

SERI BUKU PANDUAN SUKSES
SEPANJANG MASA



THE LOST PROSPERITY SECRETS OF
NAPOLEON HILL

KIAT

INTERNATIONAL
**BEST
SELLER**

SUKSES

DI MASA SULIT

Diedit dan Diperbarui untuk Abad Ke-21
Oleh Patricia G. Horan

Passion for Knowledge

THE LOST PROSPERITY SECRETS OF NAPOLEON HILL:

Kiat Sukses di Masa Sulit

***Kutipan dari Success magazine pada Era Awal Napoleon Hill,
Ketika Sang Ahli Motivasi Pertama Kali Memperkenalkan
Kunci-Nya yang Sangat Penting bagi Kemakmuran Permanen***

Diedit dan Diperbarui untuk Abad Ke-21

Oleh: Patricia G. Horan

The Lost Prosperity Secrets of Napoleon Hill
By Patricia G. Horan
Copyright (c) 2009 JMW Group, Inc.
jmwgroup@jmwgroup.net
Rights licensed exclusively by JMW Group Inc.
All rights reserved

ISBN: 978-623-04-0372-9

Pengalih bahasa: Rosalina.
Penyunting: Saptono Raharjo
Desain Kover: Lukas Bagus MW

Hak cipta terjemahan Bahasa Indonesia:
©2021 Penerbit Bhuana Ilmu Populer
Jl. Palmerah Barat 29-37, Unit 1, Lantai 5, Jakarta 10270

Diterbitkan pertama kali oleh
Penerbit Bhuana Ilmu Populer
Kelompok Gramedia
No. Anggota IKAPI: 246/DKI/04

Edisi Digital, 2021

**Sanksi Pelanggaran Pasal 113 Undang-Undang
Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta**

1. Setiap orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf i untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp 100.000.000,00 (seratus juta rupiah).
2. Setiap orang yang dengan tanpa hak dan atau tanpa izin pencipta atau pemegang hak cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi pencipta sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan atau huruf h, untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
3. Setiap orang yang dengan tanpa hak dan atau tanpa izin pencipta atau pemegang hak melakukan pelanggaran hak ekonomi pencipta sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan atau huruf g, untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
4. Setiap orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp 4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

© Hak Cipta dilindungi Undang-Undang.
Diterbitkan oleh Penerbit Bhuana Ilmu populer
Kelompok Kompas Gramedia
Jakarta, 2021

THE LOST PROSPERITY SECRETS OF
NAPOLEON HILL

KIAT



SUKSES
DI MASA SULIT

Diedit dan Diperbarui untuk Abad Ke-21
Oleh Patricia G. Horan

Napoleon Hill



BHUANA ILMU POPULER
Kelompok Gramedia

DAFTAR ISI

KUTIPAN DARI

PENDAHULUAN EDITOR ix

BAB 1. PELAJARI CARA MENGGUNAKAN PIKIRAN

ANDA YANG LUAR BIASA 1

- Bagaimana Andrew Carnegie Menggunakan Pikiran Orang Lain 3
- Pikiran Manusia yang Ajaib..... 5
- Mengapa Kita Harus Berhenti Bertengkar dengan Tetangga Kita 5

BAB 2. MENCIPTAKAN GETARAN

KESUKSESAN YANG LUAR BIASA 7

- Dapatkah Sejumlah Uang Membeli Kesenangan Seperti Itu? 8
- Itu Sebabnya Kesuksesan Finansial Berbahaya 9
- Dua Pria, Dua Kaki, Perbedaan Besar 10

BAB 3. 16 ANAK TANGGA PADA TANGGA AJAIB

MENUJU KESUKSESAN 11

- Anak Tangga 1: Tujuan Pasti dalam Kehidupan 16
- Anak Tangga 2: Percaya Diri..... 18
- Anak Tangga 3: Inisiatif..... 20
- Anak Tangga 4: Imajinasi..... 20
- Anak Tangga 5: Aksi..... 22
- Anak Tangga 6: Antusiasme..... 23
- Anak Tangga 7: Kontrol Diri 24

- Anak Tangga 8: Kepuasan Melakukan Lebih Banyak Pekerjaan dan Bekerja Lebih Baik Daripada Jumlah Anda Dibayar..... 25
- Anak Tangga 9: Kepribadian Yang Menarik..... 26
- Anak Tangga 10: Pikiran Yang Akurat..... 28
- Anak Tangga 11: Konsentrasi..... 29
- Anak Tangga 12: Kegigihan..... 29
- Anak Tangga 13: Kegagalan..... 30
- Anak Tangga 14: Toleransi dan Simpati 31
- Anak Tangga 15: Bekerja 33
- Anak Tangga 16: Aturan Emas 33

BAB 4. MENGAPA SEKELOMPOK ORANG

BERHASIL : SATU RAHASIA 35

- Kekuatan dalam Keteguhan 36
- Ide Setengah Matang Tidak Berkembang 37
- Mengapa Saya Mengetahui Kesalahan Ini Sangat Baik 38
- Genius Bukanlah Apa yang Kita Pikirkan..... 39

BAB 5. TUJUH TITIK BALIK DALAM

HIDUP SAYA..... 41

- Pendahuluan..... 42
- Titik Balik Hidup Pertama Saya 44
- Titik Balik Kedua 46
- Titik Balik Ketiga 48

• Titik Balik Keempat	50
• Titik Balik Kelima	53
• Titik Balik Keenam	57
• Titik Balik Ketujuh	61

BAB 6. 16 BAGAIMANA PERCAYA DIRI

MENYELAMATKAN SEORANG LELAKI DALAM EMPAT HARI

• Bagan Kepercayaan Diri Luar Biasa dan Cara Menggunakannya Setiap Hari	76
--	----

BAB 7. SENI AJAIB DARI SUGESTI DIRI

• Pelajaran ini didasarkan pada fakta-fakta sebagai berikut	84
• Temukan Pekerjaan Ideal Anda dan Tulis Tentang Hal Tersebut	84
• Bagaimana Hukum Ketertarikan Bekerja	85
• Cara Mengembangkan Karakter Melalui Sugesti-Otomatis	86
• “Ketidakmungkinan” dari Masa Lalu	88
• Perbedaan Kualitas Orang Yang Luar Biasa	90
• Kesuksesan Saya yang Mengagumkan dengan Metode Ini	91
• Nilai Sebuah Tujuan Pasti dalam Kehidupan	93

BAB 8. SUGESTI: LEBIH EFEKTIF DARIPADA

PERMINTAAN

• Ringkasan	120
-------------------	-----

BAB 9. HUKUM PEMBALASAN YANG

FENOMENAL

• Ringkasan	134
-------------------	-----

BAB 10. KEKUATAN ADAPTASI DARI

PIKIRAN ANDA

• Kebiasaan	139
• Lingkungan	147
• Ringkasan	155

BAB 11. PELAJARAN DARI

KEGAGALAN

• Tidak Menabur Kesedihan dan Menikmati Kebahagiaan	158
• Para Pemimpin Besar Menahan Kemarahan Mereka	159
• Satu Kebiasaan Rumit yang Tidak Saya Lewatkan	160
• Cara Hukum Ketertarikan Bekerja	161
• Ujian Kekayaan Besar	162
• Tidak Pernah Mendengar Tentang Napoleon Hill!	163
• Kecenderungan Rewel Saya	165
• Bagaimana Menjadi Sangat Bahagia saat Liburan!	166
• Mengirimkan Paket Pelit	167

PENDAHULUAN EDITOR

Dia setinggi lima kaki enam inchi dan namanya adalah Napoleon Hill. Dikatakan oleh banyak orang sebagai penemu tulisan motivasi. Napoleon adalah seorang guru dari semua guru sukses, penulis buku motivasi nomor satu sepanjang masa, *Think and Grow Rich*. Hill muncul dari keadaan yang jelas-jelas tidak beruntung, seperti yang dialami oleh begitu banyak pembacanya, dan dia berangkat lebih awal untuk menemukan jawaban atas pertanyaan yang selalu segar: Apa yang membuat seseorang menjadi pemenang? Dia menemukan, antara lain, bahwa seorang anak muda miskin lebih merupakan jaminan kesuksesan daripada anak dengan masa kanak-kanak penuh dengan emas. Itu hanya salah satu dari banyak kejutan.

Dengan sepucuk surat pengantar dari Andrew Carnegie, Hill memikat rahasia dari para pemenang dunia dengan melakukan apa yang tidak pernah terpikirkan oleh siapa pun sebelumnya: Dia hanya bertanya kepada yang terhebat bagaimana mereka menjadi hebat. Dalam prosesnya, melawan segala rintangan, ia sendiri menjadi pemenang, akhirnya menemukan dirinya terdaftar seangkatan dengan Marcus Aurelius, Ralph Waldo Emerson dan Ben Franklin.

Tetapi sebelum menjadi sang Napoleon Hill, dia mewujudkan impian masa kecilnya dengan memulai dua majalah. Dia telah “menganalisis” setengah dari 25.000 orang yang pada akhirnya akan dia gali untuk mendapatkan informasi pada saat itu, sehingga dia sudah berpengalaman dalam hal kebijaksanaan. Namun lelaki kecil dengan semangat besar tersebut masih berusia tiga puluhan, dan jurnalisme majalah berbeda sama sekali dengan penulisan buku, sehingga Napoleon mengambil keuntungan dari keterusterangan dan pengungkapan-pengungkapan pribadi yang dapat dilakukan pada majalah berkala. Buku-bukunya disunting, tetapi di dalam majalah-majalahnya Napoleon Hill menumpahkan pemikirannya.

“Dua puluh lima dari tiga puluh enam tahun saya adalah masa-masa yang tidak bahagia,” itu adalah salah satu yang diungkapkan Napoleon. Tetapi “tidak ada yang pernah saya lakukan... telah terbukti berhasil atau membawakan kebahagiaan sejati bagi saya seperti yang dilakukan pekerjaan saya pada majalah kecil ini.” Dan dalam kenyamanan yang dirasakan dari majalahnya sendiri, Napoleon Hill merasa cukup aman untuk menceritakan tentang dirinya sendiri: “Pertama kali gagasan tersebut mengejutkan untuk saya memiliki dan mengedit sebuah majalah, sekitar lima belas tahun yang lalu, ide saya adalah untuk melompat pada semua yang buruk dan mengambil berkeping-keping semua hal yang saya tidak suka. Para Dewa takdir pasti telah turun tangan untuk mencegahku memulai usaha seperti itu pada waktu itu...”

