los patios del ferrocarril que un día,
Estaba esperando en la rotonda donde el loco-
motivos permanecen;
Estaba jadeando para el viaje, se coaled y totalmente
tripulado,
Y tenía un cuadro de el bombero estaba llenando llena de arena.

Parece ser que las locomotoras no siempre se puede obtener un control
En su pavimento de hierro delgado, porque las ruedas están
apto para deslizarse;
Y cuando llegan a un lugar resbaladizo, sus tácticas que
comando,
Y para obtener un control sobre el ferrocarril, que rocían con
arena.

Se trata de la manera con el viaje a lo largo de la vida resbaladiza
seguimiento -
Si la carga es bastante pesada, siempre estás deslizando
espalda;

Así pues, si una locomotora común totalmente debajo de-
estar de pie,
Usted proveerá a ti mismo en el inicio con un buen suministro
de arena.

Si la pista es empinada y montañoso y tiene una pesada
grado,
Si aquellos que han ido antes de que usted tiene los rieles bastante
resbaladiza hizo,
Si alguna vez se llega a la cima de la meseta superior,
Usted encontrará que tendrá que hacerlo con un uso liberal de
arena.

Si se golpea un poco de clima frígido y descubrir a su
costo,
Que usted es responsable de deslizarse sobre una capa gruesa de hielo,
Luego se llamará alguna acción decidida pronta de
la demanda,
Y vas a caer "hasta el fondo si usted no tiene ninguna
arena.

Se puede llegar a cualquier estación que está en la agenda de la vida
visto,
Si hay fuego bajo la caldera de la gran ambición
máquina,
Y se llega a un lugar llamado Flushtown a una tasa de
velocidad que es magnífico,
Si para todos los lugares resbaladizos tienes un buen suministro de
arena.

Se puede hacer ningún daño si usted memoriza los poemas
citado en esta lección y hacer que la filosofía sobre la
que se basan una parte de su propia.

-Es el toque humano en este
mundo que cuenta,
El toque de su mano y
mía,
Lo que significa mucho más que
el corazón desmayos,
Que la vivienda y el pan y
vino;
Para la vivienda se ha ido cuando la
la noche es el o'er,
Y el pan dura sólo un día,
Pero el toque de la mano
y el sonido de la
voz,
Canta en el alma todos los días.

- Spencer M. Tree

Como ya cerca del final de esta lección el fracaso, no viene a la mente un poco de la filosofía tomada de la obras del gran Shakespeare, que deseo desafiar porque creo que sea poco sólida. Es se indica en la siguiente cita:

Hay una marea en los asuntos de los hombres
Lo cual, tomada en pleamar, conduce a la fortuna;
Pero, omitida, todo el viaje de su vida
Va circuido de escollos y desgracias.
En el mar tan lleno estamos ahora a flote;
Y debemos aprovechar la corriente cuando sirve,
O perder nuestras empresas.

El miedo y el reconocimiento de un fracaso son los lazos que causa que seamos "de escollos y desgracias."
Podemos romper estos lazos y los echan fuera. No, nos puede convertirlos a la ventaja y hacer que se sirven de tow-line con la que tirar de nosotros mismos en tierra si observar y ganancias por las lecciones que enseñan.

¿Quién nunca ha sufrido, ha vivido, pero la mitad,
¿Quién no ha fallado, nunca se esforzó o buscado,
¿Quién no lloró es extraño para una risa,
Y nunca, que nunca dudó pensó.

Como ya casi al final de este, mi lección favorita de este curso, cierro los ojos por un momento y ver ante mí un gran ejército de hombres y mujeres cuyo rostros muestran las líneas de atención y la desesperación.

Algunos están en harapos, después de haber llegado a la última etapa de la tanto tiempo largo sendero, que los hombres llaman fracaso!

Otros están en mejores circunstancias, pero el miedo a

inanición muestra claramente en sus rostros, la sonrisa de coraje ha dejado sus labios, y ellos, también, parecen tener renunciado a la batalla.

La escena cambia!

Miro de nuevo y soy llevada hacia atrás en el historia de la lucha del hombre por un lugar en el sol, y no veo, también, las "fallas" del pasado - averías que han significado más para la raza humana que toda la llamados éxitos registrados en la historia de la mundo.

Veó el rostro familiar de Sócrates cuando se situó en el final de ese camino llamado fracaso, a la espera, con ojos vueltos hacia arriba, a través de esos momentos en los que debe haber parecido una eternidad, justo antes de beber el copa de cicuta que fue forzado sobre él por su atormentadores.

Ya veo, también, Cristóbal Colón, un prisionero en cadenas, que era el tributo le pagaron por su sacrificar en haber zarpado en una desconocida y mar desconocido, para descubrir un continente desconocido.

Veó, además, el rostro de Thomas Paine, el hombre quienes el Inglés buscaba capturar y dar muerte como el verdadero instigador de la revolución americana. Yo ver tirado en una cárcel inmundada, en Francia, como él esperó con calma, bajo la sombra de la guillotina, por la muerte que él esperaba sería infligido a él por su parte en favor de la humanidad.

Y veo, también, la cara del hombre de Galilea, como que sufrió en la cruz del Calvario - la recompensa que recibido por sus esfuerzos en favor del sufrimiento humano

"Fallas", todo!

Oh, ser un fracaso. Oh, pasar a la la historia, como hicieron estos hombres, como uno que era valiente

lo suficiente para colocar la humanidad por encima del individuo y principio anterior ganancia pecuniaria.

En esas "fallas" descansar las esperanzas del mundo.

Oh, los hombres, que están etiquetados "fracasos" - para arriba, se levantan!
de nuevo y hacer!

En algún lugar en el mundo de la acción es la habitación, no hay
habitación para ti.

Ninguna falla fue registrado jamás en alguna, en los anales de la verdad
hombres,

A excepción de los cobardes-corazón que falla, ni de los intentos
de nuevo.

La gloria está en el hacer y no en el trofeo ganado;

Las paredes que se ponen en la oscuridad pueden reír a la
beso del sol.

Oh, cansado y desgastado y afligido, oh, hijo del destino de
vendavales crueles!

Yo canto - que sea que puede animarlo - Yo canto para el hombre
que falla.

Sea agradecido por la derrota que los hombres llaman fracaso,
porque si se puede sobrevivir y seguir intentándolo
le da la oportunidad de demostrar su capacidad de elevarse a la
alturas de logros en su campo de
esforzarse.

Nadie tiene el derecho a que la marca como un fracaso
excepto a ti mismo.

Si, en un momento de desesperación, se debe sentir
inclinado a marca a sí mismo como un fracaso, sólo recuerda
aquellas palabras del filósofo ricos, Crespo, quien
Fue asesor de Ciro, rey de los persas:

"Esto me recuerda, oh rey, y aprovecho esta lección
corazón, que hay una rueda en la que los asuntos

de los hombres giran y su mecanismo es tal que se impide que cualquier hombre de ser siempre la suerte ".

¡Qué maravillosa lección está envuelto en los palabras - una lección de esperanza y coraje y promesa.

¿Quién de nosotros no ha visto días "off", cuando todo parecía ir mal? Estos son los días cuando vemos sólo la parte plana de la gran rueda de vida.

Recordemos que la rueda siempre está cambiando. Si nos lleva la tristeza de hoy, nos va a traer alegría mañana. La vida es un ciclo de diferentes eventos - fortunas y desgracias.

No podemos detener esta rueda del destino se convierta, pero podemos modificar la desgracia que nos lleva por recordando que la buena fortuna va a seguir, al igual que ciertamente como la noche sigue al día, pero si mantener la fe en nosotros mismos y de todo corazón y sinceramente lo mejor de nosotros.

En sus grandes horas de prueba del Lincoln inmortal se escuchó, a menudo, por no decir: "Y esto, también, pronto pasar ".

Si está dolido por los efectos de algunos derrota temporal que le resulta difícil de olvidar, dejar yo recomiendo este pequeño poema estimulante, por Walter Malone.

OPORTUNIDAD

Me hago mal que dicen que nunca más me vengo

Cuando una vez me llamo y no logro encontrar en;
Por cada día me encuentro fuera de su puerta,

Y una oferta de despertarlo, y elevarse a luchar y ganar.
No endecha sobre oportunidades preciosas fallecido;
No llores por edades de oro en decadencia;

Cada noche me quemo los registros de la época;
Al salir el sol cada alma ha nacido de nuevo.
Ríe como un niño en esplendores que han acelerado,
Para desaparecido alegrías sean ciegos y sordos y mudos;
Mis juicios de los sellos el pasado muerto, con sus muertos,
Pero nunca atar un momento todavía por venir.

Aunque el fondo de fango no retuercen las manos y
llorar,
Puedo prestar mi brazo para todos los que dicen: "Yo puedo!"
No paria vergonzante jamás se hundi6 tan profundamente
Pero aún podría elevarse y volver a ser un hombre!
¿Eres tú he aquí tu juventud perdida toda espantada?
Dost Reel del golpe de castigo justo?
A continuación, gire de los archivos borrados del pasado
Y encontrar las páginas del futuro blancas como la nieve.
¿Eres tú un doliente? Te Rouse de tu hechizo;
¿Eres tú un pecador? El pecado puede ser perdonado;
Cada mañana te da alas para huir del infierno,
Cada noche una estrella para guiar tus pies al cielo.

Esfuerzo por no desaparecer

el dolor y la duda,

En ruidoso estruendo de placer;

La paz tú buscas

desde fuera,

Sólo se encuentra en su
interior.

-Cary

LA LEY DE ÉXITO

EN DIECISEIS LECCIONES

La enseñanza, por primera vez en el
Historia del Mundo, el Verdadero Philos-
ophy sobre la que todo el Éxito Personal
se construye.



POR
Napoleón Hill



1928

PUBLICADO POR
EI PRENSA RALSTON UNIVERSIDAD
Meriden, CONN.

Copyright , 1928, POR
Napoleón Hill

Impreso en U.S.A

Lección Quince

TOLERANCIA



Hay almas en
este mundo que tienen
el don de encontrar la alegría
en todas partes, y de
dejando detrás de ellos
donde quiera que vayan.

-Faber.

LA LEY DEL ÉXITO

Lección Quince

TOLERANCIA

"Usted puede hacerlo si usted cree que puede!"

Hay dos características importantes acerca de la intolerancia, y su atención se dirige a ellos al principio de esta lección.

Estas características son:

Primero: La intolerancia es una forma de ignorancia que debe ser dominado antes de que cualquier forma de éxito duradero puede ser alcanzado. Es la principal causa de todas las guerras. Lo hace enemigos en los negocios y en las profesiones. Lo desintegra las fuerzas organizadas de la sociedad en un mil formas y soportes, como un poderoso gigante, como un barrera para la abolición de la guerra. Se destrona la razón y sustituye a la psicología de masas en su lugar.

Segundo: La intolerancia es el jefe de desintegración fuerza en las religiones organizadas del mundo, donde se juega estragos con el mayor poder para el bien existe en esta tierra; mediante la ruptura de ese poder en pequeña sectas y denominaciones que gastan tanto esfuerzo opuestos entre sí como lo hacen en la destrucción de los males del mundo.

Pero esta acusación en contra de la intolerancia es general.

Vamos a ver cómo le afecta, el individuo. Es, de
Por supuesto, es evidente que cualquier cosa que impide la
progreso de la civilización se encuentra, también, como una barrera para
cada individuo; nada y, indicando que por el contrario,
que nubla la mente de la persona y retardados
su desarrollo mental, moral y espiritual, retrasados,
También, el progreso de la civilización.

Todo lo cual es una declaración abstracta de un gran
la verdad, y, en la medida en declaraciones abstractas como soy, ni
interesante ni muy informativo, vamos a proceder a
ilustrar más concretamente los efectos dañinos de
intolerancia.

Voy a comenzar esta ilustración describiendo un
incidente que he mencionado con bastante libertad en
prácticamente cada dirección pública que yo he entregado
dentro de los últimos cinco años, pero, ya que el frío
página impresa tiene un efecto modificador que hace
posible la mala interpretación de los hechos aquí
descrito, creo que es necesario advertirle que no
leer parte de atrás de las líneas de un significado que no tenía ni
intención de colocar allí. Va a hacer usted mismo un
injusticia si bien la negligencia o intencionalmente rechazar
para estudiar esta ilustración en las palabras exactas y con
el significado exacto que tengo la intención de esas palabras
transmitir - un significado tan claro como yo sé cómo hacer
el idioma Inglés transmitirlo.

Al leer de este incidente, se coloque en mi
posición y ver si, además, no han tenido un paralelo
experiencia, y si es así, ¿qué lección te fue te enseñe?

Un día me presentaron a un joven de
apariencia inusualmente bien. Sus ojos claros, su cálida
apretón de manos, el tono de su voz y el espléndido sabor
con el que fue preparado lo marcó como un joven

el hombre de la más alta tipo intelectual. Él era de la típico tipo joven estudiante universitario estadounidense, y como yo corrió mis ojos sobre él, se apresuró a estudiar su personalidad, ya que va a hacer, naturalmente, bajo tal circunstancias, observaron Caballeros de Colón pin en su chaleco.

Al instante, me solté la mano como si se tratara de una pieza de hielo!

Esto se hizo con tanta rapidez que sorprendió a los dos él y yo. Como me excusé y me puse a caminar de distancia, miré hacia abajo en el pin masónico que llevaba en mi propio chaleco, luego tomó otra mirada a sus Caballeros del pasador Columbus, y se preguntó por qué un par de baratijas como éstas pueden cavar un abismo tan profundo entre el hombre que no sabía nada de la otra.

Todo el resto de ese día me quedé pensando en el incidente, porque me molestaba. Yo siempre había considerable orgullo tomada en la idea de que yo era tolerante con todos los hombres, pero en este caso fue un espontáneo estallido de intolerancia que demostró que en mi mente subconsciente existía un complejo que era me influir hacia la estrechez de miras.

Este descubrimiento lo que me sorprendió cuando empecé a proceso sistemático de psicoanálisis a través del cual buscado en lo más profundo de mi alma por la causa de mi rudeza.

Me pregunté a mí mismo una y otra vez:

"¿Por qué se suelta bruscamente que de joven mano y alejarse de él, cuando usted no sabía nada de él? "

Por supuesto, la respuesta me llevó, siempre, de nuevo a ese Caballeros de Colón, que pin que llevaba. Pero eso fue no una respuesta real y por lo tanto no me satisfacía.

Entonces empecé a hacer un trabajo de investigación en el

campo de la religión. Empecé a estudiar tanto el catolicismo y el protestantismo hasta que me había trazado tanto de vuelta a su comenzando, una línea de procedimiento que debo confesar me trajo una mayor comprensión de los problemas de la vida de lo que había recogido de otras fuentes. Para uno
Lo que da a conocer el hecho de que el catolicismo y el
El protestantismo se diferencian más en forma que lo hacen en efecto; que ambos se basan en exactamente la misma
causar, que es el cristianismo.

Pero esto no fue de ninguna manera todos, ni tampoco era el más importante de mis descubrimientos, para mi investigación dirigido, de necesidad, en muchas direcciones, y me obligó a la
campo de la biología, donde aprendí mucho de que tenía que saber sobre la vida en general, y el ser humano en particular. Mi investigación dio lugar, también, para el estudio de La hipótesis de Darwin de la evolución, como se indica en su Origen de las especies, y esto, a su vez, dieron lugar a un gran un análisis más amplio del tema de la psicología de que que había hecho anteriormente.

Cuando comencé a llegar en esta dirección y que, para el conocimiento, mi mente comenzó a desarrollarse y ampliar con tal rapidez alarmante que casi me pareció
necesario -

Limpie la pizarra de lo que yo creía que era mi recopilada previamente conocimiento, y que desaprender mucho que mal creía previamente para ser verdad.

Comprender el significado de lo que tengo
acaba de decir!

Imagínate a ti mismo de repente descubrir que la mayor parte de su filosofía de vida se había construido de sesgo y perjuicio, por lo que es necesario para que usted reconozca que, lejos de ser un estudioso de acabado, que eran apenas calificado para convertirse en un estudiante inteligente!

Eso era exactamente la posición en la que me encontré yo mismo, con respecto a muchos de lo que yo creía que era fundamentos de la vida sana, sino de todos los descubrimientos a la que esta investigación condujo, ninguno era más importante que la de la importancia relativa de la física y herencia social, porque fue este descubrimiento que revelado el motivo de mi acción cuando me di la vuelta de un hombre a quien yo no conocía, con motivo de que Que he descrito.

Fue este descubrimiento que me reveló cómo y donde Adquirí mis puntos de vista de la religión, de la política, de economía y muchos otros temas igualmente importantes, y yo lamento y se regocijan al estado que me pareció más de mis puntos de vista sobre estos temas sin apoyo por hasta una hipótesis razonable, mucho menos hechos de sonido o razón.

Entonces me acordé de una conversación entre el fallecido Senador Robert L. Taylor y yo, en el que estaban discutiendo el tema de la política. Fue un discusión amistosa, como éramos de la misma política fe, pero el senador me hizo una pregunta para la que nunca le perdonó hasta que empecé la investigación a la que Me he referido.

"Veo que usted es un demócrata muy firme", dijo él, "y me pregunto si usted sabe por qué está?"

Pensé en la pregunta durante unos segundos, a continuación, espetó esta respuesta:

"Yo soy un demócrata porque mi padre fue uno de ¡Por supuesto! "

Con una amplia sonrisa en el rostro del senador luego Me clavó con esta réplica:

"Justo lo que pensaba! Ahora no estaría usted en una mala fijar si su padre había sido un ladrón de caballos? "

Corazones, como puertas,
puede
ope con facilidad,

Para muy, muy pequeñas teclas;

Y no se olvide de que

son los
siguientes:

"Le doy las gracias, señor", y

"Si usted por favor."

Fue muchos años más tarde, después de que comenzara la investigación trabajar en el presente documento se describe, que entendía el verdadero significado de la broma del Senador Taylor. Con demasiada frecuencia nos aferramos

opiniones que se basan en ningún fundamento sonda que eso de lo que alguien más cree.

.

Que es posible que tenga una ilustración detallada de la efectos de largo alcance de uno de los principios importantes descubierto por el incidente a que me he referido,

y -

Que usted puede aprender cómo y dónde se adquirió su filosofía de la vida, en general;

Eso es posible rastrear sus prejuicios y su sesgos a su fuente original;

Eso es posible descubrir, como he descubierto, cómo en gran medida son el resultado de la capacitación que ha recibido antes de cumplir la edad de quince años a-

Citaré ahora el texto completo de un plan que me presentada al Comité por el Sr. Edward Bok, La Premio de la Paz de América, para la abolición de la guerra. Este plan cubre no sólo el más importante de la principios a los que me refiero, pero, como se puede observar, se muestra cómo el principio de esfuerzo organizado, como se indica en la Lección Dos de este curso, se puede aplicar a uno de los más importantes de los problemas del mundo, y al mismo tiempo le da un enfoque más integral idea de cómo aplicar este principio en la consecución de su principal objetivo definido.

CÓMO LA ABOLICIÓN DE LA GUERRA

El Fondo

Antes de ofrecer este plan para la prevención de guerra, parece necesario esbozar brevemente un fondo que se describa claramente el principio de que constituye la urdimbre y la trama del plan.

Las causas de la guerra pueden omitirse adecuadamente para la razón de que tienen poco, si tiene alguna, con el principio por el que la guerra puede ser prevenido.

El comienzo de este boceto se ocupa de dos important factors which constitute the chief controlar las fuerzas de la civilización. Uno es físico herencia y el otro es herencia social.