Lebih dari satu bab dalam buku ini ditujukan sebagai penghormatan Hill atas apa yang disebut “kegagalan” oleh pandangan picik. Kehidupannya sendiri merupakan serangkaian kegagalan yang berhasil, sehingga ketika berusia lima puluhan, dia kagum bahwa satu dekade telah berlalu tanpa kehadirannya menghadapi sebuah bencana. Tapi Napoleon Hill, sering patah semangat tetapi tidak pernah melarikan diri, tidak pernah goyah dari “tujuan utamanya.” Dia hendak mengajar jutaan orang di seluruh dunia bahwa bahkan keberuntungan dapat diubah dan kegagalan dapat dimanfaatkan dengan baik. Bila tidak, bagaimana dia dapat mengetahui hal tersebut dengan keyakinan, bila tidak karena pengalaman? “Kesuksesan tidak memerlukan penjelasan. Kegagalan tidak mengizinkan adanya alasan,” katanya kemudian dengan otoritas yang hanya dapat ditawarkan oleh pengalaman.

Hill lahir pada 1883 di kabin satu kamar di perbukitan bernama Wise County, Virginia. Seorang anak liar, pembawa senjata, anak bengal, ia memulai karier menulisnya pada usia 13 tahun sebagai “reporter gunung” untuk surat kabar di kota kecil, dan tidak pernah kehilangan rasa lapar akan fakta nyata tentang orang-orang yang mengatasi rintangan, termasuk dirinya. Pekerjaan kanak-kanak inilah yang mengajarnya cara mewawancarai para pemimpin yang berpengaruh tentang kekalahan dan kemenangan mereka. Napoleon Hill adalah salah satu dari kisah yang tampaknya buruk menjadi kisah yang-baik. Ibunya meninggal ketika dia masih sangat muda, tetapi wanita berpendidikan dan berani yang ayahnya nikahi, tidak sabar dengan kemiskinan, seperti yang dikatakan Hill kemudian.

Ibu tiri Hill mengambil tanggung jawab untuk toko dan pertanian keluarga, mengirim ayahnya ke sekolah kedokteran gigi pada usia 40 dan memberi Napoleon dasar yang kuat yang dia butuhkan untuk keluar dari lembah Virginia-nya. Dia menempatkan dalam benaknya pikiran bahwa suatu hari nanti dia akan menjadi yang paling terkenal untuk: “Apa yang dapat dipikirkan oleh manusia, dapat dia raih.”

Tulisan-tulisan awal Napoleon Hill ini, jarang terlihat sebelum ini, menyegarkan dan penuh pengungkapan. Dengan majalah-majalahnya sebagai inkubator, halaman-halamannya sendiri menjadi tempat pengujian dan landas pacu buku-buku untuk salah satu buku yang paling menggembirakan sepanjang masa.

Patricia G. Horan

BAB 1

PELAJARI CARA MENGGUNAKAN PIKIRAN ANDA YANG LUAR BIASA

Pikiran manusia adalah gabungan dari banyak kualitas dan kecenderungan. Ini terdiri dari suka dan tidak suka, optimisme dan pesimisme, kebencian dan cinta, konstruktif dan destruktif, kebaikan dan kekejaman. Pikiran terdiri dari semua kualitas ini dan banyak lagi. Ini adalah sebuah campuran dari semuanya. Beberapa pikiran menunjukkan, salah satu dari sifat-sifat ini mendominasi dan pikiran lain menunjukkan hal lain yang mendominasi.

Kualitas yang mendominasi sebagian besar ditentukan oleh lingkungan seseorang, pelatihan, relasi, dan terutama oleh pikirannya sendiri! Setiap pikiran yang dipegang terus-menerus dalam pikiran, atau pemikiran apa pun yang berdiam melalui konsentrasi dan dibawa ke pikiran sadar, sering menarik kepadanya hal-hal yang menyerupai kualitas-kualitas pikiran manusia tersebut. Sebuah pikiran adalah seperti sebuah benih yang ditanam di tanah, yang membawa kembali tanaman sesuai jenisnya, berlipat ganda, dan tumbuh; oleh karena itu, berbahaya untuk membiarkan pikiran menahan setiap pemikiran yang merusak. Pikiran seperti itu cepat atau lambat akan mencari pembebasan melalui tindakan fisik.

Melalui prinsip sugesti-otomatis — yaitu, pikiran yang tersimpan dalam pikiran dan terkonsentrasi pada sesuatu — pikiran apa pun akan segera mulai mengkristal menjadi tindakan. Kita akan membahas prinsip ini panjang lebar nanti. Jika prin-

sip sugesti-otomatis dipahami dan diajarkan di sekolah umum, hal ini dapat mengubah keseluruhan standar moral dan ekonomi dunia dalam waktu 20 tahun. Melalui prinsip ini, pikiran manusia dapat melepaskan diri dari kecenderungan destruktifnya dengan terus-menerus memikirkan kecenderungan konstruktifnya seperti berpikir positif atau sikap positif. Kualitas-kualitas pikiran manusia membutuhkan sinar matahari dari pemeliharaan dan penggunaan untuk menjaganya tetap hidup. Di seluruh alam semesta, ada hukum pemeliharaan dan penggunaan yang berlaku untuk semua yang hidup dan tumbuh. Hukum ini telah menetapkan bahwa setiap makhluk hidup yang tidak dipelihara atau digunakan harus mati, dan ini berlaku untuk kualitas pikiran manusia yang telah kita sebutkan.

Satu-satunya cara untuk mengembangkan kualitas pikiran apa pun adalah dengan berkonsentrasi padanya, memikirkannya, dan menggunakannya. Kecenderungan pikiran jahat dapat dihilangkan dengan membuat mereka kelaparan sampai mati karena tidak digunakan! Apa yang layak bagi pikiran adaptif para anak muda untuk memahami prinsip ini dan mulai memanfaatkannya di awal kehidupan, dimulai dengan taman kanak-kanak? Prinsip sugesti-otomatis adalah salah satu hukum utama dasar psikologi terapan. Melalui sebuah pemahaman yang tepat tentang prinsip ini, seluruh kecenderungan pikiran manusia dapat diarahkan pada upaya konstruktif dalam waktu singkat. Alih-alih hanya menunggu seseorang untuk memulai sebuah gerakan untuk pendidikan umum di sepanjang garis ini, mengapa Anda tidak mulai dari sekarang untuk menggunakan prinsip ini untuk kepentingan Anda dan milik Anda lainnya? Anak-anak Anda mungkin tidak cukup beruntung untuk menerima pelatihan ini di sekolah, tetapi tidak ada yang menghalangi Anda untuk memberikannya kepada mereka di rumah Anda. Tidak ada yang menghalangi Anda untuk mempelajari, memahami, dan menerapkan pada upaya Anda sendiri prinsip ini mulai sekarang.

Pelajari sesuatu tentang mesin luar biasa yang kita sebut pikiran manusia. Itu adalah sumber kekuatan Anda yang sebenarnya. Jika Anda ingin membebaskan diri Anda dari kekhawatiran kecil dan keinginan finansial, itu dicapai melalui upaya pikiran luar biasa Anda. Penulis ini masih merupakan seorang pria muda, namun ia memiliki bukti positif tentang transformasi pria dan wanita dari kegagalan menjadi sukses dalam periode waktu yang sangat singkat, mulai dari beberapa jam hingga beberapa bulan.

Buku yang Anda pegang di tangan Anda ini adalah bukti konkret tentang kualitas hebat sebuah argumen bahwa individu dapat mengendalikan nasib ekonomi mereka, karena tulisan-tulisan ini adalah kesuksesan yang dibangun dari kegagalan selama 15 tahun! Anda juga dapat mengubah kegagalan masa lalu Anda menjadi sukses jika Anda memahami dan secara cerdas menerapkan prinsip-prinsip psikologi terapan. Anda dapat mencapai ke mana pun Anda ingin pergi dalam hidup. Anda dapat menemukan kebahagiaan secara instan, begitu Anda menguasai prinsip ini, dan Anda dapat membangun kesuksesan finansial secepat Anda mematuhi praktik dan prinsip ekonomi yang telah ditetapkan.

Tidak ada yang gaib dalam berpikir seperti ini tentang pikiran manusia, yang berfungsi selaras dengan hukum dan prinsip fisik dan ekonomi. Anda tidak perlu bantuan siapa pun di dunia ini dalam memanipulasi pikiran Anda sendiri sehingga itu akan berfungsi sesuai dengan apa yang Anda inginkan. Pikiran Anda adalah sesuatu yang Anda kendalikan, tidak peduli apa pun posisi Anda dalam hidup, asalkan Anda selalu menggunakan hak itu, alih-alih mengizinkan orang lain melakukannya untuk Anda. Pelajari sesuatu dari kekuatan pikiran Anda! Itu akan membebaskan Anda dari kutukan rasa takut dan mengisi Anda dengan inspirasi dan keberanian.

BAGAIMANA ANDREW CARNEGIE MENGGUNAKAN OTAK ORANG LAIN

Andrew Carnegie meninggal dunia dengan meninggalkan harta yang sangat besar setelah memberikan kekayaan lain. Ada ribuan orang yang iri dengan kekayaannya yang sangat besar, dan ada juga ribuan orang yang bingung, otak mereka mencoba memikirkan beberapa rencana atau skema yang melaluinya mereka dapat membangun kekayaan seperti yang dimiliki Carnegie.

Biarkan kami memberi tahu Anda bagaimana Carnegie membangun kekayaannya. Mungkin itu akan memberi Anda ide yang akan membantu Anda dalam membangun milik Anda. Pertama-tama, perlu diingat bahwa Carnegie tidak memiliki lebih banyak kemampuan daripada rata-rata yang dinikmati manusia lainnya. Dia bukanlah seorang genius, dan dia tidak melakukan apa pun yang hampir tidak dapat ditiru oleh orang lain.

Tuan Carnegie mengumpulkan jutaan uangnya dengan memilih, menggabungkan, dan mengelola pikiran orang lain. Dia menyadari sejak awal kehidupannya bahwa usaha apa pun seperti bisnis baja membutuhkan lebih banyak bakat daripada yang dimiliki siapa pun. Dia juga menyadari bahwa sebagian besar industri dan bisnis membutuhkan setidaknya dua tipe orang — satu pengurus dan yang lainnya sebagai promotor.

Carnegie memilih orang-orang yang dia inginkan, mengorganisasi mereka, mengarahkan mereka, dan membuat mereka tetap antusias dan bersemangat untuk memberikan pelayanan yang terbaik. Dia membuat mereka untuk bekerja sama satu sama lain dan dengannya. Tidak ada yang bisa membangun kekayaan seperti yang dikendalikan Carnegie tanpa menggunakan otak orang lain. Jumlah yang dapat diproduksi, diakumulasi, dan dimiliki oleh satu otak, yang bertindak secara independen dari otak lain, relatif sedikit, tetapi jumlah yang dapat dikumpulkan dan dikendalikan oleh satu otak ketika bertindak selaras dengan pikiran lain yang sangat terorganisasi praktis tidak terbatas. Jika Anda ingin menjadi kaya, pelajari cara menarik pria dan wanita yang memiliki apa yang tidak Anda miliki dalam cara kapasitas otak. Jika Anda termasuk tipe promotor, pilih rekanan Anda sehingga beberapa dari mereka akan menjadi tipe pengurus. Kemitraan atau organisasi yang lengkap, untuk menjadi sukses, harus terdiri dari orang-orang yang memiliki semua kualitas yang penting diperlukan untuk kesuksesan. Beberapa orang dapat memperoleh tetapi tidak dapat menyimpan aset. Orang lain dapat melestarikan tetapi tidak bisa memperolehnya.