El tamaño y la forma del cuerpo, la textura de la la piel, el color de los ojos, y la potencia de funcionamiento de los órganos vitales son el resultado de la física la herencia, sino que son estáticos y fijos y no pueden ser cambiado, porque ellos son el resultado de un millón de años de evolución, pero, con mucho, la parte más importante de lo que que somos es el resultado de la herencia social y vino a nosotros de los efectos de nuestro medio ambiente y la formación temprana.

Nuestra concepción de la religión, la política, la economía, filosofía y otros temas de similar naturaleza, incluyendo la guerra, es enteramente el resultado de los fuerzas dominantes de nuestro medio ambiente y la formación.

El católico es un católico a causa de su temprana capacitación, y los protestantes es un protestante para la misma razón, pero esto es poco declarando la verdad con suficiente énfasis, ya que podría decirse correctamente que la Católica es una católica y la protestante es un Protestante porque no puede evitarlo! Con pero pocos excepciones, la religión de los adultos es el resultado de su

formación religiosa durante los años entre cuatro y catorce años cuando su religión fue forzada sobre él por su los padres o los que tenían el control de su escolarización.

Un clérigo prominente indica lo bien que entendido el principio de la herencia social cuando dijo: "Dame el control del niño hasta que sea doce años de edad y se puede enseñar cualquier religión que puede complacer después de ese tiempo, porque yo he plantado mi propia religión tan profundamente en su mente que no hay poder en tierra podría deshacer mi trabajo ".

La pendiente y más prominente del hombre de las creencias son las que se impone a él, o que absorbió de su propia voluntad, en virtud altamente emocionalizada condiciones, cuando su mente estaba receptiva. En tales condiciones, el evangelista puede plantar la idea de la religión con mayor profundidad y permanentemente durante el servicio de la reactivación de una hora de lo que pudiera a través de años de formación en el marco ordinario condiciones, cuando la mente no se encontraba en la Estado emocionalizada.

ThepeopleoftheUnitedStateshave
inmortalizado Washington y Lincoln, ya que fueron los líderes de la nación en momentos en que la mente de las personas altamente emocionalizada, ya que el consecuencia de las calamidades que sacudieron los cimientos de nuestro país y de vital afectado a los intereses de todos las personas. A través del principio de la herencia social, operando a través de las escuelas (historia de América), y a través de otras formas de enseñanza impresionante, la la inmortalidad de Washington y Lincoln se planta en las mentes de los jóvenes y de esa manera mantienen vivas.

Las tres grandes fuerzas organizadas a través del cual herencia social opera son:

Las escuelas, las iglesias y la prensa pública.

Cualquier ideal que tiene la cooperación activa de los estas tres fuerzas puede, durante el breve período de un generación, se vio obligado en las mentes de los jóvenes para efectivamente que no se puede resistir.

En 1914 el mundo se despertó una mañana para encontrar sí en llamas con la guerra en una escala previamente inaudito, y la característica sobresaliente de importancia de esa calamidad mundial fue la altamente organizada Ejércitos alemanes. Por más de tres años estos ejércitos ganaron terreno tan rápidamente que la dominación del mundo por Alemania parecía seguro. El ejército alemán máquina opera con una eficiencia tal como lo había hecho nunca antes se había demostrado en la guerra. Con "kultur" como ella confeso ideal, la Alemania moderna barrió el ejércitos de oposición ante ella como si fueran sin líder, a pesar del hecho de que las fuerzas aliadas superados en número su propio en todos los frentes.

La capacidad de sacrificio de los soldados alemanes, en apoyo del ideal de "kultur", fue la excelente sorpresa de la guerra, y que la capacidad era en gran parte el resultado del trabajo de dos hombres. A través de la Sistema educativo alemán, que ellos controlaban, la psicología que lleva al mundo a la guerra en 1914 fue creado en la forma definida de "kultur". Estos hombres eran Adalbert Falk, el ministro prusiano de Educación hasta 1879, y el Emperador de Alemania Guillermo II.

El organismo a través del cual estos hombres producen este resultado fue herencia social: la imponente de un ideales en la mente de los jóvenes, en virtud altamente condiciones emocionalizada.

"Kultur", como un ideal nacional, se fijó en el mentes de los jóvenes de Alemania, que comienza por primera vez en la escuelas primarias y que se extiende en un máximo a través de la

escuelas secundarias y universidades. Los maestros y profesores se vieron obligados a implantar el ideal de "Kultur" en la mente de los estudiantes, y fuera de este enseñanza, en una sola generación, creció la capacidad de sacrificio del individuo por el interés de la nación que sorprendió al mundo moderno.

Como Benjamin Kidd tan bien declaró el caso: "La objetivo del estado de Alemania estaba en todas partes a orientar a la opinión pública a través de los jefes de ambos su departamentos espirituales y temporales, a través de la la burocracia, a través de los oficiales del ejército, a través de la dirección estatal de la prensa, y, por último, a través de la dirección estatal de todo el comercio y la industria de la nación, a fin de lograr el idealismo de todo el pueblo a una concepción de la ya un apoyo de la política nacional de módem de Alemania. "

Alemania controlaba la prensa, el clero y los las escuelas, por lo tanto, no es de extrañar que ella creció un ejército de soldados, durante una generación, que representado a un hombre que su ideal de "kultur"? No es de se preguntan de que los soldados alemanes se enfrentaban a una muerte segura impunemente sin miedo, cuando uno se detiene a considerar la hecho de que se les había enseñado, desde la primera infancia, que este sacrificio era un raro privilegio?

Gire, ahora, a partir de esta breve descripción de la modus operandi por el que Alemania había preparado gente para la guerra, a otro fenómeno extraño, Japón. Ninguna nación occidental, con la excepción de Alemania, ha manifestado tan claramente su comprensión de la gran alcanzando influencia de la herencia social, tiene Japón. Dentro de una misma generación de Japón ha avanzado desde su posición como una nación de cuarta categoría a las filas de naciones que son los poderes reconocidos de los civilizados

IT basta un segundo para
administrar una reprimenda, pero
que puede tomar un tiempo de
vida
para el que tiene
ha reprendido a olvidar
ella.

mundo. Estudia Japón y usted encontrará que ella obliga en la mente de su joven, a través de exactamente la mismos organismos empleados por Alemania, el ideal de subordinación de los derechos individuales por el bien de acumulación de poder en la nación.

En todas sus controversias con China, competente los observadores han visto que la espalda de las causas aparentes de las controversias fue el intento furtivo de Japón controlar las mentes de los jóvenes mediante el control de la escuelas. Si Japón pudiera controlar las mentes de los jóvenes de China, ella podría dominar esa nación gigantesca dentro de una generación.

Si quieres estudiar el efecto de la herencia social, está siendo utilizado para el desarrollo de un nacional ideales por otra nación de Occidente, observar lo que ha estado sucediendo en Rusia desde el ascendiente a poder del gobierno soviético de Rusia, que es ahora modelando las mentes de los jóvenes para conformar con un ideal nacional, la naturaleza de los cuales se requiere ningún analista principal de interpretar. Ese ideal, cuando está totalmente desarrollado durante la madurez del presente generación, representará exactamente lo que el gobierno soviético lo desea representar.

De toda la avalancha de propaganda relativa a la gobierno soviético de Rusia, que ha sido derramado en este país a través de las decenas de miles de columnas de espacio en los periódicos que se le dedica, desde el cierre del guerra, el siguiente breve despacho es de lejos el más significativo:

"RUSS REDS libros de pedidos. Los contratos son dejar en Alemania por 20 millones de volúmenes. Educativo propaganda está dirigida principalmente al público infantil.

"(Por G E O R G E W I T T S)

"Cable especial para el Chicago Daily News
Servicio Exterior. Berlín, Alemania, 09 de noviembre,
1920.

"Los contratos para la impresión de 20 millones de libros en el
Lengua rusa, sobre todo para los niños, están siendo
colocado en Alemania, en nombre del gobierno soviético
por Grschebin, un editor de Petrogrado bien conocido y un
amigo de Máximo Gorki. Grschebin por primera vez a
Inglaterra, pero fue recibido con indiferencia cuando
abordado el tema con el gobierno británico. La
Los alemanes, sin embargo, no sólo lo recibieron con entusiasmo, pero
precios presentados tan bajos que no podían ser
underbitten en cualquier otro país. El Ullsteins,
Berlín periódicos y libros, han acordado
imprimir varios millones de los libros a menos de costo ".

Esto muestra lo que está pasando allí.

Lejos de ser sorprendido por esta prensa significativa
despacho, la mayoría de los periódicos de América
no publicarlo, y aquellos que no le dan el espacio
colocado en una parte oscura del papel, en los pequeños
escriba. Su significado real se hará más evidente
algunos veintitantos años a partir de ahora, cuando el soviético
gobierno de Rusia habrá crecido un ejército de
soldados que apoyen, para el hombre, cualquiera que sea
ideal nacional que el gobierno soviético se establece.

Existe la posibilidad de la guerra como una realidad severa
hoy solamente porque el principio de la herencia social
no sólo ha sido utilizado como una fuerza sancionadora en
apoyo a la guerra, pero en realidad ha sido utilizado como un jefe
agencia a través del cual las mentes de los hombres han sido
deliberadamente preparado para la guerra. Para las pruebas con
para apoyar esta declaración, podrá examinar cualquier nacional
o la historia del mundo y observar cómo con tacto y

efectivamente la guerra ha sido glorificado y por lo descrito que no sólo no los golpes de la mente del estudiante, pero en realidad se establece una justificación plausible de guerra.

Entra en las plazas públicas de nuestras ciudades y observar los monumentos que se han erigido a la los líderes de la guerra. Observar la postura de estas estatuas como se erigen como símbolos vivos para glorificar a hombres que hicieron nada más que ejércitos de plomo en escapadas de destrucción. Note qué tan bien estas estatuas de guerreros, montados en corceles de carga, servir como agencias a través de para estimular las mentes de los jóvenes y prepararlos les para la aceptación de la guerra, no sólo como una acto perdonable, sino como una fuente claramente deseable de consecución de la gloria, la fama y el honor. Cuando este escrito algunas señoras bien intencionados están teniendo el la imagen de los soldados confederados talladas en el inmortal granito en la cara de Stone Mountain, en Georgia, en figuras de treinta metros de altura, con lo que buscaban perpetuar el recuerdo de una "causa" perdido que nunca fue una "causa" y por lo tanto más pronto olvidado, el mejor.

Si estas referencias a la lejana Rusia, Japón y Alemania parece poco impresionante y abstracta, y luego nos vamos estudiar el principio de la herencia social como lo es ahora funcionar en una escala muy desarrollado aquí en el Estados Unidos; para ello puede estar esperando demasiado de la media de nuestra raza para suponer que serán interesados en lo que está ocurriendo fuera de la pedazo de tierra que está limitada en el norte por Canadá, al este con el Atlántico, al oeste con el Pacífico y al sur con México.

Nosotros, también, estamos creando en la mente de nuestros jóvenes un ideal nacional, y este ideal no se da de manera efectiva desarrollado, a través del principio de la herencia social,

que ya se ha convertido en la desequilibrante ideal de la nación.

Este ideal es el deseo de riqueza!

La primera pregunta que nos hacemos acerca de un nuevo conocimiento no es, "¿Quién eres tú?", sino: "¿Qué tiene usted? "Y la siguiente pregunta que nos hacemos es:" ¿Cómo podemos conseguir lo que tienes? "

Nuestro ideal no se mide en términos de guerra, pero en términos de las finanzas y de la industria y los negocios. Nuestro Patrick Henrys y nuestra George Washingtons y nuestra Abraham Lincoln de hace unas generaciones son ahora representado por los líderes capaces que manejan nuestro acero fábricas y nuestras minas de carbón y nuestras tierras madereras y nuestra instituciones bancarias y nuestros ferrocarriles.

Podemos negar esta acusación si queremos, pero los hechos no apoyan la negación.

El problema pendiente de la gente americana hoy es el espíritu de inquietud sobre la parte de la masas que encuentran la lucha por la existencia cada vez cada vez más difícil debido a que los cerebros más competentes del país se dedican a la altamente competitiva intentar acumular riqueza y para controlar el la maquinaria de producción de riqueza de la nación.

No es necesario insistir mucho sobre esta descripción de nuestra desequilibrante ideal, o de una oferta pruebas en apoyo de su existencia, por la razón que su existencia es evidente y como bien entendido por el más ignorante, ya que es para aquellos que hacen una pretensión de pensar con precisión.

Tan profundamente asentada tiene este deseo loco por el dinero hacemos que estamos perfectamente dispuestos para el otro las naciones del mundo para recortar en pedazos en guerra siempre y cuando no interfieran con nuestra

lucha por la riqueza, ni es esta la parte más triste de la acusación que podamos hacer contra nosotros mismos, para no sólo estamos dispuestos a que otras naciones a participar en la guerra, pero hay una considerable razones para creer que aquellos de nosotros que se benefician de la venta de material de guerra realmente fomentar esta guerra entre otras naciones.

EL PLAN

Guerra nace del deseo del individuo de obtener ventajas a expensas de sus semejantes, y las cenizas humeantes de este deseo se desplegaron en un llama a través de la agrupación de estas personas que colocar los intereses del grupo por encima de los de los demás grupos.

La guerra no se puede parar de repente!

Se puede eliminar sólo por la educación, a través la ayuda del principio de la subordinación de la los intereses individuales a los intereses más amplios de la raza humana en su conjunto.

Tendencias y las actividades del hombre, como que tenemos ya se ha dicho, crecer fuera de dos grandes fuerzas. Uno de ellos es físico la herencia, y el otro es herencia social.

A través de la herencia física, el hombre hereda los principios tendencias para destruir a sus semejantes por su propio protección. Esta práctica es un vestigio de la era cuando la lucha por la existencia era tan grande que sólo la fuerte físicamente podría sobrevivir.

Poco a poco, los hombres comenzaron a aprender que el individuo podría sobrevivir en circunstancias más favorables por aliándose con los demás, y de ese descubrimiento creció nuestra sociedad moderna, a través del cual los grupos de personas se han formado los estados, y estos grupos, a su vez,

LAMENTABLE, en-
de hecho, es el hombre que
llega a ser tan acostumbrados a
el mal que ya no
parece ser horrible.

han formado naciones. Hay poca tendencia hacia la guerra entre los individuos de una determinada grupo o nación, ya que ellos han aprendido, a través de la principio de la herencia social, que mejor pueden sobrevivir subordinando el interés de la persona a la del grupo.

Ahora, el problema es extender este principio de agrupación para que las naciones del mundo se subordinar sus intereses personales a los de la raza humana en su conjunto.

Esto puede ser efectuado únicamente a través de la principio de la herencia social. Al obligar a las mentes de los jóvenes de todas las razas del hecho de que la guerra es horrible y no sirve o bien el interés del individuo participar en ella o el grupo al que el individuo pertenece.

Surge entonces la pregunta: "¿Cómo puede ser esto hecho?" Antes de responder a esta pregunta, vamos de nuevo definir el término "herencia social", y averiguar lo que su posibilidades son.

La herencia social es el principio por el cual el joven de la raza absorben de su entorno, y en particular de su formación anterior de los padres, maestros y líderes religiosos, las creencias y tendencias de los adultos que los dominan.

Cualquier plan para abolir la guerra, para tener éxito, depende del éxito de la coordinación de esfuerzos entre todas las iglesias y escuelas del mundo para el propósito declarado de manera fertilizar las mentes de los joven con la idea de abolir la guerra que, el mismo palabra "guerra" será infundir terror en sus corazones.

NO HAY OTRA MANERA DE ABOLIENDO GUERRA!

La siguiente pregunta que surge: "¿Cómo puede el iglesias y escuelas del mundo se organizarán con este alto ideal como un objetivo?" La respuesta es que no todos ellos pueden ser inducidos a entrar en tal alianza, a la vez, pero un número suficiente de la los más influyentes pueden ser inducidas, y esto, en tiempo, conducirá o forzar al resto a la alianza, tan rápidamente como la opinión pública comienza a exigirlo.

Entonces viene la pregunta: "¿Quién tiene suficiente influencia para llamar a una conferencia de los más poderosos ? los líderes religiosos y educativos "La respuesta es:

El Presidente y el Congreso de los Estados Unidos.

Tal empresa contaría con el apoyo de la prensa en una escala hasta ahora desconocida, y a través de esta sola fuente comenzaría la propaganda para alcanzar y fertilizar las mentes de la gente en todos los país civilizado en el mundo, en preparación para la adopción del plan en las iglesias y las escuelas en todo el mundo.

El plan para la abolición de la guerra podría compararse a un gran juego dramático, con estos como el principal factores:

Puesta en escena: En el Capitolio de los Estados Unidos.

ACTORES ESTRELLA: El Presidente y los miembros de Congreso.

ACTORES MENORES: Los principales clérigos de todos los denominaciones y los principales educadores, todos en la etapa por invitación y, a expensas de la Gobierno de los Estados Unidos.

Sala de Prensa: Los representantes de la obtención de noticias agencias del mundo.

EQUIPAMIENTO ESCENARIO: Un traje de radiodifusión que

distribuiría toda la mitad procedimientos
alrededor de la Tierra.

TÍTULO DE LA OBRA: "No matarás!"

OBJETO DE LA OBRA: La creación de un mundo

Corte, que se compone de representantes de todos los
razas, cuyo deber sería escuchar la evidencia
y resolver los casos que surjan de
desacuerdo entre las naciones.

Otros factores que podrían entrar en este gran mundo
drama, pero serían de menor importancia. La
principales problemas y los factores más esenciales están aquí
enumerados.

Otra pregunta es: "¿Quién va a iniciar el
maquinaria del gobierno de los Estados Unidos en la acción
llamar a esta conferencia ", y la respuesta es?:

La opinión pública, a través de la ayuda de un poder
organizador y líder, que organizará y dirigirá el
esfuerzos de una sociedad Regla de Oro, cuyo objeto
será para mover el Presidente y el Congreso en
acción.

No la Liga de las Naciones y no mero acuerdo
entre las naciones pueden abolir la guerra, siempre y cuando existe la
más mínima evidencia de la sanción de la guerra en los corazones de
las personas. La paz universal entre las naciones crecerá
de un movimiento que se inició y continuó,
en un principio, por un número relativamente pequeño de pensadores.
Poco a poco, este número crecerá hasta que sea
compuesto por los principales educadores, clérigos y
publicistas del mundo, y éstos, a su vez, por lo que
profunda y permanentemente establecer la paz como un mundo
ideales que se convierta en una realidad.

Este fin deseable puede ser alcanzado en un único
generación bajo el tipo adecuado de liderazgo, pero,
más probable, no será alcanzado para muchos
las generaciones venideras, por la razón de que los que

tienen la capacidad de asumir este liderazgo está demasiado ocupado en su búsqueda de las riquezas mundanas para hacer el sacrificio necesario para el bien de las generaciones nonato.

La guerra puede ser eliminado, no apelando a la razón, pero apelando a la parte emocional de la humanidad. Este apelación debe ser hecha mediante la organización y altamente emotionalizing la gente de las diferentes naciones del mundo en apoyo de un plan universal para la paz, y este plan debe ser forzado sobre las mentes de los generaciones que vienen de frente con el mismo cuidado con diligencia que ahora nos forzamos en las mentes de nuestros jóvenes el ideal de nuestras respectivas religiones.

No está declarando las posibilidades con demasiada fuerza para dicen que las iglesias del mundo podrían establecer la paz universal como un ideal internacional dentro de un generación si quieren, pero dirigir hacia ese fin la mitad del esfuerzo que se emplean ahora en oponerse el uno al otro.