Kedua tipe ini, bila bekerja secara harmonis, dapat memperoleh sekaligus melestarikan. Banyak bisnis yang tumbuh sakit-sakitan dan akhirnya bangkrut tanpa alasan selain fakta bahwa bisnis itu dikelola oleh orang-orang yang memiliki terlalu banyak jenis bakat tertentu dan terlalu sedikit atau tidak ada sama sekali bakat bisnis lain yang diperlukan. Bisnis membutuhkan sesuatu yang lebih dari sekadar modal untuk bisa berhasil. Ini membutuhkan otak yang seimbang, terdiri dari berbagai corak dan perpaduan dari tipe pengurus dan promotor.

PIKIRAN MANUSIA YANG AJAIB

Ini bukan saatnya lagi bagi orang hanya memercayai apa yang dia pahami. Juga bukan saat yang menguntungkan bagi orang yang meragukan kemampuan pikiran manusia untuk melihat di balik tirai waktu dari zaman ke zaman dan di sana melihat tulisan tangan alam. Alam memberikan rahasianya kepada semua orang yang ingin melihat. Dia tidak lagi menggunakan kilat di awan untuk menakut-nakuti manusia yang tidak peduli dan percaya takhayul. Kekuatan itu sekarang telah dimanfaatkan. Ini menggerakkan roda industri kita dan membawa bisikan suara kita dan bahkan pikiran singkat kita di seluruh permukaan bumi dalam nano detik.

Listrik sekarang memiliki kekuatan yang persis sama seperti ratusan tahun yang lalu, namun kita tidak mengetahui apa-apa tentang hal tersebut kecuali bahwa kita percaya ia hanya merusak! Kita tidak mengetahui bahwa suatu hari akan berfungsi sebagai pelayan terbesar kita, dengan patuh melaksanakan perintah kita. Kita tidak mengerti listrik, sehingga kita tidak berusaha menguasainya sampai beberapa tahun terakhir. Bagaimana kita dapat menemukan kemungkinan kekuatan alami bumi? Kita dapat melakukan ini hanya melalui eksperimen — melalui penggunaan imajinasi! Kini adalah jelas era imajinasi, penyelidikan, dan percobaan. Umat manusia telah mulai melepaskan belenggu rasa takut dan keraguan dan memegang alat kemajuan yang telah terbentang di kaki kita selama berabad-abad. Masa kini adalah era yang paling indah dalam sejarah umat manusia — hebat bukan hanya dalam penemuannya yang progresif, tetapi juga dalam perkembangan mentalnya. Setiap hari kita mengumumkan kepada dunia teknologi atau penemuan baru, dan semua itu tidak akan mungkin terjadi tanpa pikiran manusia.

MENGAPA KITA HARUS BERHENTI BERTENGGAR DENGAN TETANGGA KITA

Waktu dan energi yang kita habiskan untuk menyerang balik orang-orang yang membuat kita marah akan membuat kita kaya secara mandiri, jika kekuatan besar ini diarahkan pada upaya — konstruktif untuk membangun bukannya menghancurkan!

Rata-rata orang menghabiskan tiga perempat masa hidupnya dalam upaya yang sia-sia dan destruktif. Hanya ada satu cara nyata untuk menghukum orang yang telah merugikan Anda, dan itu adalah dengan membalas kebaikan dengan kejahatan. Batu bara terpanas yang pernah menumpuk di atas kepala manusia adalah tindakan kebaikan yang ditawarkan sebagai imbalan atas tindakan kekejaman. Waktu yang dihabiskan dalam kebencian tidak hanya sia-sia, tetapi juga menghancurkan satu-satunya emosi yang berharga dari hati manusia, dan menjadikan seseorang tidak berguna untuk pekerjaan yang membangun.

Pikiran kebencian tidak membahayakan siapa pun kecuali orang yang menurutinya. Alkohol dan narkoba tidak lebih merusak tubuh manusia daripada pikiran tentang kebencian dan kemarahan. Beruntung adalah seseorang yang telah tumbuh menjadi cukup besar dan cukup bijak untuk mengatasi intoleransi, keegoisan, keserakahan, dan kecemburuan kecil. Ini adalah hal-hal yang menghilangkan impuls jiwa manusia yang lebih baik dan membuka hati manusia terhadap kekerasan. Kemarahan tidak pernah menguntungkan seseorang. Jiwa-jiwa besar biasanya bertempat di dalam diri manusia yang lambat marah dan yang jarang mencoba untuk menghancurkan atau mengalahkan sesamanya dalam usaha mereka. Pria atau wanita yang bisa memaafkan dan benar-benar melupakan luka membuat orang lain iri.

Jiwa-jiwa seperti itu naik ke puncak kebahagiaan yang tidak pernah dinikmati kebanyakan manusia. Berapa lama sampai umat manusia akan belajar untuk berjalan di jalur kehidupan, bergandengan tangan, saling membantu dalam semangat cinta, alih-alih mencoba untuk saling menjatuhkan?

Berapa lama sampai kita mengetahui bahwa satu-satunya kesuksesan nyata dalam hidup diukur dari sejauh mana kita melayani umat manusia? Berapa lama lagi sampai kita mengetahui bahwa berkat-berkat terkaya dalam hidup dianugerahkan kepada orang yang menolak untuk tunduk pada upaya vulgar untuk menghancurkan orang lain.

BAB 2

MENCIPTAKAN GETARAN KESUKSESAN YANG KAYA

Sebagian besar dari kita meminta kesuksesan tanpa kesulitan yang biasa menyertainya. Kita menginginkan kesuksesan dengan upaya sesedikit mungkin. Adalah sebuah ide yang bagus untuk mendefinisikan kesuksesan untuk memahaminya, dan menuliskan sebuah deskripsi tentang hal tersebut sebagai salah satu materi dalam daftar pencapaian yang kita harapkan. Saya tidak mengetahui apa definisi Anda tentang istilah sukses, tetapi apabila saya dapat memaksakan definisi saya sendiri kepada Anda, saya akan melakukannya sebagai berikut.

Kesuksesan adalah jumlah total dari tindakan dan pikiran seseorang yang, karena sifat positif dan konstruktifnya, membawa kebahagiaan dan kegembiraan yang baik kepada sebagian besar rekan seseorang tersebut di masa lalu dan orang-orang di tahun-tahun mendatang.

Anda tidak mungkin dapat membawa kebahagiaan, kegembiraan yang baik, dan cahaya ke dalam kehidupan orang-orang dengan siapa Anda bergaul dan tidak menikmati kesuksesan bagi diri Anda sendiri. Anda juga tidak dapat membawa kesengsaraan, kesedihan, dan ketidakbahagiaan kepada orang lain dan menjadi seorang yang mendapatkan sukses.

Jika Anda membuat orang lain tersenyum ketika Anda dekat; jika Anda membawa kepribadian yang kaya, bergetar, dan dinamis yang membuat orang senang saat Anda berada di dekat mereka; jika Anda berbicara dan memikirkan keindahan hidup dan membujuk orang lain untuk melakukan hal yang sama; jika Anda telah menghilangkan sinisme, kebencian, ketakutan, dan kesedihan dari sifat Anda sendiri dan mengisi tempat mereka dengan cinta yang sehat untuk seluruh umat manusia, maka Anda pasti akan sukses!

Uang bukanlah bukti kesuksesan. Faktanya, itu mungkin bukti kegagalan, dan akan terjadi jika kebahagiaan dan niat baik tidak menyertainya selama proses akumulasi. Saya lebih menghargai daripada semua kekayaan di dunia kesenangan-kegembiraan yang mendebarkan — kebahagiaan dan kepuasan yang telah datang kepada saya sebagai hasil dari kesempatan yang saya miliki selama masa yang telah lalu untuk melayani rekan-rekan saya melalui tulisan-tulisan saya.

DAPATKAH SEJUMLAH UANG MEMBELI KESENANGAN SEPERTI ITU?

Tidak! Seribu kali, tidak! Kesenangan datang dari melakukan dan bukan dari mendapatkan! Ini adalah pelajaran yang tampaknya tidak pernah dipelajari oleh sebagian orang, tetapi ini adalah kebenaran. Jalan menuju hal yang kita sebut sukses hanya mengarah pada satu arah, dan itu langsung melalui pelayanan kepada sesama manusia. Jalan apa pun yang mengarah ke arah lain tidak mungkin mencapai kesuksesan.

Saya bermaksud untuk mencoba menjadi lebih bahagia tahun ini daripada tahun lalu, bukan dengan “membeli” lebih banyak barang duniawi, meskipun saya dapat menggunakannya untuk mendapatkan keuntungan, tetapi dengan melayani lebih banyak orang melalui tulisan saya dan dengan membawa kebahagiaan yang lebih besar kepada anggota keluarga dekat dan teman-teman pribadi saya. Jika kita tidak dapat meningkatkan ukuran kesuksesan kita dengan cara ini, maka kita tidak tahu bagaimana caranya sama sekali!

Saya sama sekali tidak menyarankan siapa pun untuk berhenti mengejar uang sebagai salah satu cara untuk menemukan kesuksesan dan kebahagiaan, tetapi saya sangat menyarankan agar tidak ada yang bergantung sepenuhnya pada kekuatan uang untuk meraih kesuksesan.

Saya tidak pernah punya cukup uang untuk membuat saya berhenti berusaha memberikan pelayanan, tetapi beberapa yang saya tahu pernah memilikinya, dan hasilnya bukanlah apa yang saya sebut kesuksesan.

ITU SEBABNYA KESUKSESAN FINANSIAL BERBAHAYA

Kesuksesan finansial membawa kekuasaan, dan kekuasaan adalah sebuah hal yang berbahaya bagi mereka yang belum belajar bagaimana menggunakannya dengan baik dan bijaksana. Kekuatan finansial yang besar memiliki sebuah kecenderungan untuk mempromosikan intoleransi dan mengabaikan hak orang lain. Ketika Anda mulai sukses secara finansial, Anda harus memperhatikan langkah Anda lebih dekat daripada sebelumnya. Kesuksesan finansial terlalu sering menghantam dorongan hati manusia yang lebih halus, dan membimbing seseorang untuk menyembah dewa Mammon! Ini adalah pengecualian dan bukan aturan ketika seseorang yang mengumpulkan kekuatan finansial besar tanpa merasakan kebebasan dari ampas kemiskinan menggunakan kekuatan itu dengan bijak. Kesuksesan nyata tidak dapat diukur dalam dolar. Ini adalah sesuatu yang dapat diukur hanya dengan kuantitas dan kualitas layanan yang diberikan seseorang untuk kebaikan orang lain. Jika kekuatan finansial menghilangkan keinginan untuk memberikan layanan yang bermanfaat, maka itu dapat ditafsirkan lebih tepat sebagai kegagalan dan bukan kesuksesan.

Perhatikan langkah Anda saat mulai mengumpulkan lebih banyak uang daripada yang Anda butuhkan untuk penggunaan sehari-hari. Berhati-hatilah agar hal tersebut tidak membutakan mata Anda terhadap satu jalan pasti menuju kesuksesan sejati, yaitu kinerja pelayanan yang bermanfaat untuk kebaikan umat manusia.

DUA PRIA, DUA KAKI, PERBEDAAN BESAR

Di kota Air Terjun Wichita, Texas, saya melihat seorang pria berkaki satu duduk di trotoar meminta sumbangan. Beberapa pertanyaan memunculkan fakta bahwa dia memiliki pendidikan yang cukup. Dia mengatakan dia meminta karena tidak ada yang mau memberinya pekerjaan. “Dunia menentang saya dan saya telah kehilangan kepercayaan diri,” katanya. Ah, di sanalah terdapat intinya: “Saya telah kehilangan kepercayaan diri.” Di seberang lorong dari kantor saya ada seorang pria berkaki satu. Saya sudah mengenalnya selama beberapa tahun dan saya tahu bahwa sekolahnya sedikit. Dia memiliki lebih sedikit pelatihan daripada pengemis berkaki satu. Namun, dia mendapatkan gaji yang mengesankan, sebagai manajer penjualan dari industri manufaktur, tempat dia mengarahkan lima puluh staf. Pengemis itu menunjukkan tunggul kakinya yang diamputasi sebagai bukti bahwa dia membutuhkan sedekah. Pria berkaki satu lainnya menutupi tunggul kakinya yang hilang sehingga tidak menarik perhatian. Perbedaan antara keduanya hanya ada dalam sudut pandang. Yang satu percaya pada dirinya sendiri dan yang lain tidak.

Orang yang percaya pada dirinya sendiri bisa melepaskan kaki yang lain dan kedua lengannya dan masih menghasilkan banyak uang. Dia bahkan bisa menyerahkan kedua matanya, dan masih melanjutkan hidup dengan sangat baik. Dunia tidak pernah mengalahkan Anda sampai Anda mengalahkan diri sendiri. Seorang produsen produk daging yang pernah berada di puncak bidangnya menjadi orang kaya dalam bisnis sosis setelah kelumpuhan total telah merampas fungsi hampir setiap otot di tubuhnya. Dia tidak bisa membalikkan badan di tempat tidur tanpa bantuan. Tetapi dia percaya pada dirinya sendiri, dan selama Anda memiliki keyakinan pada diri sendiri, dan pikiran Anda yang luar biasa itu terus berfungsi dengan baik, Anda tidak dapat dikalahkan dalam segala upaya yang sah. Pernyataan ini dibuat tanpa kualifikasi, karena memang benar.

BAB 3

ENAM BELAS ANAK TANGGA PADA TANGGA AJAIB MENUJU KESUKSESAN

Ada “sesuatu” yang tak terlukiskan tentang *Tangga Ajaib Menuju Kesuksesan* yang menarik, memegang, dan menginspirasi semua orang yang membacanya. Sesuatu yang telah membantu ribuan orang menemukan langkah pertama mereka menuju pencapaian. Sesuatu yang menarik bagi mereka yang kaya dan yang miskin, yang berpendidikan dan yang buta huruf, dan memiliki efek menyatukan orang dalam sebuah semangat pemahaman yang lebih dekat. Tujuan tangga ini adalah untuk menunjukkan apa itu kekuatan manusia, dan bagaimana ia dikembangkan pada mereka yang tidak memilikinya. Kekuatan manusia hanya datang melalui pengetahuan terorganisasi yang diarahkan secara cerdas. Fakta sejatinya tidak mewakili kekuatan. Pengetahuan, yang tidak terorganisasi dan tanpa kontrol dan arah yang cerdas, tidak mewakili kekuatan.

Ada banyak pengetahuan yang dengan hati-hati diklasifikasikan dan disimpan di atas kertas dan secara elektronik, tetapi itu tidak mewakili kekuatan hingga dapat diubah menjadi upaya yang terorganisasi dan diarahkan dengan cerdas. Tidak ada kekuatan dalam gelar sarjana, atau dalam pendidikan yang diwakili gelar tersebut, hingga dia diklasifikasikan, diorganisasikan, dan dimasukkan ke dalam tindakan. Alih-alih, kekuatan manusia adalah energi yang terorganisasi dan diarahkan secara cerdas, sebagaimana diwakili oleh fakta, kecerdasan, dan kelompok yang melaluinya pikiran manusia beroperasi. Bila ditimbang, kekuatan ketertarikan dan ukurannya, sebuah rantai yang kuat di dalam sebuah karung

yang penuh dengan mata rantai yang terputus sangat mengesankan, tetapi mata rantai ini hanya mewakili mata rantai potensial apabila mereka terorganisasi, terhubung, dan dilas bersama. Begitu pula dengan kemampuan manusia. Mereka harus terorganisasi sebelum mereka dapat mewakili kekuasaan. Ada dua macam kekuatan manusia. Satu diwakili oleh organisasi kelompok individu, yang memberikan peningkatan kekuatan kepada para individu di dalamnya, dan yang lainnya diwakili oleh organisasi para individu dan kelompok individu. Sejumlah kecil tentara yang terorganisasi dengan baik telah dikenal dapat mengalahkan sepuluh kali jumlah prajurit yang tidak terorganisasi dan tidak disiplin, dan sejarah penuh dengan biografi orang-orang yang telah menjadi terkenal dan kaya melalui proses pengorganisasian dan pengarahan kelompok mereka secara cerdas, sementara jutaan orang di sekitar mereka, dengan peluang yang sama, tetap gagal atau tetap menjadi pribadi yang tidak diselimuti kegagalan. Ada energi yang cukup besar dalam sebuah baterai kecil biasa, tetapi tidak cukup untuk melakukan kerusakan penuh jika seseorang hendak membuat korsleting dengan menyentuhnya dan menyerap seluruh muatannya. Seribu baterai seperti itu sama saja tidak berbahaya — sampai semuanya diatur dan dihubungkan bersama.

Melalui proses pengorganisasian ini, jika energi dari seluruh seribu baterai diumpankan ke satu kawat, energi yang cukup akan dihasilkan untuk mengubah sebagian besar peralatan bermesin. Kelompok baterai ini dapat disamakan dengan individu, ketika daya yang sangat kuat datang melalui upaya terorganisasi sekelompok besar orang, dibandingkan dengan upaya dari jumlah orang yang sama yang bertindak sendiri. Tujuan Tangga ini terutama adalah untuk mengarahkan perhatian pada modus operasi di mana kekuatan individu dikembangkan dan diterapkan pada masalah ekonomi kehidupan. Jika Anda mengatur kelompok Anda sendiri mengikuti pola yang ditetapkan dalam Tangga ini, dengan baik mengembangkan kualitas yang diwakili oleh enam belas anak tangga, Anda akan menemukan kekuatan Anda meningkat pesat. Anda akan menemukan diri Anda memiliki kekuatan yang tidak Anda tahu miliki, dan melalui arahan cerdas kekuatan ini, Anda dapat memperoleh posisi apa pun secara praktis dalam hidup yang Anda cita-citakan.

ENAM BELAS ANAK TANGGA INI MEWAKILI PENGALAMAN TERPILIH DAN PALING ILUSTRATIF DARI 22 TAHUN KEHIDUPAN BISNIS SAYA



Saya akan membawa Anda di balik tirai kehidupan pribadi saya sendiri sehingga Anda dapat mempelajari pelajaran-pelajaran hebat ini, seperti yang digambarkan dalam garis besar Tangga ini, dengan harapan bahwa jalan yang akan Anda tempuh untuk mencapai tujuan Anda mungkin akan dapat dipersingkat, dan kendala yang pasti menanti Anda agak diminimalkan.

Kesuksesan seharusnya tidak menjadi masalah kebetulan semata, seperti yang terjadi pada sebagian besar kejadian, karena jalan kesuksesan yang akan dicapai sekarang telah dikenal, dan setiap jengkal darinya telah dipetakan dengan cermat dan akurat. Tangga Ajaib Menuju Kesuksesan akan membawa Anda ke mana pun Anda ingin pergi jika Anda berkeinginan untuk menguasainya dan mengatur kelompok Anda sesuai dengan rencananya — sebuah pernyataan yang saya buat setelah tidak hanya mengatur kelompok saya sendiri dan mengarahkan mereka ke tujuan akhir tertentu dengan sukses, tetapi setelah membantu orang lain melakukan hal yang sama dalam ribuan kasus.

Tangga Ajaib untuk Sukses ini mewakili dua puluh dua tahun pengalaman dan pengamatan aktual, setidaknya dua belas di antaranya telah diarahkan pada analisis dan studi mendalam tentang karakter dan perilaku manusia. Selama dua belas tahun terakhir, saya telah menganalisis lebih dari 12.000 pria dan wanita. Analisis ini mengembangkan beberapa fakta mengejutkan, salah satunya adalah bahwa 95 persen dari populasi orang dewasa termasuk dalam kelas yang dapat disebut sebagai tidak terorganisasi (baik untuk kelompok individu maupun untuk kelompok atau upaya kolektif), atau pengikut, dan lima persen lainnya dapat disebut pemimpin.

Fakta mengejutkan lain yang ditemukan dari pengorganisasian dan mengklasifikasikan kecenderungan dan kebiasaan manusia, seperti yang ditunjukkan oleh analisis ini, adalah bahwa alasan utama mengapa sebagian besar orang yang termasuk dalam kelas pengikut memiliki kekurangan sebuah tujuan hidup yang pasti dan kekurangan sebuah rencana pasti untuk melaksanakan tujuan tersebut. Dengan analisis sebelumnya dari Tangga Ajaib Menuju Kesuksesan, Anda telah melihat bahwa tangga ini berurusan sepenuhnya dengan subjek memperoleh kekuatan manusia melalui pengorganisasian, koordinasi, dan klasifikasi kelompok manusia. Ingatlah bahwa Tangga ini tidak dimaksudkan sebagai obat mujarab untuk membasmi seluruh kejahatan yang menimpa umat manusia, juga tidak dimaksudkan sebagai formula “baru” untuk sukses. Tujuannya adalah untuk membantu Anda mengatur apa yang sudah Anda miliki dan mengarahkan upaya Anda di masa depan dengan lebih kuat dan lebih akurat daripada yang telah Anda lakukan di masa lalu. Tujuannya, dinyatakan dengan cara lain, adalah untuk membantu Anda mendidik diri sendiri. Yang saya maksud dengan kata mendidik adalah mengembangkan, mengorganisasi, dan secara cerdas mengarahkan kemampuan-kemampuan alami yang ada dalam apa yang disebut pikiran.