Todavía estaríamos dentro de los límites de conservadurismo, si afirmamos que las iglesias cristianas, solos, tienen influencia suficiente para establecer universales la paz como un ideal en todo el mundo, en tres generaciones, si las diversas sectas se combinarían sus fuerzas para la propósito.

Lo que las iglesias principales de todos los religiosos, las principales escuelas y la prensa pública del mundo podría lograr en forzar el ideal de la universal, paz a tanto el adulto como la mente de un niño de la mundo dentro de una sola generación, nos deja estupefactos imaginación.

Si las religiones organizadas del mundo, ya que ahora existen, no subordinar su persona intereses y propósitos a la de establecer la paz universal, entonces el remedio está en el establecimiento de un

iglesia universal del mundo que funcionará a través se basarán todas las razas y cuyo credo enteramente en un solo fin de implantar en el mentes de los jóvenes el ideal de la paz en todo el mundo.

Tal iglesia atraería gradualmente un siguiente de las bases de todas las demás iglesias.

Y si las instituciones educativas del mundo no cooperar en la promoción de este alto ideal de la paz universal, entonces el remedio está en la creación de un nuevo sistema educativo que se implante en las mentes de los jóvenes el ideal de la paz universal.

Y si la prensa pública del mundo no lo hará colaborar para crear el ideal de paz universal, a continuación, el remedio consiste en la creación de una independiente prensa que utilizará tanto en la página impresa y la fuerzas del aire para el propósito de crear masa apoyo de este alto ideal.

En resumen, si las actuales fuerzas organizadas de la mundo no va a prestar su apoyo al establecimiento de la paz universal, como un ideal internacional, entonces nuevo las organizaciones deben crear que hacerlo.

La mayoría de los pueblos del mundo quieren la paz, en el que se encuentra la posibilidad de su realización!

A primera vista, parece demasiado esperar que las iglesias organizadas del mundo pueden ser inducidas a en común su poder y subordinar su persona intereses a los de la civilización en su conjunto.

Pero este obstáculo aparentemente insuperable es, en la realidad, no es un obstáculo en absoluto, por la sencilla razón de que todo lo apoyar este plan toma prestado de las iglesias que da de nuevo a ellos, mil veces, a través del aumento de Encienda las attains iglesia.

Vamos a ver lo que las ventajas de la iglesia

Profundamente comenzar!
aunque
tú tienes tiempo,

Pero para una línea, sea
sublime -

No falta, pero baja objetivo
es delito.

se da cuenta de la participación en este plan para establecer la paz universal como un mundo ideal. En primer lugar, será ve claramente que ninguna iglesia individuo pierde nada de su ventajas de aliarse con otras denominaciones en el establecimiento de este mundo ideal. La alianza de ninguna manera cambia o interfiere con el credo de cualquier iglesia. Cada iglesia de entrar en la alianza vendrá fuera de él, con todo el poder y las ventajas que poseído antes de que entró, más el adicional ventaja de una mayor influencia que la iglesia, como un conjunto, podrán disfrutar por la razón de haber servido como el líder factor en forzar a la civilización el mayor beneficio único que ha disfrutado en la historia de la mundo.

Si la iglesia no ganó otras ventajas de la alianza, ésta sería suficiente para compensar ella. Pero la ventaja importante de que la iglesia se han ganado por esta alianza es el descubrimiento de que tiene el poder suficiente para obligar a sus ideales sobre el mundo cuando se coloca su apoyo combinado de atrás de la empresa.

Por esta alianza la iglesia habrá comprendido la de largo alcance significación del principio de organizada esfuerzo a través de la ayuda de la cual podría fácilmente tener dominado el mundo e impuso sus ideales sobre los la civilización.

La iglesia es, con mucho, el mayor poder potencial hoy en el mundo, pero su poder es meramente potencial y lo seguirá siendo hasta que se hace uso del principio esfuerzo aliado u organizada, es decir, hasta que todo denominaciones formular un acuerdo de trabajo en virtud de que la fuerza combinada de la religión organizada se puede utilizar como un medio de forzar un alto ideal sobre las mentes de los jóvenes.

La razón por la que la iglesia es el mayor de energía potencial en el mundo es el hecho de que su poder surge de las emociones del hombre. Emoción gobierna el mundo, y la iglesia es la única organización que se apoya únicamente en el poder de la emoción. La iglesia es el único factor organizada de la sociedad que tiene el poder para aprovechar y dirigir las fuerzas emocionales de la civilización, por la razón de que las emociones son controlada por la fe y no por la razón! Y la iglesia es el único órgano gran organizada en la que la fe del mundo está centrada.

La iglesia se encuentra hoy en día como tantos desconectado unidades de poder, y no es exagerado posibilidades que decir que cuando estas unidades tendrán ha conectado, a través de esfuerzo aliado, el combinado el poder de esa alianza gobernará el mundo y no hay sin poder opositor en la tierra que puede derrotarlo!

No es de ningún espíritu desalentador que esta declaración es seguido por otro que puede parecer aún más radical, a saber:

La tarea de lograr esta alianza del iglesias en apoyo del mundo ideal de universales paz debe descansar sobre los miembros femeninos de la iglesia, por la sencilla razón de que la abolición de la guerra promete ventajas que puede prolongarse en el futuro y que puede revertir sólo a los no nacidos generaciones.

En amarga acusación de Schopenhauer de la mujer, inconscientemente declaró una verdad sobre la cual la esperanza de la civilización descansa, cuando declaró que la carrera es siempre con ella más que la individual. En los términos que son sin concesiones, Schopenhauer cobra Mujer con ser el enemigo natural del hombre a causa de esta

rasgo innato de colocar los intereses de la raza por encima de los del individuo.

Parece una profecía razonable sugerir que civilización pasa a una nueva era, a partir de la guerra mundial, en la que la mujer está llamada a tener en sus propias manos la recaudación de los estándares éticos de la el mundo. Esta es una señal de esperanza, porque es naturaleza de la mujer a subordinar los intereses de la presente a los del futuro. Es la naturaleza de la mujer a implante, en la mente de los jóvenes, los ideales que se acumularán en beneficio de las generaciones venideras, mientras que el hombre es motivado generalmente por la conveniencia de la presente.

En ataque vicioso de Schopenhauer sobre la mujer, que ha manifestado una gran verdad concerniente a la naturaleza: una verdad que bien podría ser utilizado por todos los que se dedican a la digno trabajo de establecimiento de la paz universal como ideales mundo.

Los clubes de mujeres del mundo están destinados a desempeñar un papel en los asuntos mundiales, excepto el de la obtención de el sufragio para las mujeres.

DEJE LA CIVILIZACIÓN RECUERDE ESTO!

Los que no quieren la paz son los que ganancias por la guerra. En números, esta clase constituye sino una fragmento de la potencia del mundo, y podría ser barridos como si no existiera, si la multitud que no quieren que la guerra se organizó con el alto ideal de paz universal como su objetivo.

Para terminar, parece oportuno pedir disculpas por el estado inacabado de este ensayo, pero puede ser perdonable para sugerir que los ladrillos y el mortero, y las piedras de los cimientos, y toda la otra información necesaria materiales para la construcción del templo de la paz universal se han reunido aquí, donde

podrían ser reorganizado y transformado en este alto ideal como una realidad mundial.

.....

Pasemos ahora a aplicar el principio de herencia social al tema de la economía de las empresas, y determinar si es o no se puede hacer de beneficio práctico en la consecución de la riqueza material.

Si yo fuera un banquero me procuro una lista de todos los nacimientos en las familias dentro de una distancia determinada de mi lugar de trabajo, y todos los niños recibieran una letra adecuada, felicitarle por su llegada a el mundo en un momento tan oportuno, de tal comunidad favorable, y desde entonces lo haría recibir de mi banco un recordatorio de cumpleaños de un la naturaleza apropiada. Cuando llegó a la historia-libro edad, que recibiría de mi banco una interesante libro de la historia en la que las ventajas de ahorro serían dicho en forma de historia. Si el niño fuera una chica, que lo haría recibir muñeca libros "cut-out", con el nombre de mi depositar en la parte posterior de cada muñeco, como regalo de cumpleaños. Si fueron un niño, sería recibir bates de béisbol. Uno de los plantas más importantes (o incluso un conjunto, cerca de-por edificio) de mi casa bancaria se reservaría como de juegos para niños, sala, y que estaría equipado con merry-go-rondas, correderas-cuadros, balancines, scooters, juegos y montones de arena, con un supervisor competente encargado de dar los kiddies un buen rato. Dejaría que play-room convertido en el hábitat popular de la niños de la comunidad, donde las madres pueden dejar sus jóvenes en materia de seguridad al ir de compras o visitar.

Me gustaría entretener a los jóvenes para que la realeza cuando crecieron y se convirtieron en depósitos bancarios, cuyas cuentas fueron vale la pena, que serían

inseparablemente atado a mi banco, y, mientras tanto, yo que, en ningún caso, ser disminuir mis posibilidades de hacer depositantes de los padres y madres de los los niños.

Si yo fuera el dueño de una escuela de negocios, lo haría comenzar a cultivar los niños y niñas de mi comunidad desde el momento en que llegaron al quinto grado, en un máximo hasta la escuela secundaria, por lo que para el momento en que fueron a través de la escuela secundaria y listo para elegir una vocación, me tendría el nombre de mi escuela de negocios bien fijo en sus mentes.

Si yo fuera un tendero, o un dueño de tienda por departamentos, o un farmacéutico, que cultivaría a los niños, con lo que atraer tanto a ellos como a sus padres a mi lugar de negocio, porque es un hecho bien conocido que hay no es ruta más corta para el corazón de un padre que la que conduce a través del interés manifestado en la descendencia. Si era propietario de una tienda por departamentos, y páginas enteras usados de espacio en los periódicos, ya que la mayoría de ellos lo hacen, yo correría un tira cómica en la parte inferior de cada página, ilustrándolo con escenas en mi cuarto de juegos, y de esta manera inducir los niños a leer mis anuncios.

Si yo fuera un predicador, me gustaría equipar el sótano de mi iglesia con play-habitación de los niños que lo haría atraer a los niños de la comunidad todos los días en el semana, y si mi estudio eran cerca, iría en que juegan la habitación y disfrutar de la diversión con el pequeño compañeros, obteniendo con ello la inspiración con la que predicar mejores sermones y, al mismo tiempo a la crianza feligreses para mañana. No puedo pensar en nada más método eficaz que la de prestar un servicio que estaría en armonía con el cristianismo, y que que, al mismo tiempo, hacer que mi iglesia popular lugar de residencia de la gente joven.

SOLTERÍA de pur-
pose es uno de los principales
elementos esenciales para el
éxito en la
vida, no importa lo que pase
ser su objetivo.

-John D. Rockefeller, Jr.

Si yo fuera un anunciante nacional, o el propietario de un casa de venta por correo, que iba a encontrar formas apropiadas y mediante el establecimiento de un punto de contacto con el los niños del país, ya que, permítanme repetir, no existe mejor manera de influir en la matriz que la de "Captura" del niño.

Si yo fuera un peluquero, yo tengo una habitación equipada exclusivamente para los niños, porque esto me traiga la patrocinio tanto de los niños y sus padres.

En las afueras de cada ciudad hay un oportunidad para un negocio floreciente para alguien que funcionará un restaurante y servir las comidas de la mejor calidad "hecha en casa", y atender a las familias que deseen llevar a los niños y cenar fuera de vez en cuando. Me gustaría tener el lugar equipado con lagunas bien surtidas de pesca, y ponis, y todo tipo de animales y aves, en la que los niños están interesados, si me operaban, y inducen a los niños a venir de forma regular y pasar todo el día. ¿Por qué hablar de minas de oro cuando las oportunidades como ésta son abundante?

Estas son sólo algunas de las maneras en la que el principio de herencia social podría ser utilizado para ventaja en los negocios,

Atraer a los niños y a atraer a los padres!

Si las naciones pueden construir los soldados de la guerra a la orden, por doblar las mentes de sus jóvenes en la dirección de guerra, los hombres de negocios pueden crear clientes para ordenar a través del mismo principio.

.....

Venimos, ahora, otra característica importante de esta lección a través del cual podemos ver, desde otra ángulo, cómo el poder puede ser acumulado por la co-esfuerzo operativo y organizada.

En el plan para la abolición de la guerra, que ha observado cómo la coordinación de esfuerzos entre los tres de la gran poderes organizados del mundo (las escuelas, las iglesias y la prensa pública) podría servir para forzar universales paz.

Aprendimos muchas lecciones de valor del mundo guerra, indignante y destructivo como lo fue, pero ninguno de mayor importancia que la del efecto de organizada **esfuerzo**. Usted recordará que la marea de la guerra comenzó a romper a favor de los ejércitos aliados justo después de todos armados fuerzas se colocaron bajo la dirección de Foch, que forjado sobre completa coordinación de esfuerzos en el aliada ocupa.

Nunca antes, en la historia del mundo, por lo que tuvo Cuánto poder se concentra en un grupo de hombres como aquello que fue creado a través del esfuerzo organizado de los ejércitos aliados. Llegamos, ahora, a uno de los más hechos destacados y significativos para que encontraron en el análisis de estos ejércitos aliados, es decir, que estaban formado por el grupo más cosmopolita de soldados se haya reunido jamás en esta tierra.

Católicos y protestantes, Judíos y gentiles, negros y blancos, amarillos y morenos, y todas las carreras en la tierra estaban representados en esos ejércitos. Si lo hubieran hecho las diferencias por motivos de raza o credo, pusieron a un lado y los subordinados a la causa de los que estaban luchando. Bajo el estrés de la guerra, que gran masa de la humanidad se reduce a un común nivel donde lucharon hombro con hombro, codo con lado, sin hacer ninguna pregunta en cuanto a cada uno de los demás tendencias raciales o creencias religiosas.

Si pudieran dejar a un lado la intolerancia el tiempo suficiente para luchar por sus vidas allí, por qué no podemos hacer lo

mismo tiempo que luchamos por un estándar más alto de la ética en negocios y las finanzas y la industria por aquí?

¿Es sólo cuando las personas civilizadas están luchando por sus vidas que ellos tienen la precaución de dejar a un lado intolerancia y cooperar en la consecución de un fin común?

Si fuera conveniente los ejércitos aliados a pensar y actuar como un cuerpo bien coordinado, Nos sería menos ventajosa para la población de una ciudad o una comunidad o un sector para hacerlo?

Si todas las iglesias y las escuelas y periódicos y los clubes y organizaciones cívicas de tu ciudad aliaron sí para el logro de una causa común, hacer No ven cómo una alianza crearía potencia suficiente para asegurar el éxito de esa causa?

Traiga la ilustración aún más cerca de su propia intereses individuales por una alianza imaginaria entre todos los empleadores y todos los empleados de su ciudad, con el propósito de reducir la fricción y malentendidos, lo que les permite hacer un mejor servicio a un menor costo para el público y una mayor beneficiarse a sí mismos.

Hemos aprendido de la guerra mundial que no podemos destruir una parte sin debilitar el conjunto, para que cuando una nación o grupo de personas que se reduce a la pobreza y desea, el resto del mundo sufre, también. Dicho a la inversa, que aprendimos de la guerra mundial que cooperación y la tolerancia son la base misma de un éxito duradero.

Sin duda, el más reflexivo y observador las personas no dejarán de beneficiarse (como individuos) por estas grandes lecciones que hemos aprendido del mundo guerra.

No soy sin pensar en el hecho de que son pro-

estudiar hábilmente este curso con el propósito de obtener ganancias, en todo lo posible, desde una perspectiva puramente personal punto de vista, por los principios en que se funda. Por esta misma razón, he tratado de esbozar el aplicación de estos principios a la más amplia el alcance de temas como sea posible.

En esta lección, usted ha tenido la oportunidad de observar la aplicación de los principios subyacentes los sujetos de esfuerzo organizado, la tolerancia y social herencia hasta el punto de que debe haber dado mucho alimento para el pensamiento, y que deben haber dado su imaginación mucho espacio para hacer ejercicio rentable.

Me he esforzado por mostrar cómo estos principios pueden emplearse tanto en la promoción de sus propios intereses individuales, en lo que sea que te llama ma realizar, y para el beneficio de la civilización en su conjunto.

Ya sea que su vocación es la de predicar sermones, venta de bienes o servicios personales, practicando ley, dirigiendo los esfuerzos de los demás, o trabajando como jornalero, no parece demasiado esperar que encontrarán en esta lección un estímulo al pensamiento que le puede conducir a logros superiores. Si, por ventura, usted es un escritor de anuncios que usted seguramente encontrará en esta lección suficiente alimento para el pensamiento para agregar más poder de su pluma. Si usted tiene los servicios personales para venta, no es razonable esperar que esta lección sugerirá formas y medios de comercialización de los servicios a una mayor ventaja.

En el descubrimiento de que la fuente de la que intolerancia se desarrolla por lo general, esta lección ha llevado usted, también, para el estudio de otros estimulantes pensamiento temas que pueden fácilmente marcar el más rentable

punto decisivo de su vida. Libros y lecciones, en sí, son de muy poco valor cuando su valor real, si los hay, no se encuentra en sus páginas impresas, sino en la posible medidas que puedan suscitar en el lector.

Por ejemplo, cuando mi corrector había terminado leer el manuscrito de esta lección, ella me informó de modo que había impresionado a ella ya su esposo que la intención de entrar en el negocio de la publicidad y la suministrar los bancos con un servicio de publicidad que haría llegar a los padres a través de los niños. Ella cree el plan es un valor de \$ 10,000.00 al año para ella.

Francamente, su plan para que me atraigo de que lo haría estimar su valor a un mínimo de más de tres veces la cantidad que se menciona, y no me cabe duda de que se podría hacer para producir cinco veces esa cantidad, si se fueron debidamente organizado y comercializado por un poder vendedor.

Tampoco es que todo lo que esta lección ha logrado antes de pasar de la etapa de manuscrito. Un prominente propietario de la universidad de negocios, a quien le mostró la manuscrito, ya ha empezado a poner en práctica el sugerencia que hacía referencia a la utilización de la herencia social, como un medio de "cultivar" los estudiantes, y que es lo suficientemente optimista para creer que un plan, similar a la uno se propone utilizar, podría venderse a la mayoría de las 1.500 escuelas de negocios en los Estados Unidos y Canadá, sobre una base que produciría el promotor de el plan de un ingreso anual mayor que el salario recibida por el presidente de los Estados Unidos.

Y, como se está completando esta lección, estoy en recepit de una carta del Dr. Charles F. Crouch, de Atlanta, Georgia, en la que me informa de que un grupo hombres de negocios prominentes en Atlanta tienen solo o-

ganized la Regla de Oro del Club, el principal objeto de que es poner en funcionamiento, a escala de toda la nación, el plan para la abolición de la guerra, tal como se indica en este lección. (Una copia de la parte de esta lección se trata con el tema de la abolición de la guerra fue enviado al Dr. Crouch varias semanas antes de la finalización de la lección.)

Estos tres eventos, que ocurren uno tras otro, en el plazo de unas semanas, han fortalecido mi creencia de que esta es la lección más importante de la dieciséis enteros, pero su valor para usted dependerán enteramente en la medida en que se estimula a **pensar** y para actuar como usted no habría hecho sin su influencia.

El objetivo principal de este curso y, sobre todo, de esta lección es educar, más de lo que es informar - es decir con la palabra "educar" a educir, para sacar! desarrollar desde dentro, para hacer que se utiliza el poder que yace dormido dentro de ti, esperando el despertar mano de algún estímulo apropiado para usted despertar a acción.

Para concluir, yo no dejo mi sentimientos personales sobre la tolerancia, en la siguiente ensayo que escribí, en la hora de mi más difíciles experiencia, cuando un enemigo estaba tratando de arruinar mi reputación y destruir a los resultados de un curso de la vida de esfuerzo honesto para hacer algo bueno en el mundo.

Un colgador de pared hermoso de este ensayo sobre Intolerancia será enviado a cada alumno de este curso, junto con el informe sobre el Análisis Personal Cuestionario. Este colgante está impreso en dos colores y personalmente autografiado por el autor de la Ley por supuesto el éxito.

TOLERANCIA!

Cuando el amanecer de Inteligencia se han extendido
sus alas sobre el horizonte del este del progreso, y
La ignorancia y la superstición se han dejado su último
huellas en las arenas del tiempo, que se registrarán
en el libro de los crímenes y errores de los hombres que su
pecado más grave fue el de la intolerancia!

La Intolerancia amargo surge de racial y
las diferencias religiosas de opinión, como el resultado de
la formación de la primera infancia. ¿Hasta cuándo, Maestría en
Los destinos humanos, hasta que los pobres mortales se
entender la locura de tratar de destruirse unos a otros
debido a dogmas y credos y otra superficial
cuestiones sobre las que no estamos de acuerdo?

Nuestro tiempo asignado en esta tierra no es más que un fugaz
momento, a lo sumo!

Como una vela, andamos a la luz, el brillo para una
momento y parpadee fuera! Por qué no podemos vivir de tal manera
durante este breve estancia en la tierra que cuando el Gran
Caravana llamado Muerte elabora y anuncia esta
visite por terminar estaremos listos para doblar nuestra
tiendas de campaña, y al igual que los árabes del desierto, en silencio
seguir la caravana hacia la oscuridad de la
Desconocido, sin temor y temblor?

Tengo la esperanza de que voy a encontrar ninguna Judios o gentiles,
Católicos o protestantes, los alemanes o los ingleses,
Franceses o rusos, negros o blancos, rojos o
Amarillos, cuando yo haya cruzado la barra a la
Otro lado.

Espero que encontraré allí Almas sólo humanos,
Hermanos y hermanas, todos los no marcados por la raza, el credo o la
color, ahora me falta por hacer con la intolerancia de manera
Puedo acostarme y descansar un eón o dos, sin ser molestado
por el conflicto, la ignorancia, la superstición y la pequeña mis-
entendimientos que marcan con el caos y el dolor de este
existencia terrenal.

Si un hombre ha construido una
sonido carácter lo
marcas pero poco diff-
rencia de lo que dice la gente
sobre él, porque él
va a ganar al final.

-Napoleón Hill, Sr.

LA LEY DE ÉXITO

EN DIECISEIS LECCIONES

La enseñanza, por primera vez en el
Historia del Mundo, el Verdadero Philos-
ophy sobre la que todo el Éxito Personal
se construye.



POR
Napoleón Hill



1928

PUBLICADO POR
EI PRENSA RALSTON UNIVERSIDAD
Meriden, CONN.

Copyright , 1928, POR
Napoleón Hill

Impreso en U.S.A

Lección Dieciséis

LA REGLA DE ORO



NO hombre podría
posiblemente leer la Ley
de la filosofía de éxito,
incluso una vez, sin
devenir, de ese
 modo,
mejor preparado a
tener éxito en cualquier
llamada.

- Elbert H. Gary

LA LEY DEL ÉXITO

Lección Dieciséis

LA REGLA DE ORO

"Usted puede hacerlo si usted cree que puede!"

Con esta lección que nos acercamos a la cúspide de la pirámide de este curso sobre la ley del éxito.

Esta lección es la estrella guía que permitirá utilizar de manera rentable y de manera constructiva la conocimiento reunido en las lecciones anteriores.

Hay más poder envuelto en el anterior lecciones de este curso que la mayoría de los hombres pueden confiar mismos con, por lo que esta lección es un gobernador que la voluntad, si es observado y aplicado, le permiten dirigir tu nave de los conocimientos sobre las rocas y los arrecifes de fracaso que generalmente acosan el camino de todos los que vienen de repente en posesión del poder.

Para más de veinticinco años he sido observando la manera en que los hombres se comportan cuando estén en posesión del poder, y me he visto obligado a la conclusión de que el hombre que lo logra en cualquier que no sea por el, proceso lento paso a paso, es constantemente en peligro de destruirse a sí mismo ya todos quien influye.

Debió ser evidente para ti, mucho antes esto, que todo este curso conduce a la consecución de potencia de proporciones que se pueden hacer para llevar a cabo el aparentemente "imposible." Felizmente, se convierte en evidente que este poder sólo puede ser alcanzado por la observancia de los muchos principios fundamentales todos que convergen en esta lección, que se basa en un ley que tanto es igual y trasciende en importancia cualquier otra ley se indica en las lecciones anteriores.

Del mismo modo, se hace evidente que el reflexivo estudiante que este poder puede soportar sólo por fieles observancia de la ley en que se basa esta lección, en el que se encuentra la "válvula de escape" que protege el estudiante descuidado de los peligros de sus propias locuras; y protege, además, a los que él podría poner en peligro si trató de eludir el mandato establecido en el presente lección.

Para "broma" con el poder que puede ser alcanzado a partir del conocimiento envuelto en el anterior lecciones de este curso, sin una comprensión completa y la estricta observancia de la ley establecido en el presente lección, es el equivalente de "travesuras" con una potencia que pueden destruir, así como crear.

Me refiero, por ahora, no de lo que sospecho que ser cierto, pero, por lo que yo sé que es verdad! La verdad sobre la cual todo este curso, y esto lección en particular, se funda, es ninguna invención de la mía. Me quedé sin derecho a él, excepto la de tener observado su aplicación invariable en el de todos los días estilos de vida durante un período de más de veinticinco años años de lucha, y, de haberse apropiado de la mayor cantidad en ello como, a la luz de mis debilidades humanas y debilidades, que podrían hacer uso de.

Si la demanda de una prueba positiva de la solidez de las leyes sobre las cuales este curso en general, y esta lección en particular, se basa, debo alegar incapacidad ofrecerlo excepto a través de uno de los testigos, y que es usted mismo.

Es posible que tenga una prueba positiva sólo por las pruebas y la aplicación de estas leyes por sí mismo.

Si usted exige más sustancial y autorizado evidencia que la mía, entonces tengo el privilegio de hacer referencia a las enseñanzas y filosofía de Cristo, Platón, Sócrates, Epicteto, Confucio, Emerson y dos de themoremodernphilosophers, Jamesand Münsterberg, de cuyas obras me han apropiado todo lo que constituye los fundamentos más importantes de esta lección, con la excepción de lo que tengo recopilada por mi propia experiencia limitada.

Por más de cuatro mil años los hombres han sido predicando la Regla de Oro como regla adecuada de conducir a los hombres, pero por desgracia los bas mundo aceptado la carta, mientras que totalmente perder el espíritu de Este mandato universal. Hemos aceptado la Filosofía Regla de Oro como una simple regla de sonido de conducta ética, pero no hemos logrado comprender el ley sobre la cual se basa.

He escuchado la regla de oro citó a decenas de veces, pero no recuerdo haber oído nunca una explicación de la ley sobre la cual se basa, y no hasta hace pocos años comprendí que la ley, de que me lleva a creer que los que citó lo hizo no entenderlo.

La regla de oro significa, sustancialmente, de hacer a los demás como te gustaría que te hagan a ti si tu posiciones se invirtieron.

Pero ¿por qué? ¿Cuál es el verdadero motivo de esta amabilidad consideración de los demás?

La verdadera razón es la siguiente:

Hay una ley eterna a través de la operación de que cosechamos lo que sembramos. Cuando se selecciona la regla de conducta por el cual le guiará a ti mismo en sus transacciones con los demás, serán justos y justo, muy probable, si usted sabe que va a configurar en movimiento, por que la selección, un poder que seguirá su curso para bien o para mal en la vida de los demás, regresar, por último, para ayudar o dificultar que, de acuerdo a su naturaleza.

"Todo lo que el hombre siembre, eso será también cosechar "!

Es su privilegio de tratar injustamente con los demás, pero, si usted entiende la ley sobre la cual el oro Regla se basa, debe saber que su injusta tratos se "están pagando las consecuencias."

Si usted entiende completamente los principios descritos en la Lección Once, en el pensamiento exacto, que será bastante fácil para que usted entienda la ley sobre la cual el Regla de Oro se basa. No se puede pervertir o cambio el curso de esta ley, pero se puede adaptar a ti mismo su naturaleza y por lo tanto lo utilizan como un poder irresistible que le llevará a las alturas de logro que no podía ser alcanzado sin su ayuda.

Esta ley no se detiene simplemente echando hacia atrás sobre vosotros sus actos de injusticia y crueldad hacia los demás, sino que va más allá de esto - mucho más - y vuelve a los resultados de cada pensamiento que usted liberación.

Por lo tanto, no solo es conveniente "hacer a los demás como quisieras que te hagan a ti ", pero para hacer uso

a ti mismo plenamente de los beneficios de este gran universal
Ley debe "pensar en los demás como usted los desea
pensar en ti ".

La ley sobre la cual se basa la regla de oro
comienza afectando a usted, ya sea para bien o para mal, el
momento de soltar un pensamiento. Ha ascendido casi
a una tragedia mundial que las personas no tienen en general
entendida esta ley. A pesar de la simplicidad de la ley
es prácticamente todo lo que hay que aprender es de
valor duradero para el hombre, ya que es el medio a través del
el cual nos convertimos en dueños de nuestro propio destino.

Entender esta ley y que entiende todo lo que
la Biblia tiene que desarrollarse a usted, por los regalos de la Biblia
una cadena ininterrumpida de pruebas en apoyo del hecho
que el hombre es el artífice de su propio destino, y que su
pensamientos y los actos son las herramientas con las que él hace el
decisiones.

Durante los siglos de menos la iluminación y la tolerancia
que el de la actualidad, algunos de los más grandes pensadores
el mundo se ha producido alguna vez han pagado con sus vidas
por atreverse a descubrir esta ley universal de modo que
podría ser entendido por todos. A la luz del pasado
historia del mundo, es un poco alentador de
pruebas, para apoyar el hecho de que los hombres son poco a poco
quitarse el velo de la ignorancia y la intolerancia, a
Observo que estoy en peligro de daño físico para
escrito que lo que me habría costado la vida a unos pocos
Hace siglos.

.....

Si bien este curso se ocupa de las más altas leyes de
el universo, que el hombre es capaz de interpretar, la
apuntar, sin embargo, ha sido mostrar cómo estas leyes

CADA uno se preocupa de que
su prójimo no hace trampas
él. Pero llega un día en
él comienza a preocuparse de que él
no engaña a su prójimo.
Entonces todo va bien. Él tiene
cambiado su mercado carro
en un carro del sol.

se puede utilizar en los asuntos prácticos de la vida. Con esta objeto de aplicación práctica en mente, veamos ahora procederá a analizar el efecto de la Regla de Oro a través de la siguiente incidente.

EL PODER DE LA ORACIÓN

"No," dijo el abogado, "No voy a presionar su reclamo contra ese hombre, se puede conseguir a alguien que tome la caso, o puede retirarla, sólo lo que quieras ".

"Creo que no hay ningún dinero en ella?"

"Probablemente habría algún poco de dinero en ella, pero vendría de la venta de la pequeña casa que el hombre ocupa y llama a su casa! Pero yo no quiero entrometerse en el asunto, de todos modos. "

"¿Tienes miedo de él, ¿eh?"

"No, en absoluto."

"Supongo que probablemente el tipo duro rogó que lo dejen fuera? "

"Bueno, sí, lo hizo."

"Y se derrumbó, probable?"

"Sí".

"Lo que en la creación hiciste?"

"Yo creo que derramé unas cuantas lágrimas."

"Y el viejo le rogó duro, has dicho?"

"No, yo no he dicho eso, él no hablaba ni una palabra de me ".

"Bueno, ¿puedo preguntar respetuosamente a los que antes abordar en su audiencia? "

"Dios Todopoderoso."

"Ah, él tomó a la oración, ¿verdad?"

"No es por mi bien, en lo más mínimo. Usted ve, yo encontré la casita suficiente y llamó fácilmente en el

puerta exterior, que estaba entreabierta, pero nadie me escuchó, por lo
Entré en la pequeña sala y vi a través de la grieta
de una puerta de una acogedora sala de estar, y allí, en la cama,
con su gran cabeza de plata en las almohadas, era un viejo
señora que se veía por todo el mundo al igual que mi madre
lo hizo la última vez que la vi en la tierra. Bueno, yo estaba
a punto de llamar, cuando dijo: "Ven,
padre, ahora comienza;. Estoy listo "Y abajo en su
rodillas a su lado fueron un anciano, de pelo blanco, todavía
mayor que su esposa, que debo juzgar, y no podía
han golpeado a continuación, para la vida de mí. Bueno, él comenzó.
En primer lugar, se recordó a Dios que aún eran sus sumisos
niños, madre y él, y no importa lo que vio
adaptarse a traer sobre ellos, no se rebele en Su voluntad.
Por supuesto 'TWAS va a ser muy difícil para ellos ir
a personas sin hogar en su vejez, especialmente con los pobres
madre tan enfermo y desvalido, y, ¡oh! lo diferente que
todo podría haber sido si sólo uno de los niños había sido
salvado. Entonces su voz tipo de roto, y una mano blanca
estola de debajo de la colcha y se trasladó suavemente sobre
el pelo cubierto de nieve. Luego continuó a repetir que nada
podría ser tan fuerte de nuevo como la separación de los tres
hijos - a menos que la madre y él debe ser separado.

"Pero, por fin, cayó a consolándose con
el hecho de que el buen Dios sabía que era a través de ninguna
su culpa de que la madre y él fueron amenazados
con la pérdida de su pequeño hogar querido, lo que significaba
la mendicidad y la limosna-casa - un lugar que ellos oraron a
se entregarán entre en si debe ser coherente
con la voluntad de Dios. Y luego citó a una multitud de
promesas sobre la seguridad de los que ponen su
confiar en el Señor. De hecho, fue el motivo más emocionante

a la que alguna vez escuché. Y por fin, él oró por Bendición de Dios sobre los que iban a exigir la justicia. "

Entonces el abogado le siguió, más humilde que nunca: "Y yo - creo - Prefiero ir a los pobres-house yo esta noche a manchar mi corazón y las manos con la sangre de un proceso como el que ".

"Poco miedo a derrotar a la oración del anciano, ¿eh?"

"Bendita sea tu alma, el hombre, que no podía vencerlo!" dijo el abogado. "Os digo que él lo dejó todo ello sujeto a la voluntad de Dios, pero él dijo que nos dijeron de hacer conoce nuestros deseos a Dios, sino de todos los escritos que Alguna vez has escuchado que vencer a todos. Ya ves, me enseñaron que tipo de cosas a mí mismo en mi infancia. De todos modos, ¿por qué Estaba envié a soportar esa oración? Estoy seguro de que no lo sé, pero el caso es trasladado ".

"Me gustaría", dijo el cliente, retorciéndose inquieto ", que No me había dicho acerca de la oración del anciano ".

"¿Por qué?"

"Bien, porque quiero que el dinero que el lugar sería traer, pero me enseñaron la Biblia recta suficiente cuando Yo era joven y no me gustaría ir en contra de lo que le dices acerca. Me gustaría que no hubiera oído una palabra sobre , y, otra vez, yo no escuchar ni peticiones destinado para mis oídos ".

El abogado sonrió.

"Mi querido amigo," dijo, "te equivocas de nuevo. Fue pensado para mis oídos, y la tuya también, y Dios Todopoderoso quiso que. Mi anciana madre solía cantar acerca de Dios se mueve de manera misteriosa, como yo recordarlo. "

"Bueno, mi madre la cantaba, también", dijo el reclamante, mientras retorció las reclamaciones papeles entre sus dedos.

"Se puede llamar por la mañana, si se quiere, y decirle 'Madre' y 'él' la reclamación se ha cumplido ".

"De una manera misteriosa", agregó el abogado, sonriendo.

.....

Ni esta lección ni el curso de la cual Identificación del que un parte se basa en una apelación al sentimiento sensiblero, pero no puede haber un escape de la verdad que el éxito, en su forma más alta y más noble, lo lleva a uno, por último, ver todas las relaciones humanas con un sentimiento de profunda emoción como la que este abogado sintió cuando escuchó la oración del anciano.

Puede ser una idea pasada de moda, pero de alguna manera no puede alejarse de la creencia de que ningún hombre puede alcanzar el éxito en su forma más elevada, sin la ayuda de arras oración!

La oración es la llave con la que uno puede abrir el puerta secreta se hace referencia en la Lección Once. En este edad de los asuntos mundanos, cuando el pensamiento superior de la mayoría de la gente Identificación centrada en la la acumulación de la riqueza, o la lucha por una mera la existencia, es a la vez fácil y natural para nosotros pasar por alto el poder de la oración ferviente.

No estoy diciendo que usted debe recurrir a la oración como medio para la solución de sus problemas cotidianos que presione para la atención inmediata, no, no voy tan lejos en un curso de instrucción que será estudiado en gran medida por aquellos que buscan en ella el camino hacia el éxito que se mide en dólares, pero, que no pueda modestamente sugiero a usted que, por lo menos, da la oración de un juicio después de todo lo demás falla para lograr que un satisfactorio éxito?

Treinta hombres, con los ojos enrojecidos y despeinado, alineados ante el juez de la corte de policía de San Francisco. Lo

fue la compañía regular de la mañana de borrachos y lo hizo-celadores. Algunos eran viejos y endurecida, otros colgados sus cuentas en la vergüenza. Así como el desorden momentáneo asistir y de la introducción de los prisioneros se tranquilizaron abajo, sucedió una cosa extraña. Una voz fuerte y clara de abajo comenzó a cantar:

"Anoche me acosté a dormir juntos,
Llegó un sueño más hermoso ".

"Ayer por la noche!" Había sido para ellos una pesadilla o una borrachera. La canción fue un contraste con el hecho horrible que nadie podía dejar de repente choque ante la idea de la canción propuesta.

"Me quedé en la vieja Jerusalén,
Al lado del templo allí "

la canción se encendió. El juez se había detenido. Hizo un consulta tranquilo. Un ex miembro de una famosa ópera empresa conocida en todo el país a la espera de juicio por falsificación. Fue él quien cantaba en su celda.

Mientras tanto, la canción se encendió, y todos los hombres del línea mostró emoción. Uno o dos abandonaron en su rodillas, un niño al final de la línea, después de una desesperada esfuerzo de autocontrol, se apoyó contra la pared, enterrado la cara contra los brazos cruzados, y sollozó: "Oh, madre, madre. "

El llanto, el corte hasta el corazón de los hombres que oye, y la canción, todavía brota su camino a través de la sala del tribunal, mezclados en el silencio. Por fin un hombre protestado. "Juez", dijo él, "hemos conseguido que presente

Una bondad insignificante aquí

y allí,

No es sino un pequeño y sencillo,
af-

justo;

Sin embargo, si su vida ha
sembrado

esta libre,

Amplia permanecerá vuestra
feliz

cosecha sea.

a este? Estamos aquí para tomar nuestro castigo, pero esto - "
Él también comenzó a sollozar.