Kekuasaan datang melalui pendidikan nyata! Tidak ada orang berpendidikan yang belum pernah belajar mengatur, mengklasifikasikan, dan secara cerdas mengarahkan kemampuan-kemampuan pikiran ke tujuan yang pasti. Tidak ada orang berpendidikan yang belum belajar memisahkan fakta dari informasi belaka, menjalin fakta menjadi rencana aksi yang terorganisasi, dengan tujuan yang pasti dalam pandangan.

Sekadar sekolah bukanlah bukti pendidikan. Gelar sarjana bukanlah bukti bahwa mereka yang memegangnya adalah orang-orang yang berpendidikan. Kata edukasi datang, jika saya ingat dengan benar, dari kata Latin *educo*, yang berarti berkembang dari dalam, untuk membangun, untuk menarik, untuk memperluas melalui penggunaan. Itu tidak berarti menjejali otak dengan pengetahuan, seperti yang kebanyakan tertulis dalam kamus. Saya berlutut panjang lebar pada kata-kata *mendidik* dan *mengorganisasi*, karena dua kata ini adalah fondasi yang paling sangat dasar dari Tangga Ajaib Menuju Kesuksesan.

Pendidikan adalah sesuatu yang harus Anda peroleh. Tidak ada yang dapat memberikannya kepada Anda; Anda harus mendapatkannya sendiri. Anda harus bekerja untuk mendapatkannya dan Anda harus bekerja untuk menyimpannya. Pendidikan datang bukan dari mengetahui tetapi dari melakukan. Setiap perpustakaan penuh dengan fakta, tetapi buku-buku itu sendiri tidak memiliki kekuatan. Mereka tidak dididik karena mereka tidak dapat melakukan tindakan fakta-fakta yang telah diklasifikasikan dan disimpan di dalam halaman mereka. Demikian pula dengan automaton manusia yang hanya mengumpulkan pengetahuan dan tidak menggunakannya secara terorganisasi.

Terdapat banyak energi dalam satu ton batu bara, tetapi batu bara pertamanya harus digali dari tanah dan dimasukkan ke dalam dengan tindakan, melalui bantuan pembakaran, sebelum energi tersebut dapat dimanfaatkan. Apa yang hanya laten di dalam otak manusia tidak mewakili lebih banyak energi atau kekuatan daripada batu bara di bawah tanah, sampai diorganisasikan dan dimasukkan ke dalam tindakan hingga hasil akhir yang pasti.

Alasan mengapa orang dapat memperoleh pendidikan melalui kerja sama antara sekolah dan guru lebih mudah daripada tanpanya adalah kenyataan bahwa sekolah membantu mengatur pengetahuan. Jika saya tampaknya memberikan tekanan yang tidak semestinya pada pertanyaan organisasi ini, izinkan saya mengingatkan Anda bahwa kurangnya kemampuan untuk mengatur, mengklasifikasikan, dan secara cerdas mengarahkan kemampuan-kemampuan pikiran akan membentuk bebatuan dan terumbu yang sebagian besar dari “kegagalan” menggelepar dan menyebabkan kehancuran.

Jika, melalui pengulangan dan dengan mendekati pertanyaan ini dari berbagai sudut, seperti yang hendak saya lakukan, saya dapat mengarahkan Anda kepada pentingnya mengatur kelompok Anda dengan baik dan mengarahkan mereka ke tujuan yang pasti. Saya telah memberikan kepada Anda seluruh tujuan yang hendak diberikan oleh sekolah mana pun di bumi bagi para siswanya.

Dengan hal tersebut di atas sebagai awal, kita sekarang telah siap untuk mengambil anak tangga pertama dari Tangga Ajaib Menuju Kesuksesan.

ANAK TANGGA 1 TUJUAN PASTI DALAM KEHIDUPAN

Tidak ada yang akan berpikir untuk mengumpulkan sejumlah pasir, kayu, batu bata, dan bahan bangunan dengan tujuan membangun sebuah rumah tanpa terlebih dahulu membuat sebuah rencana yang pasti untuk rumah tersebut, Namun pengalaman saya dalam menganalisis lebih dari 12.000 orang membuktikan secara meyakinkan bahwa 95 persen dari orang-orang tidak memiliki rencana untuk membangun sebuah karier, yang seribu kali lebih penting daripada membangun sebuah rumah.

Jangan mengabaikan arti dari kata *pasti*, karena itu adalah kata yang paling penting dalam frasa “tujuan pasti dalam hidup.” Tanpa kata ini, kalimat tersebut mewakili apa yang kita semua miliki, yang tidak lebih dari tujuan samar untuk berhasil. Bagaimana, kapan, atau di mana, kita tidak tahu, atau setidaknya sebagian dari kita yang termasuk dalam kelas 95 persen tidak. Kita menyerupai sebuah kapal tanpa kemudi, mengambang di lautan, berlayar berputar-putar dan menghabiskan energi yang tidak akan pernah membawa kita hingga ke pantai karena kita tidak menuju satu tujuan yang pasti dan untuk kemudian kita lanjutkan hingga kita tercapai.

Anda sekarang mulai mendapatkan kekuatan manusia melalui organisasi, klasifikasi, dan arah pengetahuan yang cerdas, tetapi langkah pertama Anda haruslah memilih tujuan yang pasti atau Anda mungkin tidak akan memiliki kekuatan, karena Anda tidak akan dapat membimbing kekuatan Anda ke arah tujuan yang bermanfaat.

Adalah perlu, tidak hanya untuk memiliki sebuah tujuan yang pasti dalam hidup, tetapi Anda juga harus memiliki rencana yang pasti untuk mencapai tujuan itu. Oleh karena itu, letakkan di atas kertas pernyataan tertulis tentang tujuan pasti Anda dan juga pernyataan tertulis, sedetail mungkin, dari rencana Anda untuk mencapai tujuan tersebut.

Ada sebuah alasan psikologis untuk bersikeras bahwa Anda mengurangi tujuan pasti Anda dan rencana Anda untuk mencapai tujuan tersebut tertulis, sebuah alasan yang akan Anda benar-benar mengerti setelah Anda menguasai subjek sugesti-otomatis.

Ingatlah dalam pikiran bahwa baik tujuan pasti Anda dan rencana Anda untuk mencapainya dapat dimodifikasi dari waktu ke waktu. Faktanya, Anda akan menjadi orang yang tidak biasa jika Anda memiliki visi dan imajinasi untuk melihat tujuan yang pasti sekarang yang cukup besar dalam cakupannya untuk memuaskan ambisi Anda kemudian hari. Hal penting yang harus Anda lakukan sekarang adalah mempelajari pentingnya bekerja selalu dengan sebuah tujuan yang jelas dalam pandangan, dan selalu dengan sebuah rencana yang pasti. Prinsip ini adalah salah satu yang harus Anda jadikan bagian dari proses pengorganisasian kelompok Anda, dan Anda harus menerapkannya dalam segala hal yang Anda lakukan, sehingga membentuk kebiasaan upaya sistematis dan terorganisasi. Satu tahun sejak Anda menuliskan pernyataan pertama tentang tujuan hidup Anda yang pasti, Anda akan merasa terkejut, lebih dari mungkin, pada lingkup kecil yang dicakupnya, Anda kemudian akan mengembangkan visi yang lebih besar dan kepercayaan diri yang lebih besar. Anda akan dapat mencapai lebih banyak karena keyakinan Anda bahwa Anda dapat melakukannya dan karena keberanian Anda dalam menetapkan tugas yang lebih besar untuk diri sendiri, seperti yang ditunjukkan oleh tujuan pasti Anda.

Proses pendidikan ini — *pendidikan*, pengembangan dari dalam, dan menarik keluar pikiran Anda — akan memungkinkan Anda untuk berpikir secara lebih luas tanpa menjadi takut. Ini akan memungkinkan Anda untuk melihat tujuan pasti Anda dalam hidup dengan mata analisis dan sintesis, dan melihatnya tidak hanya secara keseluruhan tetapi di bagian komponennya, yang semuanya akan tampak kecil dan tidak berarti bagi Anda. Insinyur memindahkan gunung dari satu tempat ke tempat

lain tanpa kesulitan apa pun, bukan dengan mencoba memindahkan seluruh gunung dengan satu sekop, tetapi dengan satu sekop pada satu waktu dan sesuai dengan sebuah rencana yang pasti.

Waktu dan uang yang diperlukan untuk membangun Terusan Panama telah diperkirakan dengan benar bertahun-tahun sebelumnya, bahkan sebelum satu sekop tanah pun dipindahkan, karena insinyur yang membangunnya telah belajar cara bekerja dengan rencana yang pasti. Sebuah Terusan yang Sukses!

Terusan tersebut merupakan sebuah kesuksesan karena orang-orang yang merencanakan dan membangunnya mengikuti prinsip yang telah saya tetapkan, untuk bimbingan Anda, sebagai anak tangga pertama di tangga ini. Oleh karena itu Anda dapat dengan mudah melihat bahwa tidak ada yang baru tentang prinsip ini. Tidak perlu percobaan untuk membuktikan keakuratannya karena orang-orang sukses di masa lalu telah membuktikan hal ini.

Putuskan sekarang apa yang ingin Anda lakukan dalam hidup, kemudian rumuskan rencana Anda dan mulailah melakukannya. Jika Anda memiliki kesulitan dalam memutuskan apa yang seharusnya menjadi kehidupan pekerjaan Anda, Anda dapat memperoleh layanan dari para pelatih dan pemandu yang dapat membantu Anda dalam memilih sebuah pekerjaan yang akan selaras dengan kecenderungan alami Anda, temperamen, kekuatan fisik, pelatihan, dan kemampuan asli Anda.

Ini membawa kita ke anak tangga kedua di Tangga.

ANAK TANGGA 2 PERCAYA DIRI

Hampir tidak ada gunanya untuk menciptakan sebuah tujuan yang pasti dalam kehidupan atau sebuah rencana untuk mencapainya kecuali seseorang tersebut memiliki kepercayaan diri yang dapat digunakan untuk mewujudkan rencana menjadi aksi dan mencapai tujuan. Hampir setiap orang memiliki sejumlah tertentu dari apa yang biasanya dianggap sebagai kepercayaan diri, tetapi hanya sejumlah kecil yang memiliki jenis kepercayaan diri tertentu yang kita sebut dalam anak tangga kedua dalam Tangga Ajaib Menuju Kesuksesan.