Era imposible seguir adelante con el negocio de
el tribunal, sin embargo, el tribunal no dio orden para detener la canción.
El sargento de la policía, después de un esfuerzo por mantener a los hombres en
línea, dio un paso atrás y esperó con el resto. La canción
pasado a su punto culminante:

"Jerusalén, Jerusalén!
Cantar, por la noche es el o'er!
¡Hosanna en las alturas!
Hosanna, para siempre! "

En un éxtasis de melodía las últimas palabras sonaron,
y luego se hizo el silencio. El juez miró a la
rostros de los hombres antes que él. No había uno que
no fue tocado por la canción, no en quien algunos
mejor impulso no se agitó. No llamó a la
casos individualmente - una palabra amable consejo, y él despidió
todos ellos. Ningún hombre fue multado o condenado a la obra-
casa esa mañana. La canción había hecho más bien
que el castigo podría haber logrado.

Usted ha leído la historia de un abogado de la Regla de Oro
y un juez regla de oro. En estos dos comunes
incidentes de la vida cotidiana que ha observado cómo el
Regla de oro funciona cuando se aplica.

Una actitud pasiva frente a la regla de oro se
traer ningún resultado, no basta con creer en
la filosofía, mientras que, al mismo tiempo, no haber
aplicar en sus relaciones con los demás. Si desea
resultados que usted debe tomar una actitud activa hacia la
Regla de oro. Una mera actitud pasiva, representada

por la creencia en su solidez, no te servirá de nada.

Ni tampoco que aprovechar cualquier cosa para proclamar al mundo su creencia en la Regla de Oro, mientras que su acciones no están en armonía con su proclamación.

Por el contrario se ha dicho, no te servirá de nada para aparecer para practicar la regla de oro, mientras que, en el fondo, usted es dispuestos y deseosos de utilizar esta ley universal del derecho conducta como un manto para encubrir un avaro y egoísta naturaleza. Asesinato saldrá a la luz. Incluso los más ignorantes persona va a "sentir" por lo que eres.

"El carácter humano no siempre jamás publicarse. Lo no se oculta. Odia la oscuridad - se precipita en luz. . . . Escuché a un consejero con experiencia dicen que nunca temió el efecto en un jurado de un abogado que no cree en su corazón que su cliente debe tener un veredicto. Si él no lo cree, su incredulidad aparecerá al jurado, a pesar de toda su protestas, y se convertirá en su incredulidad. Es que el derecho por el que una obra de arte, cualquiera que sea, conjuntos nosotros en el mismo estado de ánimo en el que el artista era cuando él lo hizo. Lo que no creemos que no se puede decir de manera adecuada, aunque podemos repetir el palabras siempre tan a menudo. Fue esta convicción la que Swedenborg expresó cuando describió a un grupo de personas en el mundo espiritual tratando en vano de articular una proposición que no creían; mas no pudieron, aunque retorcidas y dobladas sus labios, incluso a la indignación.

"Un hombre pasa por lo que vale la pena. Lo que es graba en sí en su rostro, en su forma, en su fortunas, en letras de luz que todos los hombres pueden leer sino a sí mismo Si no se sabría que hacer nada, nunca lo haría. Un hombre puede hacer el tonto en el

derivas de un desierto, pero cada grano de arena se parecen para ver. "-Emerson.

Es la ley sobre la cual la regla de oro filosofía se basa en que Emerson tiene referencia en la cita anterior. Fue esta misma ley que él tenía en mente cuando escribió lo siguiente:

"Toda violación de la verdad no es sólo una especie de suicidio en el mentiroso, sino que es una puñalada en la salud del ser humano la sociedad. En la mentira más rentable el curso de eventos actualmente establece un impuesto destructiva; mientras franqueza resulta ser la mejor táctica, ya que invita franqueza, pone a las partes sobre una base conveniente y hace que su negocio una amistad. Los hombres de confianza y que será fiel a ti; tratarlos en gran medida y que lo harán mostrarse muy bien, a pesar de que hacen una excepción a su favor a todas sus reglas del comercio ".

.....

La filosofía de la regla de oro se basa en una ley que nadie puede eludir. Esta ley es la misma ley que se describe en la lección Eleven, en exacta El pensamiento, a través de la operación de los cuales uno de pensamientos se transforman en realidad corresponde exactamente a la naturaleza de los pensamientos.

"Una vez conceder el poder creativo de nuestro pensamiento y hay un fin de luchar por nuestro propio camino, y un fin de ganarlo a expensas de alguien más, ya que, desde por los términos de la hipótesis de que podemos crear lo que como, la forma más sencilla de conseguir lo que queremos es, no arrebatarla de otra persona, pero para que sea de nosotros mismos, y, ya que no hay límite en el pensamiento no puede haber necesidad de esfuerzo, y para que todos tengan su manera de esta manera, sería la de desterrar toda

lucha, quieren, la enfermedad y el dolor de la tierra ".

"Ahora bien, es precisamente en este supuesto de la poder creativo de nuestra idea de que toda la Biblia descansa. Si no, ¿cuál es el significado de ser salvado por Fe? La fe es esencialmente pensó, y, por lo tanto, cada llamada a tener fe en Dios es un llamado a confiar en el poder de nuestro propio pensamiento acerca de Dios. 'De acuerdo con vuestra fe os sea hecho ', dice el Antiguo Testamento.

Todo el libro es más que una continua afirmación del poder creativo del pensamiento.

"La ley de la individualidad del hombre es, por lo tanto, la Ley de la Libertad, e igualmente es el Evangelio de la paz; para cuando realmente comprendemos la ley de nuestra propia individualidad, vemos que la misma ley encuentra su expresión en todos los demás, y, en consecuencia, nos deberá reverenciar la ley en otros exactamente en proporción como lo valoramos en nosotros mismos. Para hacer esto es seguir el Regla de oro de hacer a los demás lo que lo harían debe hacer a nosotros, y porque sabemos que la Ley de la libertad en nosotros mismos debe incluir el libre uso de nuestro poder creativo, ya no hay ningún incentivo para infringir los derechos de los demás, para que podamos satisfacer todas nuestros deseos por el ejercicio de nuestro conocimiento de la ley.

"Como esto viene a ser entendido, la cooperación tomará el lugar de la competencia, con el resultado de quitando todo terreno para la enemistad, ya sea entre individuos, clases o naciones "

(La cita anterior es de Mystery Biblia y el significado de la Biblia por el fallecido Juez T. Troward, publicado por Robert McBride & Company, Nueva York Ciudad. Juez Troward fue el autor de varios volúmenes interesantes, entre ellos The Edinburgh Lec-

ras, que se recomienda a todos los estudiantes de esta por supuesto.)

Si usted desea saber lo que le pasa a un hombre cuando que hace caso omiso de la ley sobre la cual el oro Regla filosofía se basa, elegir a cualquier hombre en su comunidad que tú sabes que vivir por el solo dominando propósito de acumular riqueza, y que no tiene escrúpulos de conciencia en cuanto a la forma en que que la riqueza se acumula. Estudie este hombre y se quiere observe que no hay calidez a su alma, no hay amabilidad a sus palabras, no hay bienvenida a su rostro. Se ha convertido en un esclavo del deseo de riqueza, sino que es demasiado ocupado para disfrutar de la vida y demasiado egoísta para desear ayudar otros lo disfruten. Camina, y charlas, y respira, pero que no es más que un autómatas humano. Sin embargo, hay muchos de los que envidian a un hombre así y ojalá que podría ocupar su posición, tontamente creyendo que era un éxito.

Nunca puede haber éxito sin la felicidad, la cual nadie puede ser feliz sin dispensación felicidad a los demás. Por otra parte, la dispensación debe ser voluntaria y sin otro objeto en la vista de el de la difusión de luz solar en los corazones de aquellos cuyos corazones están con cargas-cargados.

George D. Herron tenía en mente la ley sobre que la filosofía de la regla de oro se basa cuando dijo:

"Hemos hablado mucho de la hermandad de vienen, pero la hermandad siempre ha sido el hecho de nuestra vida, mucho antes de que se convirtió en un moderno e inspirado sentimiento. Sólo hemos sido hermanos en la esclavitud y tormento, hermanos en la ignorancia y su perdición, hermanos en la enfermedad y la guerra, y quieren, hermanos en la prostitución y la hipocresía. ¿Qué le sucede a uno de

NO persona ociosa es cada vez
seguro, sea rico
o pobre, blanco o negro,
educados o analfabetos.

-Booker T. Washington.

nosotros tarde o temprano nos pasa a todos, siempre hemos sido unescapably involucrado en el destino común. El mundo constantemente tiende a nivel del hombre Más abajo en ella, y que el hombre inferior es verdadero gobernante del mundo, abrazando cerca de su pecho, arrastrando hacia abajo a su la muerte. ¿No crees que es así, pero es cierto, y que debería para ser verdad. Por si había alguna manera por la que algunos de nosotros podría liberarse, aparte de los demás, si no hubiera de alguna manera por la que algunos de nosotros podría tener el cielo mientras que otros tenían el infierno, si había alguna manera por qué parte del mundo podría escapar de alguna forma de la deterioro y el peligro y la miseria del trabajo desheredados, a continuación, de hecho se ha perdido y condenado a nuestro mundo, pero como los hombres nunca han sido capaces de separarse de unos las desgracias y males, ya que la historia es bastante atacado por la lección de que no podemos escapar hermandad de algún tipo, ya que la totalidad de la vida es enseñándonos que estamos eligiendo cada hora entre hermandad en el sufrimiento y la fraternidad en el bien, que sigue siendo para nosotros para elegir la hermandad de una comundo operativo, con todos sus frutos de estas materias - las frutas del amor y de la libertad. "

La guerra mundial nos hizo entrar en una era de esfuerzo cooperativo en el que la ley de "vive y deja vivir "se destaca como una estrella brillante que nos guíe en nuestra relaciones con los demás. Este gran vocación universal para el esfuerzo cooperativo está adquiriendo muchas formas, no el menos importante de los cuales son los clubes rotarios, el Clubes Kiwanis, Club de Leones y el de muchos otros clubes de almuerzo que traen los hombres juntos en un espíritu de relaciones amistosas, para estos clubes marcan el comienzo de una era de competencia amistosa en negocio. El siguiente paso será una alianza más estrecha de todos

estos clubes en un espíritu-y-fuera de amigable co-operación.

El intento de Woodrow Wilson y su contemporáneos para establecer la Sociedad de Naciones, seguido por los esfuerzos de Warren G. Harding para dar pagando a la misma causa bajo el nombre de Mundo Corte, marcó el primer intento en la historia de la mundo para hacer la regla de oro eficaz como un común cumplimiento de terreno para las naciones del mundo.

No hay escape del hecho de que el mundo ha despertado a la verdad en George D. Herron de afirmación de que "estamos eligiendo cada hora entre hermandad en el sufrimiento y la hermandad de buena ". La guerra mundial nos ha enseñado - o mejor dicho, impuesto sobre nosotros - la verdad de que una parte del mundo no puede sufrir sin lesiones en todo el mundo. Estos hechos están llamados a su atención, no en la naturaleza de una predicación en la moral, sino con el propósito de dirigir su atención a la ley subyacente a través del cual estos cambios están siendo provocados. Durante más de cuatro mil años el mundo ha estado pensando en el Filosofía Regla de Oro, y ese pensamiento es ahora transformándose en la realización de los beneficios que se acumulan en quienes la aplican.

Aún conscientes del hecho de que el estudiante de esta Por supuesto está interesado en un éxito material que puede ser medida por los saldos bancarios, parece apropiado sugerir aquí que todos los que puedan beneficiarse con la formación de su filosofía de negocio para cumplir con este cambio radical hacia la cooperación que se está llevando colocar todo el mundo.

Si usted puede comprender el significado de la enorme cambio que ha llegado el mundo desde

el final de la guerra mundial, y si se puede interpretar la significado de todos los clubes de almuerzo y otros similares encuentros que reúnen a hombres y mujeres juntos en un spiritoffriendlyco-operación, surelyyour imaginación le sugerirá a usted el hecho de que este es un momento oportuno para sacar provecho de la adopción de este espíritu de cooperación amistosa como la base de su propio negocio o la filosofía profesional.

Dicho a la inversa, que debe ser obvio para todos los que hacen que cualquier pretensión de pensar con precisión, que la tiempo está cerca cuando no adopción de la regla de oro como el fundamento de la actividad de uno o profesional la filosofía es el equivalente a un suicidio económico.

.....

Tal vez usted se ha preguntado por qué el tema de la honestidad No se ha mencionado en este curso, como un requisito previo para el éxito, y, si es así, la respuesta será que se encuentra en esta lección. La filosofía de la Regla de Oro, whenrightlyunderstoodandapplied, marcas deshonestidad imposible. Hace más que esto - hace imposibles todas las demás cualidades destructivas tales como el egoísmo, la codicia, la envidia, la intolerancia, el odio y la malicia.

Cuando se aplica la regla de oro, usted se convierte, en uno y el mismo tiempo, tanto el juez y el juzgado - el acusado y el acusador. Esto coloca a uno en un posición en la que la honestidad empieza en el propio corazón, hacia uno mismo, y se extiende a todos los demás con la misma efecto. Honestidad en base a la regla de oro no es el marca de la honestidad que se reconoce más que la cuestión de la conveniencia.

No es ningún crédito para ser honesto, cuando la honestidad es obviamente, la política más rentable, para que nadie pierda un

buen cliente o un cliente valioso o ser enviados a la cárcel para el engaño. Pero cuando la honestidad significa ya sea un temporal o una pérdida material permanente, entonces se convierte en un homenaje al más alto grado a todos los que practicarlos. Tal honestidad tiene su recompensa adecuada en la potencia acumulada de carácter y reputación disfrutado por todos los que lo merecen.

Los que entienden y aplican la regla de oro filosofía son siempre escrupulosamente honestos, no está solo de su deseo de ser justo con los demás, sino porque: de su deseo de ser justo con ellos mismos. Ellos entender la ley eterna en la que el oro Regla se basa, y saben que a través de la funcionamiento de esta ley cada pensamiento que liberan y cada acto en el que se entregan tiene su contrapartida en algún hecho o circunstancia con la que lo harán más tarde ser confrontado.

Filósofos de la regla de oro son honestos porque entender la verdad de que la honestidad se suma a su propio personaje que "algo vital" que le da la vida y el poder. Los que entienden la ley a través de que la regla de oro opera envenenaría su agua potable propia tan pronto como lo harían caer en actos de injusticia a otros, porque no saben que tal injusticia comienza una cadena de causalidad que no sólo llevarlos sufferin física g, pero va a destruir su caracteres, tinción para enfermos de su reputación y hacer imposible la consecución de un éxito duradero.

La ley por la que la Regla de Oro filosofía opera no es otro que la ley por la que el principio de la auto-sugestión opera. Este declaración le da una sugerencia de que se debe ser capaz de hacer una deducción de un alcance mucho la naturaleza y de un valor inestimable.

Pon a prueba tu progreso en el dominio de este curso mediante el análisis de la declaración anterior y la determinación, antes de seguir leyendo, ¿qué sugerencia que le ofrece.

De lo posible beneficio podría ser para usted saber que cuando lo haga a otros lo que si usted fuera el otros, que es la suma y sustancia del oro Regla, que está poniendo en marcha una cadena de causalidad a través de la ayuda de una ley que afecta a los demás de acuerdo con la naturaleza de su acto, y al mismo plantación tiempo en su carácter, a través de su mente subconsciente, los efectos de ese acto?

Esta pregunta prácticamente sugiere su propia respuesta, pero como yo estoy decidido a hacer que usted piensa que esto de vital importancia someter por ti mismo pondré la pregunta en aún otra forma, es decir.:

Si todos sus actos hacia los demás, e incluso su pensamientos de los demás, están registrados en el submente consciente, a través del principio de auto-sugerencia, construyendo así su propio carácter en duplicado exacto de tus pensamientos y actos, puede que no ver lo importante que es para proteger los actos y pensamientos?

Ahora nos encontramos en el corazón mismo de la verdadera razón para hacer a los demás como nos gustaría que te hicieran a nosotros, porque es obvio que lo que hacemos a los demás nos hacemos a nosotros mismos.

Dicho de otra manera, cada acto y cada pensamiento que modifica la liberación de su propio carácter en exacta conformidad con la naturaleza del acto o pensamiento, y tu personaje es una especie de centro de magnética atracción que atrae a usted las personas y condiciones que armonizan con ella.

No se puede disfrutar de un acto a otro persona sin antes haber creado la naturaleza de esa

HAY es no derrota
excepto desde dentro.

En realidad no hay seguros-
barrera montable guardar
su inherente debilidad-
dad de propósito.

-Emerson.

actuar en su propio pensamiento, y no se puede liberar un pensado sin plantar la suma y la sustancia y naturaleza de la misma en su propia mente subconsciente, hay que convertido en una parte integrante de su propio carácter.

Tome este principio simple y usted entender por qué usted no puede permitirse el lujo de odiar o la envidia otra persona. También se entiende por qué usted no puede permitirse el lujo de devolver el golpe, en especie, a los que hacen que una injusticia. Del mismo modo, usted entenderá la medida cautelar, "devolver bien por mal."

Comprender la ley sobre la cual la regla de oro medida cautelar se basa y usted comprenderá, también, la ley que une eternamente a toda la humanidad en un solo enlace de comunión y hace que sea imposible para que usted pueda lesionar a otra persona, por el pensamiento o de obra, sin hiriendo a ti mismo, y, asimismo, se suma a su propio carácter de los resultados de cada pensamiento y acción en especie que usted disfrute.

Entender esta ley y, a continuación, conocer, más allá del espacio para la más mínima duda, que son constantemente castigarte por cada mal que comprometerse y recompensarse por cada acto de conducta constructiva en que usted disfrute.

Parece casi un acto de la Providencia que el mayor mal y la injusticia más grave hecho nunca mí por uno de mis semejantes estaba hecho justo cuando empecé esta lección. (Algunos de los estudiantes de este curso sé lo que es a la que me refiero.)

Esta injusticia ha trabajado una dificultad temporal en mí, pero eso es de poca importancia en comparación con la ventaja que me ha dado, proporcionando una oportuna oportunidad para mí para probar la solidez de toda la premisa en que se basa esta lección.

La injusticia a la que me refiero dos cursos izquierda de acción abierta para mí. Yo podría haber reclamado alivio "Devolver el golpe" en mi antagonista, a través tanto civiles acción judicial y los procedimientos penales por difamación, o pudiera han destacado sobre mi derecho a perdonarle. Un curso de la acción me hubiera traído una suma sustancial - de dinero y todo lo que la alegría y la satisfacción puede haber estar en la derrota y castigar a un enemigo. El otro curso de acción me habría traído respeto de sí mismo que es disfrutado por aquellos que han cumplido con éxito la prueba y descubrieron que se han desarrollado para la punto en el que ellos pueden repetir la oración del Señor y en serio!

Elegí este último supuesto. Así lo hice, a pesar de la recomendaciones de los amigos personales cercanos a la "huelga vuelta ", ya pesar de la oferta de un prominente abogado de hacer mi "sorprendente" para mí sin costo.

Pero el abogado se ofreció a hacer lo imposible, para la razón por la que ningún hombre puede "devolver el golpe" en otro sin costo. No siempre es el costo de un monetaria naturaleza, pues hay otras cosas con las que uno puede pagar, que son más caros que el dinero.

Sería tan inútil tratar de hacer que no estaba familiarizado con la ley sobre la cual el oro Regla se basa entiendo por qué me negaba a devolver el golpe a este enemigo como lo haría para tratar de describir la ley de la gravitación de un simio. Si usted entiende esta ley que comprender, también, por qué decidí perdonar a mi enemigo.

En la oración del Señor nos exhorta a perdonar a nuestros enemigos, pero esa advertencia caerá sobre oídos sordos, salvo cuando el oyente entiende la ley sobre la cual se basa. Esa ley no es otro

que la ley sobre la cual se basa la regla de oro. Lo es la ley que constituye la base de toda esta lección, ya través del cual debemos aprovechar inevitablemente lo que sembramos. No hay escape de la funcionamiento de esta ley, ni tampoco hay ningún motivo para tratar de evitar sus consecuencias, si nos abstenemos de puesta en pensamientos de movimiento y los actos que son destructivas.

Para que podamos describir más concretamente la ley sobre la cual se basa esta lección, vamos a encarnar la ley en un código de ética, como alguien que desea seguir literalmente el precepto de la Regla de Oro podría apropiadamente adoptar, de la siguiente manera.

MI CODIGO DE ETICA

I. Yo creo en la Regla de Oro como la base de toda conducta humana, por lo que voy a hacer nunca a otro persona que la que yo no estaría dispuesto a tal persona a hacer a mí si se invirtieran nuestras posiciones.

II. Voy a ser honesto, incluso hasta el más mínimo detalle, en todas mis transacciones con otras personas, no solo a causa de mi deseo de ser justos con ellos, pero debido a mi el deseo de impresionar a la idea de honestidad por mi cuenta mente subconsciente, tejiendo de esta manera este esencial calidad en mi propio carácter.

III. Voy a perdonar a aquellos que son injustos hacia yo, sin pensar en cuanto a si se lo merecen o No, porque entiendo la ley a través del cual perdón de los demás fortalece mi propio carácter y elimina los efectos de mis propias transgresiones, en mi mente subconsciente.

IV. Voy a ser justo, generoso y justo con los demás siempre, aunque sé que estos actos se irán

desapercibida y sin grabar, en los términos ordinarios de recompensar, porque entiendo y tengo la intención de aplicar el ley a través de la ayuda del cual el propio carácter es pero la suma total de los propios actos y hechos.

Tiempo V. Lo que sea que tenga que dedicar a la descubrimiento y la exposición de las debilidades y fallas de los demás me dedicaré, más rentable, a la descubrimiento y corrección de la mía.

VI. Voy a calumniar a ninguna persona, sin importar la cantidad Puedo creer que otra persona puede merecerlo, porque deseen sembrar ninguna sugerencia destructivos en mi propia mente sub-consciente.

VII. Reconozco el poder del pensamiento de ser un de entrada que conduce a mi cerebro desde el océano universal de la vida, por lo tanto, No pondré pensamientos destructivos a flote sobre ese océano para que no se contaminen las mentes de los demás.

VIII. Voy a vencer la tendencia humana común hacia el odio y la envidia y el egoísmo, y los celos y la malicia, y el pesimismo y la duda, y miedo, porque yo creo que estos son la semilla de la cual el mundo cosecha la mayor parte de sus problemas.

IX. Cuando mi mente no está ocupada con pensamientos que tienden hacia el logro de mi jefe definitivo **objetivo** en la vida, voy a seguir voluntariamente llena pensamientos de valentía y confianza en sí mismo, y la buena voluntad hacia los demás, y la fe y la bondad, y lealtad y amor a la verdad y la justicia, porque creo estos a ser la semilla de la que cosecha el mundo su cosecha de crecimiento progresivo.

X. Entiendo que una mera creencia pasiva en el solidez de la filosofía de la regla de oro no es de valor alguno, ya sea para mí o para los demás; allí-

tanto, voy a poner activamente en funcionamiento este universales
gobernar para el bien en todas mis transacciones con los demás.

XI. Entiendo que la ley a través de la operación de
que mi carácter se desarrolla a partir de mi propia
hechos y pensamientos, por lo tanto, voy a proteger con gran esmero todo
que entra en su desarrollo.

XII. Al darse cuenta de que la felicidad duradera viene
sólo a través de ayudar a otros a encontrarla; que ningún acto de
La bondad es sin recompensa, a pesar de que puede
nunca ser reembolsados directamente, voy a hacer mi mejor esfuerzo para
ayudar a los
otros cuando y donde aparece la oportunidad.

Usted ha notado referencia frecuente a Emerson
a lo largo de este curso. Cada alumno del curso
debe poseer una copia de los ensayos de Emerson, y el ensayo
sobre indemnización debe ser leído y estudiado por lo menos
cada tres meses. Observar, mientras usted lee este ensayo,
que se trata de la misma ley que ésta sobre la cual el
Regla de Oro se basa.

.

Hay personas que creen que el oro
Regla filosofía no es más que una teoría, y
que no es de ninguna manera relacionada con una ley inmutable.
Han llegado a esta conclusión debido a
experiencia personal en la que se prestan servicios a
otros sin disfrutar de los beneficios de la directa
el movimiento alternativo.

¿Cuántos hay que no han hecho
servicio a los demás que no fue correspondido ni
apreciado? Estoy seguro de que he tenido como un
experiencia, no una, sino muchas veces, y estoy
igualmente seguro de que voy a tener experiencias similares en el
futuro, ni voy a suspender el servicio de representación para

Usted no ha cumplido
todo deber ser que
tener cumplido que de
siendo agradable.

-Charles Buxton.

otros simplemente porque no corresponder ni apreciar mis esfuerzos.

Y aquí está la razón:

Cuando me hacen un servicio a otro, o disfrutar de un acto de bondad, guardo lejos en mi subconsciente mente el efecto de mis esfuerzos, que puede compararse a la "carga" de una batería eléctrica. En breve tiempo, si disfrutar de un número suficiente de tales actos tendré desarrollado un carácter positivo y dinámico que se **atraer** a mí la gente que armonizan con o recuerdan mi propio carácter.

A los que me atraen a mí intercambie la actos de bondad y el servicio que he prestado otros, por lo tanto la ley de compensación tendrán equilibrada la balanza de la justicia para mí, trayendo de vuelta de una fuente de los resultados de servicio que rendí a través de una fuente totalmente diferente.

Usted ha oído a menudo que dijo que de un vendedor primera venta debe ser para sí mismo, lo que significa que si primero no lo convence a sí mismo de los méritos de su mercancías que no serán capaces de convencer a los demás. Aquí, de nuevo, entra en esta misma ley de la atracción, ya que es una bien conocido hecho de que el entusiasmo es contagioso, y cuando un vendedor muestra un gran entusiasmo sobre su mercancías que van a despertar un interés correspondiente en el mente de los demás.

Puede comprender esta ley con bastante facilidad por con respecto a sí mismo como una especie de imán humano que atrae a aquellos cuyos caracteres armonizar con su poseer. En tanto, con respecto a sí mismo como un imán que atrae a todos ustedes que armonice con su dominando características y repele a todos los que no lo hacen así armonizar, usted debe tener en cuenta, también, el hecho de que usted es el constructor de ese imán, también, que

puede cambiar su naturaleza para que le corresponden a cualquier ideal que es posible que desee configurar y siga.

Y, lo más importante de todo, usted debe tener en importa el hecho de que todo este proceso de cambio necesita colocar a través del pensamiento!

Su carácter no es más que la suma total de su **pensamientos** y los hechos! Esta verdad ha sido declarado en muchas maneras diferentes a lo largo de este curso.

Debido a esta gran verdad que es imposible que renderizar ningún servicio útil o disfrutar de cualquier acto de bondad hacia los demás sin beneficiando así. Por otra parte, es igualmente imposible para que usted pueda disfrutar de cualquier acto destructivo o pensamiento sin pagar el pena de la pérdida de una cantidad correspondiente de su de energía propia.

.....

Pensamiento positivo desarrolla una personalidad dinámica. El **pensamiento negativo** desarrolla una personalidad de un naturaleza opuesta. En muchas de las lecciones anteriores de este curso, y en éste, instrucciones definitivas son dado: como para el método exacto de desarrollar **personalitythroughpositivethought**. These instrucciones son especialmente detalladas en la Lección Tres, de confianza en sí mismo. En esta lección usted tiene una muy fórmula definida a seguir. Todas las fórmulas proporcionada en este curso tienen el propósito de ayudar a conscientemente dirigir el poder del pensamiento en el el desarrollo de una personalidad que atraiga a usted los que van a ser de gran ayuda en el logro de su principal objetivo definido.

Usted no necesita ninguna prueba de que su hostil o poco amable hechos hacia los demás traer de vuelta a los efectos de represalias. Por otra parte, esta venganza es generalmente

definitiva e inmediata. Del mismo modo, usted no necesita ninguna prueba que se puede lograr más por tratar con los demás de tal manera que ellos van a querer cooperar con usted. Si dominas la octava lección, sobre la Libre control, ahora entiendo cómo inducir a otros a actuar hacia usted como quiera que actúen - a través de su la propia actitud hacia ellos.

La ley de "ojo por ojo y diente por diente" se basa en la ley mismo que aquel sobre el que la regla de oro opera. Esto no es nada más de la ley del talión con la que todos somos familiar. Incluso la persona más egoísta responderá a esta ley, porque no puede evitarlo! Si hablo mal de que, a pesar de que digo la verdad, no te creo amablemente de mí. Además, lo más probable es represalias en especie. Pero, si yo hablo de sus virtudes que pensará amablemente de mí, y cuando la oportunidad aparece usted mismo por la otra, en la mayoría de los instancias.

A través de la operación de esta ley de la atracción los desinformados están constantemente atrayendo problemas y el dolor y el odio y la oposición de los demás por su palabras sin vigilancia y los actos destructivos.

Trata a los demás como te gustaría que te hicieran a usted!

Hemos escuchado ese mandato expresado miles de veces, sin embargo, ¿cuántos de nosotros a entender la ley sobre la cual se basa? Para tomar esta medida cautelar algo más clara fuese bien para decirlo más en detalle, acerca de la siguiente manera:

Trata a los demás como te gustaría que te hicieran a que, teniendo en cuenta el hecho de que la naturaleza humana tiene una tendencia a tomar represalias en especie.

Confucio debe haber tenido en cuenta la ley de represalia cuando declaró la filosofía Regla de Oro en aproximadamente de esta manera:

No hagas a los demás lo que no tendrías te hicieran a ti.

Y él también podría haber añadido una explicación a el sentido de que la razón de su mandato judicial se basó sobre la tendencia común del hombre de tomar represalias en especie.

Los que no entienden la ley sobre la cual la regla de oro se basa se inclinan a sostener que no va a funcionar, por la sencilla razón de que los hombres se inclinan hacia el principio de exigir "un ojo para un ojo y diente por diente ", que es ni más ni menos de la ley del talión. Si iban a ir un paso más allá en su razonamiento que comprendieran que están estudiando los efectos negativos de esta ley, y que la misma ley es capaz de producir **positivo** efectos así.

En otras palabras, si usted no tendría su propio ojo arrancado, y luego asegurarse contra esta desgracia por absteniéndose de arrancarse los ojos de la otra persona. Ir un paso más allá y hacer que el resto de compañeros de un acto de amable, atento servicio, y por medio de la operación de esta misma ley del talión él os hará una servicio similar.

Y, si él debe dejar de corresponder a su amabilidad - ¿entonces qué?

Usted ha beneficiado, sin embargo, debido a la efecto de su acto en su propia mente subconsciente!

Así, por caer en actos de bondad y aplicar, siempre, la filosofía de la regla de oro, que son Asegúrese de beneficio de una fuente y al mismo tiempo

usted tiene una oportunidad bastante justo de sacar provecho de otro fuente.

Puede suceder que usted basar toda su actúa hacia los demás en la regla de oro sin disfrutando de alguna reciprocidad directa durante un largo periodo de tiempo, y por lo que puede ocurrir que aquellos a los que rendido esos actos de bondad haría nunca corresponder, sino que mientras tanto se han ido sumando vitalidad a su propio carácter y, tarde o temprano esto **carácter positivo** que ha sido la construcción de la voluntad comienza a afirmarse y usted descubrirá que usted han estado recibiendo el interés compuesto en el compuesto interés a cambio de esos actos de bondad que parecía haber sido desperdiciado en los que no apreciado ni les correspondido.

Recuerde que su reputación se hace por los demás, pero su carácter se hace por usted!

Usted quiere que su reputación de ser un ser favorable, pero no se puede estar seguro de que será por la razón que es algo que existe fuera de su propio controlar, en la mente de los demás. Es lo que otros cree que seas. Con tu personaje es diferente. Su carácter es lo que eres, como los resultados de sus pensamientos y acciones. Usted la controla. Usted puede que sea débil, bueno o malo. Cuando esté satisfecho y sabe en su mente que tu personaje está por encima de reproche usted no necesita preocuparse acerca de su reputación, porque es tan imposible para que tu personaje sea destruida o dañada por cualquier persona excepto a ti mismo, ya que es destruir la materia o la energía.

Fue esta verdad que Emerson tenía en mente cuando , dijo: "Una victoria política, un aumento de las rentas, la recuperación de su enfermedad o la devolución de su ausencia amigo, o algún otro evento bastante externo plantea su

espíritus, y cree que sus días están preparados para usted. No lo creas. Nunca puede ser así. Nada puede traer la paz, sino a ti mismo. Nada puede traerle la paz, pero el triunfo de los principios ".

Una razón de ser sólo hacia los demás es el hecho de que tal acción puede hacer que de corresponder, en amable, pero una mejor razón es el hecho de que la bondad y la justicia hacia los demás a desarrollar el carácter positivo en todos que se entregan a estos actos.

Usted puede retener de mí la recompensa a la que me tengo derecho a que la prestación del servicio de ayuda, pero no nadie me puede privar del beneficio voy a obtener de la prestación de dicho servicio en la medida en que se añade a mi carácter propio.

.

Estamos viviendo en una gran era industrial. En todas partes vemos las fuerzas evolutivas que trabajan grandes cambios en el método y la forma de vida, y re-organización de las relaciones entre los hombres, en el búsqueda común de la vida, la libertad y la vida.

Esta es una época de esfuerzo organizado. Por todas partes vemos evidencia de que la organización es la base de toda la éxito financiero, y si bien otros factores que el de organización entre en la consecución del éxito, este factor es todavía uno de gran importancia.

Este era industrial ha creado dos comparativamente nuevos términos. Uno se llama "capital" y el otro "Trabajo." El capital y el trabajo constituyen las ruedas principales en la maquinaria de esfuerzo organizado. Estos dos grandes fuerzas disfrutan de éxito en proporción exacta en la medida en que tanto entender y aplicar la Regla de Oro la filosofía. A pesar de este hecho, sin embargo, la armonía

entre estas dos fuerzas no siempre prevalecer, gracias a los que destruyen la confianza que se ganan la vivir sembrando la semilla de la discordia y agitar conflictos entre empleadores y empleados.

Durante los últimos quince años he dedicado tiempo considerable al estudio de las causas de desacuerdo entre empleadores y empleados. Además, He reunido mucha información sobre este tema a partir de otros hombres que, asimismo, han estado estudiando esta problema.

Sólo hay una solución que, si entendido por todos los interesados, lograr la armonía de caos y establecer una relación de trabajo perfecto entre el capital y el trabajo. El remedio es ninguna invención de la mía. Se basa en una gran ley universal de Naturaleza. Este remedio bas sido bien declarada por una de los grandes hombres de esta generación, en la siguiente palabras:

"La pregunta que nos proponemos considerar es emocionante profundo interés en la actualidad, pero no más que su importancia exige. Es uno de los signos esperanzadores de las veces que estos temas de vital interés para la salud humana felicidad están constantemente subiendo para un rodamiento, son acoplar la atención de los hombres más sabios, y la agitación la mente de todas las clases de personas. La amplia prevalencia de este movimiento demuestra que una nueva vida es latiendo en el corazón de la humanidad, que opera sobre su facultades, como el cálido aliento de la primavera en el suelo congelado y los gérmenes latentes de la planta. Lo hará un gran revuelo, se romperá hasta muchos congelados y formas muertas, se producirán grandes y, en algunos casos, puede ser, cambios destructivos, pero anuncia el florecimiento de nuevas esperanzas, y la llegada del nuevo cosechas para el suministro de las necesidades humanas y los medios de mayor felicidad. Hay una gran necesidad de la sabiduría de

orientar las nuevas fuerzas que entran en acción. Cada hombre es bajo la más solemne obligación de hacer su parte en la formación de una opinión pública correcta y dando sabios dirección a la voluntad popular.

"La única solución para los problemas del trabajo, de quiere, de la abundancia, del sufrimiento y del dolor sólo puede ser encontrado por considerarlos de una moral y espiritual punto de vista. Extremo Deben verse examinado en un luz que no es de ellos mismos. Las verdaderas relaciones de trabajo y capital no pueden ser descubiertos por los humanos egoísmo. Deben ser vistos desde una mayor propósito que los salarios o la acumulación de riqueza. Deben ser considerados de su incidencia sobre el fines para los que fue creado el hombre. Es a partir de este punto de vista me propongo considerar el tema antes de nos.

"El trabajo final de capital son esenciales el uno al otro. Sus intereses están tan unidas que no pueden beseparated.Incivilizedandenlightened comunidades a las que son mutuamente dependientes. Si hay cualquier diferencia, el capital es más dependiente de la mano de obra que el trabajo sobre el capital. La vida puede ser sostenida sin capital. Animales, con muy pocas excepciones, no tienen propiedad, y no os preocupéis de ansiedad por el mañana, y nuestro Señor les felicita a nuestro conocimiento como ejemplos dignos de imitación. "Mirad las aves del el aire ", dice," que no siembran, ni tampoco siegan, ni recogen en graneros, y vuestro Padre celestial pace ellos. "Los salvajes viven sin capital. De hecho, la gran masa de seres humanos viven de su el trabajo de día a día, de una mano a la boca. Pero hay el hombre puede vivir de su riqueza. No puede comer su oro y la plata, no puede vestirse con hechos y certificados de acciones. El capital puede hacer nada sin

la mano de obra, y su único valor consiste en su poder para comprar mano de obra o de sus resultados. Ella misma es el producto de la mano de obra. No tiene ninguna ocasión, por lo tanto, para asumir en importancia que no le pertenece a él. Absolutamente depende, sin embargo, ya que está sobre la mano de obra para su valor, es en factor esencial para el progreso humano.

"El hombre ahora comienza a levantarse de un salvaje y el estado relativamente independiente a un civilizado y un dependiente, el capital se hace necesario. Los hombres vienen en relaciones más íntimas con los demás. En lugar de cada uno haciendo todo, los hombres comienzan a dedicar a sí mismos a los empleos especiales, y para depender de otros para proporcionar muchas cosas para ellos, mientras que se involucran en alguna ocupación especial. De este modo el trabajo se diversifica. Un hombre trabaja en hierro, otra en madera; una fabrica de tela, otra lo hace en la ropa, algunos alimentos raise para alimentar a los que la construcción de viviendas e implementos de fabricación de la cría. Para ello es necesario un sistema de intercambios, y para facilitar los intercambios carreteras debe hacerse, y los hombres deben ser empleados en su fabricación. Mientras que la población los aumentos y las necesidades se multiplican, el negocio de intercambio aumenta de tamaño, hasta que tengamos una inmensa fábricas, ferrocarriles ceñir la tierra con hierro curvas, los barcos de vapor que aran todos los mares, y una multitud de los hombres que no pueden elevar el pan o hacer una prenda, o hacer nada directamente para el suministro de sus propios deseos.