Kepercayaan diri adalah kondisi pikiran yang dapat dikembangkan oleh siapa pun dalam waktu singkat. Dua puluh tahun yang lalu saya bertugas sebagai seorang buruh di tambang batu bara. Saya tidak memiliki sebuah tujuan yang pasti dan tidak memiliki kepercayaan diri yang diperlukan untuk menciptakan tujuan tersebut. Sesuatu terjadi pada suatu malam yang menandai titik balik paling penting dalam hidup saya. Saya duduk di depan api unggun, berdiskusi dengan seorang teman tentang masalah yang sedang terjadi dan pertentangan antara majikan dan karyawan. Saya mengatakan sesuatu yang mengesankan pria ini dan dia melakukan sesuatu yang memberikan saya pelajaran pertama dalam membangun rasa percaya diri. Dia kemudian mengulurkan tangan, menepuk bahu saya, menatap lurus ke mata saya, dan berkata, “Wah, kamu anak yang cerdas, dan jika kamu akan keluar dan pergi ke sekolah, kamu akan membuat tanda di dunia!”

Bukan apa yang dia katakan, melainkan cara dia mengatakannya — kilau di matanya, ketegasan yang dia gunakan untuk memegang bahu saya ketika dia berbicara — yang membuat saya terkesan. Ini adalah pertama kalinya dalam hidup saya bahwa ada orang yang mengatakan bahwa saya “cerdas”, atau mungkin membuat “tanda” saya di dunia. Hal tersebut memberikan sebuah sinar harapan pertama kepada saya, sekilas pandangan pertama saya tentang kepercayaan diri.

Benih kepercayaan diri ditaburkan dalam benak saya pada kesempatan itu dan telah tumbuh selama bertahun-tahun. Hal pertama yang ditanamkan dalam benak saya tentang benih kepercayaan diri membuat saya melepaskan diri dari tambang dan memasuki pekerjaan yang lebih menguntungkan. Hal tersebut membuat saya menjadi haus akan pengetahuan, sedemikian rupa sehingga saya menjadi siswa yang lebih efisien setiap tahun selama hidup saya. Hingga kini saya dapat mengumpulkan, mengklasifikasikan, dan mengatur fakta dalam waktu kurang dari sepersepuluh waktu yang saya butuhkan dibandingkan dengan beberapa yang tahun lalu.

ANAK TANGGA 3 INISIATIF

Inisiatif adalah kualitas yang sangat langka, yang mendorong seseorang untuk melakukan apa yang seharusnya dilakukan tanpa disuruh untuk melakukannya. Para pemimpin besar harus memiliki inisiatif. Seseorang tanpa inisiatif tidak akan pernah dapat menjadi seorang jenderal yang hebat, baik dalam peperangan atau dalam bisnis dan industri, karena kepemimpinan, untuk menjadi sukses, harus didasarkan pada tindakan yang intens. Peluang emas mengintai di setiap sudut, menunggu orang dengan inisiatif untuk datang dan menemukannya. Ketika orang hanya melakukan tugas yang diberikan kepada mereka dan kemudian berhenti, mereka tidak menarik perhatian khusus. Tetapi ketika mereka mengambil inisiatif, maju dan mencari tugas-tugas lain yang harus dilakukan setelah tugas rutin mereka diurus, mereka menarik perhatian atasan mereka yang bersedia memberikan tanggung jawab yang lebih besar kepada mereka, dengan gaji yang sesuai. Sebelum siapa pun dapat naik sangat tinggi dalam bidang usaha apa pun, dia harus menjadi orang yang memiliki visi yang dapat berpikir dalam skala yang lebih luas, yang dapat membuat sebuah rencana yang pasti dan kemudian melaksanakan rencana ini dalam tindakan, yang semuanya menjadikannya penting bahwa kualitas inisiatif telah dikembangkan. Anda mungkin telah memperhatikan bahwa salah satu fitur penting mengenai Tangga Ajaib ini adalah sejauh mana anak-anak tangga berbaur dan selaras satu sama lain, hingga pada akhirnya seluruh Tangga merupakan sebuah organisasi yang kuat dari bahan yang dapat digunakan. Perhatikan bagaimana anak tangga ketiga dan keempat saling melengkapi, misalnya, dan perhatikan juga kekuatan yang dihasilkan dari perpaduan yang tepat dari kedua anak tangga ini dalam urusan praktis kehidupan.

ANAK TANGGA 4 IMAJINATIF

Imajinasi adalah bengkel pikiran manusia ketika ide-ide lama dibangun menjadi kombinasi dan rencana baru. Ketika Thomas Edison menemukan cahaya pijar, dia hanya menyatukan, dalam imajinasinya pertama dan kemudian ke dalam laboratoriumnya dua prinsip terkenal dan menghubungkan mereka, dengan kata lain, dengan cara baru.

Dia tahu, seperti yang diketahui oleh hampir setiap tukang listrik amatir, bahwa gesekan pada kabel listrik akan menyebabkan panas; bahwa garis dapat dipanaskan, pada titik gesekan, ke cahaya putih dan karenanya menghasilkan cahaya. Tetapi masalahnya adalah kawat itu akan terbakar menjadi dua.

Akhirnya, setelah mencari di seluruh dunia untuk sebuah serat atau filamen khusus yang dapat dipanaskan menjadi cahaya putih tanpa terbakar menjadi dua, Edison memikirkan prinsip arang tua, ketika setumpuk kayu diletakkan di tanah, dibakar, dan kemudian ditutup dengan tanah dan udara terputus. Kayu masih membara, tetapi tidak bisa terbakar seluruhnya karena sebagian besar oksigen telah terputus, dan karena itu, mungkin tidak cukup terjadi pembakaran. Pada saat Edison memikirkan prinsip arang ini, dia pergi ke laboratoriumnya, meletakkan filamen di dalam gelas kaca bundar, memutus udara, dan lihatlah dia menghasilkan cahaya pijar yang lama dicari. Ketika Christopher Columbus mengalihkan pandangannya ke barat untuk mencari sebuah "*dunia baru*", ia memanfaatkan inisiatif dan imajinasi yang paling menguntungkan yang pernah dicatat dalam semua sejarah. Dari perpaduan dua kualitas ini lahirlah Amerika.

Ketika Gutenberg mengalihkan perhatiannya pada penemuan mesin cetak modern, ia juga menggunakan inisiatif dan imajinasi yang menguntungkan, karena ia memberikan sayap pada pemikiran dan membawa seluruh dunia lebih dekat.

Ketika Wright Bersaudara mengalihkan perhatian mereka ke pesawat, mereka menggunakan inisiatif dan imajinasi, yang dalam kurun waktu beberapa tahun, menguasai udara dan memperpendek jarak di antara dua titik dengan proporsi yang sangat besar.

Semua penemuan besar berutang keberadaannya pada perpaduan dari dua kekuatan ini — inisiatif dan imajinasi. Batasan-batasan yang dapat dicapai oleh seseorang dengan kemampuan biasa, melalui penggunaan inisiatif dan imajinasi, tidak dapat ditentukan oleh siapa pun. Kurangnya dua kualitas ini adalah alasan utama mengapa 95 persen orang dewasa di dunia tidak memiliki tujuan hidup yang pasti, yang, pada gilirannya, juga merupakan alasan mengapa 95 persen yang sama ini menjadi pengikut dalam kehidupan. Pemimpin selalu pria dan wanita yang berinisiatif dan berimajinasi.

ANAK TANGGA 5 AKSI

Dunia hanya membayar untuk satu hal dan itu untuk pelayanan yang diberikan, atau dengan kata lain, tindakan. Pengetahuan yang tersimpan jauh tidak berharga. Ia tidak menguntungkan siapa pun sampai diungkapkan dalam bentuk tindakan. Tidak ada yang membayar barang yang dijual di rak; mereka harus diangkut dan diantar dalam layanan sebelum dunia membayarnya. Anda mungkin lulusan dari salah satu perguruan tinggi atau universitas terbaik — pada kenyataannya, Anda mungkin memiliki semua fakta di semua ensiklopedia di dunia yang tersimpan jauh di kepala Anda — tetapi kecuali Anda mengorganisasikan pengetahuan ini dan mengungkapkannya dalam tindakan, pengetahuan tersebut tidak ada nilainya baik bagi Anda atau dunia. Beberapa tahun yang lalu saya pergi ke taman umum Chicago dan mewawancarai tujuh tunawisma — orang-orang yang berbaring di sekitar, tertidur, dengan koran di wajah mereka sementara pekerjaan berlimpah dan upah tinggi. Saya ingin melihat sekilas “alibi” mereka. Saya mengetahui mereka memiliki apa yang mereka yakini sebagai “alasan” untuk tidak bekerja. Dengan sedikit uang receh dan satu kantong penuh cerutu, saya menjadi cukup dekat dengan orang-orang ini, dan menurut Anda apa yang masing-masing dari mereka katakan kepada saya?

Masing-masing dari mereka mengatakan secara substansial seperti ini: “Saya di sini karena dunia tidak memberi saya kesempatan!”

Pikirkan hal tersebut— “karena dunia tidak memberi saya kesempatan!”

Apakah dunia pernah memberi seseorang kesempatan, selain apa yang keluar dan diciptakan oleh penggunaan imajinasi, kepercayaan diri, inisiatif, dan kualitas-kualitas lain yang disebutkan dalam Tangga ini? Kita tidak perlu memperdebatkan poin bahwa jika tidak ada tindakan, semua pendidikan dalam dunia, semua pengetahuan yang pernah datang dari perguruan tinggi dan universitas terbaik di dunia, dan semua niat baik plus semua kualitas lain yang disebutkan dalam tangga ajaib ini, tidak akan bernilai apa pun.

Seseorang tanpa aksi menyerupai sebuah lokomotif hebat yang berdiri di samping trek atau di rumah bundar dengan batu bara di bunker, air di dalam tangki, api di tungku api, uap di dalam kubah, tetapi tidak ada insinyur yang

membuka katup penutup lokomotif. Bagian besar dari kekuatan lokomotif ini tidak berguna seperti gundukan pasir hingga seseorang membuka katup dan menjalankannya. Dalam kepala Anda lokomotif tersebut adalah mesin yang hebat, yang menyaingi semua lokomotif dan mesin buatan manusia yang pernah dibuat, tetapi sama tidak bergunanya dengan lokomotif yang berdiri di sisi lintasan tanpa insinyur, sampai Anda beraksi. Berapa banyak orang di dunia ini yang memiliki segala hal penting untuk kesuksesan besar, yang memiliki segala yang diperlukan untuk memberikan dunia layanan yang hebat, kecuali satu tindakan berkualitas! Dengan sedikit menggunakan imajinasi, Anda dapat melihat seberapa dekat tindakan terkait dengan semua kualitas lain yang tercakup oleh empat anak tangga pertama di tangga ajaib ini. Anda dapat melihat bagaimana kurangnya tindakan akan membatalkan semua kualitas lainnya. Ketika seseorang beraksi, kualitas-kualitas negatif dari penundaan, rasa takut, khawatir, dan keraguan itu benar-benar bersifat defensif, dan hampir semua orang mengetahui bahwa pertarungan yang lebih baik dapat diperangi dengan ofensif daripada yang dapat diperjuangkan dengan defensif.