"Ahora, podemos ver cómo llegamos a ser más depende de los demás como nuestros deseos se multiplican y avanza la civilización. Cada uno trabaja en su especial empleo, hace un mejor trabajo, porque él puede dedicar todo su pensamiento y el tiempo a una forma de uso para el cual

que está especialmente dotado, y contribuye en gran medida a más el bien público. Mientras que él está trabajando para otros, todo otros están trabajando para él. Cada miembro de la comunidad está trabajando para todo el cuerpo, y el de todo el cuerpo para cada miembro. Esta es la ley de vida perfecta, una ley que rige en todo el cuerpo material. Todo hombre que se dedica a cualquier tobodyormindisa employmentuseful filántropo, un benefactor público, ya sea que plantea maíz en la pradera, el algodón en Texas o en la India, las minas carbón en las cámaras de la tierra, o alimenta a motores en la bodega de un barco de vapor. Si el egoísmo hizo no pervertir y la explosión de los motivos humanos, todos los hombres y mujeres estarían cumpliendo la ley de la caridad, mientras que el ejercicio de su trabajo diario.

"Para llevar a cabo este vasto sistema de intercambios, a colocar el bosque y la granja, la fábrica y la mina De lado a lado, y entregar los productos de todos los climas en cada puerta, requiere inmenso capital. Un hombre no puede trabajar su finca o de la fábrica, y construir un ferrocarril o una línea de los barcos de vapor. Como las gotas de agua actúan solos no pueden conducir un molino o suministro de vapor para un motor, pero, recogido en una vasta reserva, convertido en el irresistible poder de Cataratas, o la fuerza que impulsa el motor y Steamship como lanzaderas poderosos de la montaña de costa y de costa a costa, por lo que unos pocos dólares en un multitud de bolsillos son incapaces de proporcionar la medios para estas grandes operaciones, pero combinado que mover el mundo.

"El capital es un amigo del trabajo e indispensable para su ejercicio económico y justa recompensa. Puede ser, y a menudo es un enemigo terrible, cuando se emplean para fines egoístas propósitos solos, pero la gran masa de la misma es más

amigable para la felicidad humana que es generalmente supuesta. No se puede emplear sin de alguna manera, ya sea directamente o indirectamente, ayudando al trabajador. Nosotros pensar en los males que sufrimos, pero permitir el bien que disfrutar de pasar desapercibido. Pensamos en los males que medios más grandes aliviarían y las comodidades que proporcionaría, pero pasan por alto las bendiciones que disfrutamos eso habría sido imposible sin grandes acumulaciones de capital. Es la parte de la sabiduría de formar un cálculo justo del bien que recibimos, así como los males que sufren.

"Es un dicho común en la actualidad, que los ricos están creciendo más ricos y los pobres más pobres, pero cuando se tienen en cuenta todas las posesiones del hombre hay buenas razones para dudar de esta afirmación. Lo Es cierto que los ricos están creciendo más rico. También es cierto que la condición del trabajador es constantemente mejorar. El trabajador común tiene la ventaja y comodidades que los príncipes no podían comandar un siglo hace. Él está mejor vestida, tiene una mayor variedad y abundancia de alimentos, vive de una forma más cómoda vivienda, y tiene muchas más comodidades para el dirección de los asuntos internos y el enjuiciamiento de mano de obra que el dinero podía comprar, pero hace unos años. Un emperador no podía viajar con la facilidad, la comodidad y la rapidez que el trabajador común puede hoy en día. Él puede pensar que él está solo, sin uno para ayudar. Pero, en verdad, tiene un inmenso séquito de los funcionarios de espera constantemente sobre él, listo y ansioso por hacer su voluntad. Se requiere de un vasto ejército de hombres y una inmensa inversión de capital para proporcionar una cena común, como todo hombre y mujer, con Salvo algunas excepciones, ha disfrutado hoy.

"Piense en la gran combinación de medios y hombres y las fuerzas necesarias para proporcionar incluso una comida frugal. El chino aumenta el té, el brasileño su el café, el este de la India sus especias, la Cuban azúcar, el agricultor en las praderas occidentales tu pan y, posiblemente, su carne de res, el jardinero sus verduras, el lechero su mantequilla y leche, y el minero ha cavado desde las colinas del carbón, con la que su comida era cocinado y su casa se calentó, el ebanista le ha proporcionado con sillas y mesas, el cuchillero con cuchillos y tenedores, el alfarero con platos, la Irlandés ha hecho su mesa de tela, el carnicero tiene vestido de su carne, el molinero su harina.

"Pero estos diferentes artículos de comida, y los medios de preparación y servicio de ellos, se hayan producido al inmensas distancias de usted y de otros. Los océanos tuvieron que atravesar, colinas arrasadas, valles llenos, y las montañas de túnel, los barcos deben ser contruidos, los ferrocarriles contruidos y un vasto ejército de hombres instruido y empleados en todas las artes mecánicas antes de que los materiales para la cena podría ser preparado y servida. Debe haber también hombres para recoger estos materiales, para comprar y vender y distribuirlos. Todo el mundo está en su lugar y hace su propia trabajar, y recibe su salario. Pero no deja de ser trabajar para usted, y servirle como verdadera y efectivamente como lo sería si estuviera en su especial empleo y recibido sus salarios desde tu mano. A la luz de estos hechos, que todo el mundo debe reconocer, que puede ser capaz de ver más claramente la la verdad, que todo hombre y mujer que hace útil trabajo es un benefactor público, y la idea de él y la finalidad del mismo ennoblecerá la mano de obra y la obrero. Todos estamos unidos por lazos comunes.

Los ricos y los pobres, sabios e ignorantes, el fuerte y el débil, se tejen juntos en un web social y cívica. El daño a uno es un daño a todos, ayudar a uno es ayudar a todos.

"¿Ves lo que un vasto ejército de siervos que requiere para proporcionar a su cena. ¿No veis que exige una cantidad correspondiente de capital para proporcionar y mantener esta complicada maquinaria en movimiento? Y ¿no es así ver que cada hombre, mujer y niño está disfrutando de la beneficio de la misma? ¿Cómo podríamos conseguir nuestro carbón, nuestra carne, nuestra harina, el té y el café, el azúcar y el arroz? La trabajador no puede construir barcos y navegar ellas y apoyo mismo mientras lo hace. El agricultor no puede salir de su granja y tomar su producto al mercado. El minero no se puede extraer y transportar el carbón. El agricultor en Kansas puede ser la quema de maíz hoy para cocinar su comida y calentar la vivienda, y el minero puede tener hambre para el pan que el maíz se sirva, porque no pueden intercambiar los frutos de su trabajo. Cada acre de tierra, todos los bosques y el río se ha incrementado en valor en los ferrocarriles y los barcos de vapor, y las comodidades de la vida y los medios de la cultura social e intelectual se han llevado a los lugares más inaccesibles.

"Sin embargo, los beneficios del capital no se limitan a suministro actuales necesidades y comodidades. Abre nuevas avenidas de mano de obra. Diversifica y le da un amplio campo a todo el mundo a hacer el tipo de trabajo para el que está mejor equipado por el sabor natural y genio. El número de empleos creados por los ferrocarriles, barcos de vapor, telégrafo, y fábricas de maquinaria difícilmente puede ser estimado. Capital también se invierte principalmente en el suministro de los medios de intelectual y espiritual cultura.

Los libros se multiplican en constante disminución precios, y la mejor pensamiento del mundo, por medio de nuestros grandes editoriales, se hace accesible al más humilde obrero. No hay mejor ejemplo de la beneficia al trabajador común deriva de capital que el diario. Durante dos o tres centavos la historia del mundo durante veinticuatro horas es llevado a cada puerta. El obrero, mientras viajaba hacia o desde su trabajo en un coche cómodo, puede visitar todas las partes de la conocida mundo y tener una idea más real de los acontecimientos del día de lo que podría si estuviera presente corporalmente. Una batalla en la China o África, un terremoto en España, una dinamita explosión en Londres, un debate en el Congreso, la los movimientos de los hombres en la vida pública y privada para la supresión del vicio, para iluminar a los ignorantes, ayudar a los necesitados, y la mejora de las personas en general, se extienden delante de él con una pequeña brújula, y le ponen en contacto y en la igualdad, en lo que se refiere a la historia del mundo, con los reyes y reinas, con santos y sabios, y la gente de todas las condiciones en la vida. ¿Alguna vez piensas, al leer el periódico de la mañana, cuántos hombres han estado funcionando para hacer sus mandados, recolección de inteligencia para vosotros desde todas las partes del tierra, y ponerlo en una forma conveniente para su utilizar? Se requiere la inversión de millones de dinero y el empleo de miles de hombres para producir que el papel y dejarlo en su puerta. Y lo hizo todo este servicio le costará? Unos pocos centavos.

"Estos son ejemplos de los beneficios que todo el mundo se deriva de capital, los beneficios que podrían No puede obtener sin grandes desembolsos de dinero; beneficios que vienen a nosotros sin nuestro cuidado y ponen sus bendiciones a nuestros pies. El capital no puede invertirse

en cualquier producción útil sin la bendición de una multitud de las personas. En él se establecen los mecanismos de la vida en movimiento, multiplica el empleo, sino que coloca el producto de todos climas en cada puerta, llama a la gente de todas las naciones juntos, trae la mente en contacto con la mente, y da a cada hombre y mujer una participación amplia y valiosa de el producto. Estos son hechos que sería bien para todo el mundo, por pobre que sea, a tener en cuenta.

"Si el capital es una bendición para el trabajo, y si puede sólo ser puesto en servicio por el trabajo, y deriva toda su valor de ella, ¿cómo puede haber un conflicto entre ellos? No puede haber ninguna si tanto el capitalista y trabajador actuó desde principios humanos y cristianos. Pero no lo hacen. Se rigen por el inhumano y principios anticristianos. Cada parte tiene por objeto obtener la mayores rendimientos para el menor servicio. Deseos capitales mayores beneficios, los salarios más altos de mano de obra. Los intereses de la capitalista y el obrero entran en colisión directa. En esta capital la guerra tiene grandes ventajas, y ha sido impulsarnos a tomar. Se ha exigido y tomado la parte del león de las ganancias. Se ha despreciado el siervo que enriquecieron. Se ha considerado el trabajador como servil, un esclavo, cuyos derechos y la felicidad no era obligado a respetar. Influye en los legisladores para promulgar leyes a su favor, subvenciona los gobiernos y ejerce su poder para su propio beneficio. El capital ha sido un señor y la mano de obra de un siervo. Mientras que el siervo se mantuvo dócil y obediente, contento con esta indemnización como su Señor escogió para dar, no había conflicto. Pero la mano de obra está aumentando de una servil y sumisa, y condición desesperada. Se ha adquirido fuerza y inteligencia, ha ganado la idea de que tiene derechos que

tiene derechos que deben ser respetados, y comienza a afirmar y combinar para apoyarlos.

"Cada parte en esta guerra que se refiere al tema a partir de sus propios intereses egoístas. Los capitalistas presupone que el aumento de la mano de obra es pérdida para él, y que él debe mirar a sus propios intereses en primer lugar, que el más barato de la mano de obra los más grandes de sus ganancias. En consecuencia, es de su interés para mantener el precio lo más bajo posible. Por el contrario, el trabajador piensa que pierde lo que el capitalista ganancias, y, en consecuencia, que es de su interés llegar lo más grandes salarios como sea posible. A partir de estos opuesto puntos de vista de sus intereses parecen ser directamente hostil. Lo que uno gana el otro pierde los partidos, por lo que el conflicto. Ambos están actuando por motivos egoístas, y, en consecuencia, debe estar mal. Ambas partes ven sólo la mitad de la verdad, y, confundiendo que para el toda ella, caen en un error desastroso para ambos. Cada uno de ellos se encuentra en su propio terreno, y se refiere a la someter por completo desde su punto de vista y en el luz engañosa de su propio egoísmo. Pasión inflama la mente y ciega el entendimiento y cuando se despierta la pasión hombres sacrifican su propia intereses dañan a otros, y ambos van a sufrir pérdidas. Ellos harán la guerra continua contra la otra; recurrirán a todos los dispositivos, y tomar ventaja de cada necesidad de obtener una victoria. Capital intenta privar al trabajador en la sumisión, como un atribulado ciudad, y el hambre y la miseria son las armas más poderosas. Trabajo resiste mal humor, y trata de destruir el valor de capital haciéndolo improductivo. Si la necesidad o interés obliga a una tregua, es una hosca y mantenido con el propósito de renovar las hostilidades como pronto como haya ninguna probabilidad de éxito. Así, los trabajadores

y los capitalistas se enfrentan entre sí como dos brazos anfitriones, listos en cualquier momento para renovar el conflicto. Lo hará ser renovada, sin duda, y continuó con mayor o menor éxito hasta que ambas partes descubren que se equivocan, que sus intereses son mutuos, y puede sólo ser asegurado en la mayor medida por la cooperación y dando a cada uno la recompensa que merece. La capitalista y el obrero deben darse la mano a través de la pozo sin fondo en el que tanta riqueza y el trabajo ha sido lanzado.

"¿Cómo esta reconciliación se va a efectuar es una cuestión que está ocupando la mente de muchos sabios y hombres buenos en ambos lados en el momento actual. Sabio y legislación imparcial, sin duda, un importante agente en la contención de la pasión ciega y la protección de todos los clases de la codicia insaciable, y es el deber de cada uno a utilizar sus mejores esfuerzos para lograr esa legislación, tanto en los gobiernos estatales y nacionales. Organizaciones de trabajadores para proteger su propia derechos y garantizar una mejor paga de su trabajo, tendrá una gran influencia. Esa influencia se seguirá aumentando a medida que su temperamento se vuelve normal y firme, y sus demandas se basan en la justicia y la humanidad. La violencia y las amenazas afectarán no es bueno. Dinamita, ya sea en forma de explosivos o la la fuerza más destructiva de la pasión feroz y temerario, sanará sin heridas ni someter a ningún sentimiento hostil. El arbitraje es, sin duda, el más sabio y el más los medios posibles ya está disponible para llevar a cabo las relaciones amistosas entre estas partes hostiles y garantizar la justicia a ambos. Dar al trabajador una participación en los beneficios de la empresa ha funcionado bien en algunos casos, pero es atendido con gran práctica

dificultades que requieren más sabiduría, el autocontrol y genuina consideración por los intereses comunes de ambas partes que a menudo se pueden encontrar. Muchos dispositivos pueden tener un efecto parcial y temporal. Pero no permanente se puede avanzar en la solución de este conflicto sin restricción y finalmente la eliminación de su causa.

"Su causa central real es un amor desordenado de sí mismo y el mundo, y que causa continuarán operando con tal de que existe. Puede ser restringida y moderado, pero se impondrá cuando la ocasión ofrece. Todo hombre sabio debe, por lo tanto, tratar de eliminar la causa, y por lo que él puede hacer lo que lo hará efectos de control. Purificar la fuente, y usted hace el corriente de toda pura y sana.

"Hay un principio de influencia universal que debe ser la base y orientar todos los esfuerzos con éxito para traer estos dos grandes factores de bien humano que ahora enfrentarse entre sí con fines hostiles, en armonía. No es una invención o descubrimiento de la mina. Lo encarna una más alta que la sabiduría humana. No es difícil de entender o aplicar. El niño puede comprenderlo y actuar de acuerdo a ella. Es universal en su aplicación, y totalmente útil en sus efectos. Lo aligerará la carga de trabajo y aumentar su recompensas. Le dará seguridad al capital y que sea más productivo. Se trata simplemente de la Regla de Oro, encarnada en estas palabras: "Así que, todas las cosas que queráis que los hombres hagan con vosotros, hacedlo vosotros así con ellos; porque esto es la ley y los profetas".

"Antes de proceder a aplicar este principio a la caso que nos ocupa, permítanme llamar su atención especial a la misma. Lo es una ley muy notable de la vida humana, que parece se han pasado por alto generalmente por hombres de Estado, Phi-

losophers y maestros religiosos. Esta norma incorpora toda la religión, sino que comprende todos los preceptos, mandamientos, y los medios de los futuros triunfos de bien sobre el mal, de la verdad sobre el error, y la paz y la la felicidad de los hombres, predijo en las visiones gloriosas de los profetas. Marque las palabras. No se limita a decir que es un gobierno sabio; que concuerda con la principios del orden divino revelado en la ley y los profetas. Es a todos ellos encarna, sino que "es la ley y los profetas. ' Comprende el amor a Dios. Dice que debe considerarlo como deseamos tener él nos considere; que debemos hacer para Él como deseamos tener a Él hacer para nosotros. Si deseamos tener que nos ame con todo su corazón, con toda su alma, con toda su mente y con toda su fuerza, debemos amarlo en la misma manera. Si deseamos tener a nuestro vecino nos aman como él ama a sí mismo, le debemos amar como a nosotros mismos. Aquí, entonces, es la ley universal y divina del ser humano Servicio y compañerismo. No es un precepto de la humana sabiduría, sino que bas su origen en la naturaleza divina, y su realización de la naturaleza humana. Ahora, vamos a aplicarlo a el conflicto entre trabajo y capital.

"Usted es un capitalista. Su dinero está invertido en fabrica, en la tierra, en las minas, en la mercancía, ferrocarriles y barcos, o le presta a los demás en interés. Usted emplea, directa o indirectamente, a los hombres a utilizar su capital. No se puede llegar a una conclusión justa sobre sus derechos y deberes y privilegios de buscando en su totalidad en sus propias ganancias. El brillo de la plata y oro ejercerán tan potente un hechizo sobre tu mente que te dejará ciego a todo lo demás. Usted puede ver ningún interés sino el suyo propio. El obrero es no conocido o considerado como un hombre que no tiene ningún interés

que están obligados a respecto. Usted lo ve sólo como su esclavo, su herramienta, su medio de añadir a su riqueza. En este sentido se trata de un amigo lo que a él le sirve, una enemigo la medida en que no lo hace. Pero cambiar su punto de vista. Ponte en su lugar; ponerlo en su lugar.

¿Cómo le gustaría tener que te trate si fueras en su lugar? Tal vez usted ha estado allí. En total probabilidad que tiene, para el capitalista que hoy era el obrero ayer, y el obrero de hoy serán los empleador mañana. Usted sabe de la animada y dolorosa experimenta cómo le gustaría ser tratado. Ojalá le gusta ser considerado como una mera herramienta? Como un medio de enriquecer a otros? ¿Le gustaría que sus salarios mantenga a las necesidades básicas de la vida? ¿Quieres que gustaría ser mirado con indiferencia y se trata con brutalidad? ¿Le gustaría tener su sangre, su fuerza, tu alma acuñó en dólares para el beneficio de otro? Estas preguntas son fáciles de responder. Todo el mundo sabe que él se alegraría de ser tratado amablemente, que han considerado sus intereses, sus derechos reconocidos y protegidos. Todo el mundo sabe que tal Respecto despierta una respuesta en su propio corazón. Amabilidad engendra bondad, el respeto despierta respeto. Ponte en su lugar. Imagínese que usted está tratando con se, y usted no tendrá ninguna dificultad en decidir si debe dar el tornillo otra vez, que usted puede exprimir un centavo más de los músculos de la trabajador, o relajarse su presión, y, si es posible, agregar algo a sus salarios, y darle respeto a su servicio. Haga con él lo que quieras que lo haga a usted en cambiado las condiciones.

"Usted es un trabajador. Usted recibe una cierta suma de un día de trabajo. Ponte en el lugar de su em-

empleador. ¿Cómo le gustaría tener a los hombres que trabajo por cuenta ajena para usted? ¿Le parece bien que que usted debe considerar como su enemigo? ¿Quieres que creo que honesto en ellos a una ligera su trabajo, para hacer lo que poco y conseguir tanto como sea posible? Si usted tuvo un gran contrato que debe ser completado en un determinado tiempo o usted sufriría una gran pérdida, le gustaría estar en han sus trabajadores aprovecharse de su necesidad para obligar a un aumento de sus salarios? ¿Quieres que pensar las cosas bien y sabio en ellos para interferir con usted en la gestión de su negocio? Dictar los cuales usted debe emplear, y en qué condiciones usted debe emplearlos? ¿No le lugar que te hicieran trabajo honesto en un espíritu bondadoso y bueno? ¿Quieres que no ser mucho más dispuestos a mirar a sus intereses, a aligerar su trabajo, para aumentar sus salarios cuando podría darse el lujo de hacerlo, y velar por el bienestar de sus familias, cuando se enteró que consideraban el tuyo? Sé que sería así. Es cierto que los hombres son egoístas, y que algunos hombres son tan malos y contratados en el espíritu que no pueden ver ningún interés pero el propio; cuyos corazones, no hecho de carne, sino de plata y oro, son tan difíciles que no se tocan por cualquier sentimiento humano, y el cuidado no mucho que otros padezcan, si se puede hacer un centavo por ello. Pero son la excepción, no la regla. Estamos influenciados por el respecto y la devoción de los demás para nuestros intereses. La trabajador que sabe que su patrón se siente amablemente hacia él, desea que lo traten con justicia y considerar su bien, va a hacer un mejor trabajo y más de lo mismo, y la voluntad estar dispuestos a mirar a los intereses de su empleador, así como la suya.

"Soy muy consciente de que muchos pensarán este Divino

y el derecho humano de hacer a los demás como nos gustaría que ellos los traten a nosotros, es impracticable en este egoísta y edad mundana. Si ambas partes se regirán por ella, todo el mundo puede ver lo felices que serían los resultados. Pero, se dirá, no lo harán. El obrero no lo hará funcionar a menos que obligados por la necesidad. Él tomará ventaja de cada necesidad. Tan pronto como se obtiene un poca independencia de su empleador se vuelve orgulloso, arrogante y hostil. El empleador apoderarse todos los medios para mantener a los trabajadores dependientes de él, y para hacer tanto de ellos como sea posible. Cada pulgada de terreno que el trabajo produce el capital se ocupar y afianzarse en él, y desde su atalaya traer el obrero en una mayor dependencia y más abyecta sumisión. Pero esto es un error. La historia del mundo es prueba de que cuando las mentes de los hombres son no amargado por una intensa hostilidad y sus sentimientos indignado por errores crueles, que están listos para escuchar consejo calma, desinteresada y prudente. Un hombre que empleado un gran número de trabajadores en la minería del carbón me dijo que él nunca había conocido un caso que falle una respuesta calmada y sincera cuando él había hecho un llamamiento a motivos de honor, como un hombre con el hombre, ambos de los cuales reconocido una humanidad común. Hay un reciente y lo más notable ejemplo de esta ciudad de la feliz efecto de un abogado calma, desinteresada y prudente en resolver las dificultades entre los empleadores y los trabajadores que fueron desastrosos para ambos.

"Cuando la mente está inflamada por los hombres de la pasión se no atiende a razones. Se convierten en ciegos a su propia intereses y sin tener en cuenta los intereses de otros. Las dificultades no se resuelven, mientras que la pasión hace estragos. Ellos nunca se resuelven los conflictos. Una de las partes puede ser

subyugado por el poder, pero la sensación de mal permanecerá; el fuego de la pasión se dormirá listo para salir de nuevo en la primera ocasión. Pero deje que el obrero o el sensación capitalista asegurado que la otra parte no tiene ningún deseo tomar cualquier ventaja, de que hay un deseo sincero y la determinación de ambas partes para ser justo y preste la debida en cuenta sus intereses comunes, y todo el conflicto entre ellos cesarían, ya que las olas salvajes de la sumidero oceánico de calmar cuando los vientos están en reposo. La obrero y el capitalista tienen un mutuo y común interés. Tampoco puede prosperar de forma permanente y sin la la prosperidad de la otra. Son partes de un mismo cuerpo. Si la mano de obra es el brazo, el capital es la sangre. Devitalize o perder la sangre, y el brazo pierde su poder. Destruir el brazo, y la sangre es inútil. Que cada uno la atención a la otro, y ambos se beneficiaron. Que cada uno tome la Regla de Oro como una guía, y todas las causas de la hostilidad se ser eliminado, todo conflicto cesará, y se irá de la mano para hacer su trabajo y obtener su justa recompensar ".

.....

Si usted ha dominado los fundamentos sobre los que esta lección se basa, a entender por qué es que ningún orador puede mover a su público o convencer a los hombres de su argumento a menos que él, él mismo, cree que lo que él está diciendo.

Usted también entiende por qué no puede el vendedor convencer a su futuro comprador a menos que tenga primero convencido de los méritos de sus bienes.

Durante todo este curso de un particular, principio se ha puesto de relieve con el fin de que ilustra la verdad de que cada personalidad es la suma

total de los pensamientos y los actos del individuo - que llegado a parecerse a la naturaleza de nuestro desequilibrante pensamientos.

Pensamiento es el único poder que puede sistemáticamente organizar, acumular y reunir hechos y materiales de acuerdo con un plan definido. Un río que fluye puede montar suciedad y la acumulación de la tierra, y una tormenta puede reunir y montar palos en una masa informe de escombros, pero ni las tormentas ni el río pueden pensar, por lo tanto, la materiales que se ensamblan no se ensamblan en organizada, forma definida.

El hombre, por sí solo, tiene el poder de transformar su pensamientos en la realidad física, el hombre, por sí solo, puede soñar y hacer que sus sueños se hagan realidad.

El hombre tiene el poder de crear ideales y la altura de su consecución.

¿Cómo sucedió que el hombre es la única criatura en la tierra que sabe cómo utilizar el poder del pensamiento? It "pasó" porque el hombre es el ápice de la pirámide de la evolución, el producto de millones de años de lucha en la que el hombre se ha elevado por encima de la otra criaturas de la tierra como resultado de sus propios pensamientos y sus efectos sobre sí mismo.

Justo cuando, dónde y cómo los primeros rayos de pensamiento comenzó a fluir en el cerebro del hombre, nadie sabe; pero todos sabemos que el pensamiento es el poder que distingue al hombre del resto de las criaturas, del mismo modo, todos sabemos que el pensamiento es el poder que le ha permitido hombre para elevarse por encima de todas las demás criaturas.

Nadie conoce las limitaciones del poder de pensado, o si tiene o no tiene ninguna limitación. Lo que el hombre cree que puede hacer que finalmente lo hace. Pero un par de generaciones atrás el más imaginativo escritores se atrevieron a escribir del "carruaje sin caballos", y

¡he aquí! se convirtió en una realidad y ahora es un vehículo común. A través del poder de la evolución del pensamiento de las esperanzas y ambicioso de una generación se convierten en una realidad en la siguiente.

El poder del pensamiento se ha dado el posición dominante a lo largo de este curso, para el razón por la que pertenece en esa posición. Del hombre posición dominante en el mundo es el resultado directo de **pensado**, y debe ser este poder que usted, como individual, utilizarán en la consecución del éxito, no cualquiera que sea tu idea de lo que representa **éxito**.

Ahora ha llegado al punto en el que debe hacer un inventario de ti mismo con el fin de determinar cuáles son las cualidades que necesita para darle una bien equilibrado y redondeado personalidad.

Quince factores importantes introducidos en el edificio de este curso. Analice cuidadosamente a ti mismo, con el la asistencia de una o más personas si se siente que lo necesite, con el fin de determinar en cuál de los quince factores de este curso usted es el más débiles, y luego concentrar sus esfuerzos sobre aquellos clases particulares hasta que haya desarrollado plenamente los factores que representan.

SERVICIO DE ANÁLISIS PERSONAL

Como estudiante de este curso, usted tiene derecho a un continuación de los servicios de la autora con el propósito de hacer un análisis personal completo que se indicate your general efficiency and your comprensión de los Quince Leyes del Éxito.

Para servirse de este servicio debe llenar Cuestionario de Análisis de Personal, que acom-

empresas del curso, y enviarla por correo a la autora, en la dirección que aparece en el cuestionario.

Usted, a su debido tiempo, recibirá una carta gráfica diagramada que le mostrará, de un vistazo, el porcentaje a que tiene derecho en relación con cada una de las Leyes de los Quince. Será tanto interesante e instructivo comparar este análisis con la que usted, usted mismo, ha realizado, a través de la ayuda de la gráfica se muestra en la Lección Uno.

El cuestionario no debe ser llenado hasta después de haber leído todas las lecciones de este curso en menos una vez. Responda a las preguntas correctamente, y francamente, lo más cerca que pueda. Los datos contenidos en Sus respuestas serán estrictamente confidenciales, y serán visto por nadie, excepto el autor de esta filosofía.

Su análisis será en la naturaleza de un firmado reportar, que se puede usar con gran ventaja en el comercialización de sus servicios personales, si así lo desea para utilizarlo. Este análisis será el mismo, en todos los respeto, como aquellas en las que el autor hizo una carga de 25,00 dólares durante los años que se dedica a la investigación en relación con la organización de este curso, y puede, en algunas circunstancias, la pena que muchos veces esta cantidad para usted, ya que análisis similares tienen ido a decenas de personas a quien el autor ha servido.

No se cobra por este análisis, ya que es una parte del servicio al que cada estudiante de este curso es derecho sobre la terminación de las lecciones y dieciséis el pago de la matrícula nominal cobrado por la Por supuesto.

INDECISION

Una Visita Abierta por la lección con el autor



TIEMPO!

La dilación le roba de oportunidad. Es un hecho significativo que ningún gran líder era cada vez known to procrastinate. You are fortunate if AMBICIÓN le acerca a la acción, nunca Lo que le permite fallar o dar marcha atrás, una vez que adopten una decisión para seguir adelante. Segundo por segundo, ya que el reloj marca la distancia que El tiempo está corriendo una carrera con USTED. Medios de retardo derrota, porque ningún hombre podrá jamás compensar una second of lost TIME. TIME is a master worker which heals the wound of failure and decepción y derechos todos los males y vueltas todos los errores en el capital, pero, sólo favorece a los que acabar con la dilación y permanecer en ACCIÓN cuando las decisiones son de hecho. La vida es un gran tablero de ajedrez. El jugador opuesto que es el tiempo.

Me fyouhesitateyou will ped off the board will be. If que esté en movimiento es posible ganar. La única verdadera el capital es el tiempo, pero es de capital sólo cuando se utiliza.

Usted puede ser sorprendido si se mantiene cuenta exacta
Of the TIEMPO wa steinasingle day.
Take a look at the picture above if you should want to
know the fate of all who play carelessly with
TIEMPO.

La imagen en la parte superior de la página anterior narra una historia real de una de las principales causas de fracaso!

Uno de los jugadores es "TIEMPO" y el otro es el Sr.
El hombre medio; llamémoslo USTED.

Jugada a jugada El tiempo ha borrado Don Promedio
Los hombres del hombre hasta que es finalmente acorralado, donde el Tiempo
obtendrá de él, no importa la forma que se mueve.
INDECISION le ha llevado a un rincón.

.....

Pregunte a cualquier vendedor bien informado y él le dirá
que la indecisión es la debilidad excepcional de la
mayoría de las personas. Cada vendedor está familiarizado con
esa coartada desgastada por el tiempo: "Voy a pensar en ello", que es
la última línea de trincheras de defensa de los que no tienen
el valor de decir sí o no. Al igual que el jugador
la imagen de arriba, no pueden decidir qué camino tomar
moverse. Mientras tanto, Tiempo les obliga a un rincón
donde no pueden moverse.

Los grandes líderes del mundo fueron hombres y
mujeres de decisión rápida.

General Grant tenía pero poco a felicitarlo como
un poder general a excepción de la calidad de la decisión firme,
pero esto fue suficiente para compensar todas sus debilidades.
Toda la historia de su éxito militar puede ser
obtenida de su réplica a sus críticos cuando dijo
"Vamos a pelear en esta línea si se toma toda la
verano".

Cuando Napoleón llegó a la decisión de trasladar su
ejércitos en una dirección dada, que permiten nada que

causa que él cambie esa decisión. Si su línea de marcha traído a sus soldados a una acequia, excavada por sus opositores para detenerlo, se daría la orden de atacar el zanja hasta que había estado llena de hombres y caballos muertos suficiente para tender un puente.

El suspenso de la indecisión impulsa a millones de personas al fracaso. Un hombre condenado dijo una vez que la pensamiento de su ejecución se aproxima no era tan aterradora, una vez que había llegado a la decisión en su propia mente para aceptar lo inevitable.

La falta de decisión es el principal escollo de todos los trabajadores de reuniones de avivamiento. Todo su trabajo es reciben los hombres y las mujeres para llegar a una decisión en su propio mentes para aceptar un dogma religioso determinado. Billy Sunday dijo una vez: "La indecisión es la herramienta favorita del diablo."

.....

Andrew Carnegie visualizó un gran acero la industria, sino que la industria no sería lo que es hoy si no hubiera llegado a una decisión en su propia mente para transformar su visión en realidad.

James J. Hill vio, en el ojo de su mente, una gran sistema ferroviario transcontinental, pero ese ferrocarril nunca se habría convertido en una realidad que no había llegado a la decisión de iniciar el proyecto.

La imaginación, solo, no es suficiente para asegurar éxito.

Millones de personas tienen la imaginación y la construcción planes que ellos traerían fácilmente fama y fortuna, pero esos planes nunca llegan al DECISIÓN etapa.

Inculcar Samuel era un taquígrafo ordinaria, el empleo de Thomas A. Edison. A través de la ayuda de su imaginación vio el gran movimiento comercial posibilidades de la electricidad. Pero, él hizo más que ver

las posibilidades - que llegó a una decisión de transformar las meras posibilidades en realidades, y hoy es un multimillonario operador de la planta de luz eléctrica.

Demóstenes era un pobre muchacho griego que tenía un fuerte deseo de ser un gran orador público. Nada raro en eso, otros han "deseado" esto y habilidad similar sin vivir para ver a sus deseos realizado. Pero, Demóstenes añadió decisión de DESEO, y, a pesar del hecho de que él era un tartamudo llegó a dominar esta desventaja y se hizo uno de los grandes oradores del mundo.

Martin W. Littleton era un pobre muchacho que nunca vio el interior de una casa de la escuela hasta que tuvo doce años de edad. Su padre lo llevó a conocer un gran abogado de defender a un asesino, en una parte del sur de ciudades. El discurso causó una impresión tan profunda en la mente del muchacho que agarró a su padre por el la mano y dijo: "Padre, uno de estos días voy para convertirse en el abogado más hábil en Estados Unidos ".

Esa fue una decisión definitiva!

Hoy Martin W. Littleton no acepta honorarios bajo \$ 50,000.00, y se dice que él se mantiene ocupado todo el tiempo. Se convirtió en un abogado capaz, porque puede llegar a Decisión de hacerlo.

Edwin C. Barnes llegó a una decisión en su mente para convertirse en el socio de Thomas A. Edison. Obstaculizada por la falta de escolarización, sin dinero para pagar su pasaje de tren, y sin amigos influyentes para presentarlo al Sr. Edison, el joven Barnes hizo su manera de East Orange en un vagón de carga y tan a fondo vendido a Sr. Edison que él tuvo su oportunidad lo que condujo a una asociación. Hoy en día, sólo veinte años ya que se llegó a esa decisión, el Sr. Barnes vive en

Bradenton, Florida, se retiró, con todo el dinero que necesitaba.

Los hombres de la decisión por lo general obtienen todo lo que van después!

.....

Pues dentro de la memoria de este escritor un poco grupo de hombres se reunió en Columbus, Ohio, y organizó lo que llamaron la Liga Anti-Saloon. Hombres Saloon los trataba como una broma. La gente, en general, se burlaban de ellos. Pero, que habían llegado a una decisión.

Esa decisión fue tan pronunciada que finalmente expulsó a los poderosos hombres del salón en la esquina.

William Wrigley Jr., tomó la decisión de dedicar toda su carrera empresarial con la fabricación y la venta de un paquete de cinco centavos de goma de mascar. Él ha tomado esa decisión le traerá beneficios financieros corriendo en millones de dólares al año.

Henry Ford llegó a la decisión de fabricar y vender un automóvil caro popular que estaría dentro los medios de todos los que deseaban ser la dueña. Esa decisión Ford ha hecho el hombre más poderoso de la tierra y traído oportunidad viajar a millones de personas.

Todos estos hombres tenían dos cualidades sobresalientes: A Propósito definido y la firme decisión de transformar ese objetivo en realidad.

.....

El hombre de DECISIÓN consigue aquello que se va después, no importa cuánto tiempo tome, o la dificultad de la tarea. Un vendedor de poder quería conocer a un Cleveland banquero. El banquero no lo volvería a ver. Una mañana, este vendedor esperó cerca de la casa del banquero hasta que le vio entrar en su automóvil y comenzar a recorrer la ciudad.

Mirando a su oportunidad, el vendedor condujo su propia automóvil en el banquero, causando daños leves a el automóvil. Descender de su propio coche, le entregó el banquero su tarjeta, expresó su pesar a causa de la el daño hecho, pero prometió el banquero un coche nuevo exactamente igual que el que había sido dañado. Que por la tarde un nuevo coche fue entregado a la banca, y en dicha transacción creció una amistad que terminado, finalmente, en una sociedad de negocios que todavía existe.

El hombre de la decisión no se puede parar!

El hombre de la indecisión no se puede arrancar! Tomar su propia elección.

"Detrás de él sentar las Azores grises,
Detrás de las Puertas de Hércules;
Antes de él no los fantasmas de las costas;
Ante él sólo mares sin orillas.
El buen amigo, dijo: "Ahora debemos orar,
Porque he aquí! las mismas estrellas se han ido.
Brave Adm'r'l, hablar, ¿qué diré?
"¿Por qué, dicen:" Sail y sigue! ""

Cuando Colón comenzó su famoso viaje que hecho una de las decisiones más trascendentales en la historia de la humanidad. Si no se hubiera mantenido firme en que la decisión de la libertad de América, tal como lo conocemos hoy en día, nunca se habrían conocido.

Tome nota de los que te rodean y observar este hecho significativo - QUE LOS HOMBRES DE ÉXITO ANDWOMENARETHOSEWHOREACH DECISIONES rápidamente y luego se mantienen firmes POR ESAS DECISIONES DESPUÉS SE HACEN.

Si usted es uno de los que componen sus mentes hoy y cambiarlos de nuevo mañana usted es condenado al fracaso. Si no está seguro de qué camino tomar moverse es mejor cerrar los ojos y se mueven en el oscuro que permanecer quieto y hacer ningún movimiento en absoluto.

El mundo te perdonará si cometes errores, pero nunca te perdonará si no realiza ninguna DECISIONES, porque nunca se enterará de que fuera de la comunidad en la que vive.

No importa quién seas o lo que puede ser su obra de la vida, usted está jugando a las damas con TIEMPO! Es siempre que su próximo movimiento. Muévete con DECISIÓN rápida y Time le favorecerá. Quédate quieto y la hora que limpie el tablero.

No siempre se puede hacer el movimiento correcto, pero, si usted hace bastantes movimientos que usted puede tomar ventaja de la ley de los promedios y acumular una puntuación acreditable antes de que acabe el gran juego de la vida.