Tindakan adalah salah satu kualitas utama yang harus dimiliki semua pemimpin dan, kebetulan, ini adalah kualitas utama yang membedakan pemimpin dari mereka yang mengikuti. Hal ini layak untuk dipikirkan; ia mungkin dapat membantu sebagian dari kita maju dari pangkat dan profil pengikut ke dalam kelas pilihan dan terbatas yang merupakan pemimpin.

ANAK TANGGA 6 ANTUSIASME

Anak tangga berikutnya dalam Tangga sangat tepat disebut antusiasme, karena antusiasme biasanya membangkitkan seseorang untuk bertindak dan oleh karena itu harus terkait erat dengannya. Jika kita mempertimbangkan langkah-langkah pada Tangga ini menurut urutan kepentingannya, mungkin antusiasme akan mendahului tindakan karena tidak ada kecenderungan untuk melakukan banyak tindakan dalam diri seseorang kecuali ada antusiasme.

Antusiasme biasanya berkembang secara otomatis, ketika seseorang menemukan pekerjaan yang paling cocok untuk dirinya; pekerjaan yang paling dirinya sukai. Kemungkinan Anda tidak akan dapat mempertahankan antusiasme yang besar atas pekerjaan yang tidak Anda sukai, oleh karena itu Anda harus mencari dengan tekun hingga menemukan pekerjaan yang Anda dapat menyerahkan seluruh hati dan jiwa Anda — pekerjaan yang Anda dapat dengan sungguh-sungguh dan terus-menerus “kehilangan” diri Anda sendiri.

ANAK TANGGA 7 KONTROL DIRI

Selama delapan belas tahun yang panjang dan berbahaya, seorang musuh besar berdiri di antara saya dan pencapaian tujuan saya yang pasti. Musuh itu adalah kurangnya kendali diri. Saya selalu mencari kontroversi dan argumen. Biasanya saya menemukannya. Sebagian besar waktu saya dihabiskan untuk menunjukkan kepada seseorang bahwa dia salah, ketika saya seharusnya mencurahkan waktu yang berharga ini untuk menunjukkan kepada diri sendiri bahwa saya salah. Menemukan kesalahan pada orang lain tidak diragukan lagi merupakan urusan yang paling tidak menguntungkan yang pernah dilakukan seseorang. Hal tersebut menciptakan musuh dan menurunkan semangat persahabatan. Ia sama sekali tidak mereformasi atau membantu orang lain. Kurangnya kontrol diri mengarah pada penemuan kesalahan.

Tidak orang ada yang pernah menjadi seorang pemimpin hebat bagi orang lain hingga pertama kali dia belajar memimpin dirinya sendiri melalui pengendalian diri. Penguasaan diri adalah batu loncatan pertama menuju pencapaian nyata. Ketika seseorang kehilangan kendali diri, sesuatu terjadi dalam pikiran mereka yang seharusnya dipahami lebih awam. Pemarah tidak benar-benar “kehilangan” kendali diri mereka, mereka hanya mengobarkannya dan menyebabkannya menarik materi kimiawi yang, jika digabungkan melalui kemarahan, membentuk sebuah racun mematikan. Orang yang marah akan membuang racun yang cukup, dengan setiap embusan napas, untuk membunuh marmot!

Hanya ada tiga cara untuk menyingkirkan racun yang diproduksi oleh pikiran dalam kemarahan. Salah satunya adalah melalui pori-pori kulit; satu melalui pa-

ru-paru, racun yang terbawa pada napas dalam bentuk gas; dan yang lainnya adalah melalui hati, yang memisahkan limbah dari darah.

Ketika ketiga jalan ini menjadi terlalu banyak pekerjaan, kelebihan racun yang diproduksi oleh orang yang marah didistribusikan melalui sistem dan meracuninya, sama seperti jika ada obat mematikan dan beracun lainnya disuntikkan ke dalam darah dengan menggunakan jarum suntik hipodermik. Kemarahan, kebencian, sinisme, pesimisme, dan kondisi pikiran negatif lainnya cenderung meracuni sistem dan harus dihindari. Mereka semua adalah bagian dari hal negatif mematikan yang disebut kurangnya kontrol diri.

ANAK TANGGA 8 KEBIASAAN MELAKUKAN LEBIH BANYAK PEKERJAAN DAN BEKERJA LEBIH BAIK DARIPADA JUMLAH ANDA DIBAYAR

Saya tidak percaya pada kemungkinan bagi siapa pun untuk bangkit dari keadaan biasa-biasa saja tanpa mengembangkan kebiasaan melakukan lebih banyak layanan dan layanan yang lebih baik daripada yang sebenarnya dibayar dalam dolar dan sen. Orang yang menjadikannya kebiasaan untuk melakukan hal ini biasanya dianggap sebagai seorang pemimpin, dan tanpa kecuali, sejauh yang kita tahu, semua orang seperti itu telah naik ke puncak dalam profesi atau bisnis mereka, terlepas dari kendala lain yang mungkin ada dalam diri mereka.

Seseorang yang memberikan layanan semacam ini pasti akan menarik perhatian orang-orang yang akan memulai sebuah kompetisi dalam pelayanan. Tidak ada yang pernah mendengar persaingan atas layanan ketika orang melakukan pekerjaan sesedikit mungkin, dan yang melakukan pekerjaan itu dengan cara ceroboh dan tidak semangat.

Semua kemampuan di bumi, semua pengetahuan yang dicatat dalam semua buku di masa lalu, semua sekolah di bumi, tidak akan menciptakan pasar yang menguntungkan untuk jasa pria atau wanita yang memberikan layanan sesedikit mungkin dan membuat kualitas yang buruk dengan berlalunya waktu.

Pada sisi lain, semangat rela melakukan lebih banyak pekerjaan dan pekerjaan yang lebih baik daripada yang dibayarkan pasti akan membawa hadiah yang baik. Hal ini akan mengimbangi banyak kualitas negatif lainnya dan melengkapi kekurangan akan kualitas yang diinginkan lainnya.

ANAK TANGGA 9 KEPRIBADIAN YANG MENARIK

Anda dapat dengan mudah melihat bahwa meskipun Anda memiliki semua kualitas yang telah dijabarkan sejauh ini, Anda akan cenderung gagal dalam pekerjaan Anda jika tidak dapat menarik orang kepada Anda melalui kepribadian yang menyenangkan.

Kepribadian tidak dapat didefinisikan ke dalam satu kata, karena itu adalah jumlah total dari kualitas-kualitas yang membedakan satu orang dari setiap orang lain di bumi. Pakaian yang Anda kenakan membentuk bagian dari kepribadian Anda — bagian yang sangat penting pada dalam hal ini. Ekspresi wajah Anda, seperti yang ditunjukkan oleh garis-garis pada wajah Anda atau kurangnya ini, membentuk bagian dari kepribadian Anda. Kata-kata yang Anda ucapkan membentuk bagian yang sangat penting dari kepribadian Anda, dan menandai Anda secara instan, setelah Anda berbicara, sebagai orang yang lebih halus atau sebaliknya. Suara Anda juga merupakan bagian penting dari kepribadian Anda, bagian yang, untuk menjadi menyenangkan, harus dipupuk, dilatih, dan dikembangkan sehingga harmonis, kaya, dan diekspresikan dengan ritme tertentu. Cara Anda berjabat tangan membentuk bagian penting dari kepribadian Anda; Oleh karena itu, buat jabat tangan Anda kuat dan bersemangat. Jika Anda hanya mengizinkan orang lain untuk menjabat tangan Anda yang lemas, dingin, dan tak bernyawa, Anda memperlihatkan apa yang merupakan kepribadian negatif.

Kepribadian yang menarik dapat digambarkan sebagai sesuatu yang menarik orang kepada Anda dan menyebabkan mereka menemukan persahabatan dan keharmonisan dalam kebersamaan bersama Anda, sementara kepribadian yang tidak menarik adalah kepribadian yang membuat orang ingin pergi sejauh mungkin dari Anda.

Anda pasti dapat menganalisis diri sendiri dan menentukan apakah orang tertarik kepada Anda atau tidak, dan jika tidak, Anda pasti dapat menemukan alasannya. Juga, mungkin menarik bagi Anda untuk mengetahui bahwa kelas orang-orang yang Anda tarik kepada diri Anda dengan jelas menunjukkan karakter dan kepribadian Anda sendiri, karena Anda hanya akan menarik mereka yang selaras dengan Anda yang karakter dan sifatnya sesuai dengan karakter Anda sendiri.

Kepribadian yang menarik biasanya dapat ditemukan pada orang yang berbicara dengan lembut dan ramah, memilih kata-kata yang tidak menyinggung; yang memilih pakaian dengan gaya yang sesuai, dan warna yang selaras. Orang yang tidak egois dan mau melayani orang lain; yang berteman dengan seluruh umat manusia, tanpa memandang sudut pandang politik, agama, kepercayaan, atau ekonomi; yang menahan diri untuk tidak berbicara buruk tentang orang lain, baik dengan atau tanpa alasan. Orang yang berhasil berkomunikasi tanpa ditarik ke dalam sebuah argumen atau mencoba menarik orang lain ke dalam argumen tentang hal-hal yang dapat diperdebatkan seperti agama dan politik; yang melihat hal yang baik ada di dalam orang dan mengabaikan yang buruk; yang tidak berusaha untuk mereformasi atau menegur orang lain; yang sering tersenyum dan dalam. Orang yang mencintai anak kecil, bunga, burung, rumput yang tumbuh, pohon, dan anak sungai; yang bersimpati dengan semua yang berada dalam kesulitan; yang memaafkan tindakan tidak baik; yang secara sukarela memberikan kepada orang lain hak untuk melakukan sesuka mereka selama hak orang lain tidak diganggu. Orang yang sungguh-sungguh berusaha untuk bersikap konstruktif dalam setiap pemikiran dan tindakan; yang mendorong orang lain dan mendorong mereka untuk melakukan pekerjaan yang lebih besar dalam beberapa pekerjaan bermanfaat untuk kebaikan umat manusia, dengan menarik mereka dalam diri mereka sendiri dan menginspirasi mereka dengan kepercayaan diri; yang merupakan seorang yang sabar dan pendengar yang baik dan membuat kebiasaan memberi orang lain bagian dari percakapan tanpa mengganggu dan melakukan semua pembicaraan. Kepribadian yang menarik, seperti semua kualitas lain yang disebutkan dalam Tangga ini, mudah dikembangkan melalui penerapan psikologi terapan.

ANAK TANGGA 10 PIKIRAN YANG AKURAT

Setelah Anda belajar bagaimana berpikir dengan benar, Anda akan dengan mudah dan secara otomatis mempraktikkan kebiasaan memeriksa segala sesuatu yang mencoba masuk ke pikiran Anda, untuk melihat apakah itu hanya “informasi” atau fakta. Anda akan belajar bagaimana menjauhkan pikiran Anda dari semua kesan indra yang muncul, bukan dari fakta tetapi dari prasangka dan dari kebencian, kemarahan, bias, dan sumber-sumber palsu lainnya. Anda akan belajar bagaimana memisahkan fakta menjadi dua kelompok, yaitu yang relevan dan tidak relevan, atau yang penting dan tidak penting. Anda akan belajar bagaimana mengambil fakta-fakta “penting” dan mengorganisasikannya, membuatnya menjadi sebuah penilaian atau rencana tindakan yang sempurna.

Anda akan belajar bagaimana menganalisis apa yang Anda baca atau lihat melalui berbagai media, membuat kesimpulan yang diperlukan, menalar dari fakta yang diketahui hingga yang tidak diketahui, dan sampai pada penilaian yang seimbang yang tidak diwarnai oleh prasangka atau dibangun hanya dengan “informasi” yang tidak Anda teliti. Anda juga akan belajar, ketika memahami cara berpikir yang benar, bagaimana cara menempatkan apa yang orang lain katakan melalui proses yang sama, karena ini akan membawa Anda lebih dekat kepada kebenaran. Anda akan belajar untuk tidak menafsirkan apa pun sebagai fakta kecuali jika sesuatu tersebut telah sesuai dengan pemikiran cerdas Anda sendiri, dan kecuali jika dia telah lulus berbagai tes yang selalu menjadi sasaran seorang pemikir untuk segala hal yang mencoba masuk ke dalam pikirannya.

Anda juga akan belajar untuk tidak dipengaruhi oleh apa yang dikatakan seseorang tentang orang lain, sampai Anda telah selesai menimbang pernyataan tersebut, memeriksanya, dan menentukan, sesuai dengan prinsip-prinsip yang diketahui dari pemikiran yang benar, apakah pernyataan itu salah atau benar. Jika pemikiran ilmiah dapat menghasilkan semua ini untuk Anda, itu adalah kualitas yang diinginkan, bukan?

Pikiran Anda akan dapat melakukan semua ini — dan lebih banyak lagi — ketika Anda memahami prinsip-prinsip yang relatif sederhana yang melaluinya pemikiran yang benar dihasilkan.

ANAK TANGGA 11 KONSENTRASI

Konsentrasi, dalam arti bahwa kita telah membuatnya menjadi salah satu anak tangga dari tangga ini, merujuk pada praktik mendorong pikiran Anda untuk menggambarkan semua detail yang diuraikan dalam tujuan utama Anda atau dalam segala upaya, baik yang terkait dengan atau mengarah ke tujuan utama Anda atau tidak, sampai gambar tersebut telah diuraikan dengan jelas dan cara-cara praktis dan sugesti untuk mengubahnya menjadi kenyataan telah dibuat. Konsentrasi adalah proses menyebabkan imajinasi Anda mencari setiap celah dan sudut pikiran bawah sadar Anda, yang tersimpan sebuah gambar sempurna dari setiap kesan indra yang pernah mencapai pikiran Anda melalui pancaindra Anda, dan menemukan semua yang dapat digunakan sehubungan dengan objek konsentrasi.

Konsentrasi juga merupakan proses menyatukan, seperti baterai listrik dihubungkan oleh kabel, kekuatan gabungan dari semua kualitas yang diuraikan dalam Tangga ini untuk tujuan mencapai tujuan tertentu atau mencapai objek tertentu — objek konsentrasi. Ini adalah proses memfokuskan kekuatan pikiran pada subjek yang diberikan sampai pikiran menganalisis subjek itu dan memisahkannya menjadi bagian-bagian komponennya, kemudian menyusunnya kembali menjadi sebuah rencana yang pasti. Ini adalah proses mempelajari efek dari penyebabnya dan, sebaliknya, penyebab dari efeknya.

ANAK TANGGA 12 KEGIGIHAN

Ketekunan dan konsentrasi sangat terkait erat sehingga sulit untuk mengatakan di mana garis yang memisahkan mereka. Kegigihan adalah identik dengan keinginan atau tekad. Kualitas itulah yang menyebabkan Anda menjaga kekuatan pikiran Anda terfokus pada tujuan tertentu, melalui prinsip konsentrasi, sampai tujuan tersebut tercapai.

Kegigihan adalah kualitas yang menyebabkan Anda bangkit, ketika suatu saat Anda dihancurkan oleh kegagalan sementara, dan untuk melanjutkan pencarian Anda akan suatu keinginan atau objek tertentu. Kualitas itulah yang memberi Anda keberanian dan keyakinan untuk terus berusaha menghadapi segala rintangan yang mungkin Anda hadapi.

Kualitas itulah yang menyebabkan bulldog menemukan cengkeraman maut di tenggorokan lawannya dan kemudian berbaring dan mempertahankannya sehingga tidak terlepas menantang segala upaya untuk menyingkirkannya.

Namun, Anda tidak bermaksud mengembangkan kegigihan untuk tujuan menggunakannya seperti halnya anjing bulldog. Anda sedang mengembangkannya dengan tujuan membawa Anda melewati batu-batu dan karang-karang yang diperlukan yang hampir setiap orang harus kuasai dalam mencapai tempat berharga di dunia. Anda mengembangkan kegigihan untuk membimbing Anda, tak tergoyahkan, ke arah tertentu hanya setelah Anda puas bahwa Anda akan telah menuju ke arah yang benar. Namun, penggunaan kegigihan tanpa pandang bulu hanya akan memberikan Anda kesulitan.

ANAK TANGGA 13 TUJUAN PASTI DALAM KEHIDUPAN

Kini kita telah terbawa kepada anak tangga ketiga belas yang “beruntung” — kegagalan!

Jangan tersandung pada anak tangga ini. Ini adalah anak tangga yang paling menarik dari semua karena berurusan dengan fakta yang harus Anda hadapi dalam hidup, apakah Anda ingin melakukannya atau tidak. Ini menunjukkan kepada Anda, sejelas mungkin Anda melihat matahari pada hari yang cerah, bagaimana Anda dapat mengubah setiap kegagalan menjadi aset; bagaimana Anda bisa mengukir setiap kegagalan menjadi sebuah batu fondasi yang di atasnya rumah kesuksesan Anda akan berdiri selamanya. Kegagalan adalah satu-satunya subjek di seluruh Tangga yang dapat disebut “negatif,” dan saya akan menunjukkan kepada Anda bagaimana dan mengapa itu adalah salah satu pengalaman hidup yang paling penting. Kegagalan adalah rencana alam untuk membuat Anda

melompati rintangan dan melatih orang untuk pekerjaan yang bermanfaat dalam hidup. Ini adalah proses peleburan dan penempaan yang hebat dari alam yang membakar sampah dari semua kualitas manusia lainnya dan memurnikan logam sehingga akan tahan terhadap semua kesulitan sepanjang hidup. Kegagalan adalah hukum besar perlawanan yang membuat orang lebih kuat secara proporsional sejauh mereka mengatasi perlawanan hidupnya. Dalam setiap kegagalan terdapat sebuah pelajaran yang hebat dan bertahan lama, jika seseorang memiliki keinginan untuk menganalisis, berpikir, dan mendapatkan keuntungan darinya. Kegagalan mengembangkan toleransi, simpati, dan kebaikan hati manusia. Anda tidak akan dapat melakukan perjalanan jauh di jalur kehidupan sebelum Anda menemukan bahwa setiap kesulitan dan setiap kegagalan adalah berkah tersembunyi. Sebuah berkah karena telah menempatkan pikiran dan tubuh Anda ke dalam tindakan dan dengan demikian menyebabkan keduanya tumbuh melalui hukum penggunaan. Lihatlah ke masa lalu dan Anda akan menemukan sejarah penuh insiden yang menunjukkan dengan jelas nilai pembersihan, pemurnian, penguatan kegagalan. Ketika Anda mulai menyadari bahwa kegagalan adalah sebuah bagian penting dari pendidikan seseorang, Anda tidak akan lagi memandangnya dengan rasa takut, dan hal pertama yang Anda tahu, tidak akan ada lagi kegagalan! Tidak ada orang yang pernah bangkit dari pukulan kekalahan tanpa menjadi manusia yang lebih kuat dan lebih bijaksana dalam satu hal atau lainnya. Jika Anda akan melihat kembali kegagalan Anda sendiri, jika Anda cukup beruntung untuk dapat menunjukkan konsekuensi yang sangat besar, Anda tidak akan ragu melihat bahwa kegagalan tersebut menandai titik balik tertentu dalam hidup Anda dan dalam rencana Anda yang bermanfaat bagi diri Anda.

ANAK TANGGA 14 TOLERANSI DAN SIMPATI

Salah satu kutukan dunia saat ini adalah intoleransi dan kurangnya simpati.

Seandainya dunia ini toleran, perang tidak akan pernah melanda dunia yang beradab seperti yang telah terjadi. Di sini, di Amerika, sangatlah penting bagi kita untuk mempelajari pelajaran tentang toleransi dan simpati, karena ini adalah tempat peleburan yang hebat di mana kita hidup berdampingan dengan setiap ras dan dengan pengikut dari setiap keyakinan dan agama di bumi.

Kecuali kita dapat menunjukkan toleransi dan simpati, kita tidak hidup sesuai dengan standar yang pertama membedakan ini dari dunia tiran di seberang Atlantik. Banyak pelajaran yang bagus yang dapat dipelajari dari peperangan, tetapi tidak lebih penting dari ini: bahwa para pengikut semua agama dan semua bangsa dan ras telah berjuang untuk tujuan bersama. Jika kita dapat berjuang untuk tujuan bersama selama perang, tanpa menunjukkan sikap tidak toleran satu sama lain karena agama, ras, dan keyakinan, dan jika kita merasa perlu dan mendapatkan keuntungan dari melakukannya, mengapa tidak terus melakukan hal yang sama dalam damai?

Kekuatan muncul dari kerja sama!

Selama berabad-abad, orang-orang yang berjuang telah menderita lebih dari ketidakpedulian mereka sendiri dan intoleransi dengan kekerasan satu sama lain daripada yang mereka alami dari penindasan oleh para penguasa. Faktanya, jika rakyat jelata dapat mengesampingkan intoleransi dan bekerja untuk tujuan bersama, di belakang pintu yang solid, tidak ada kekuatan di bumi yang bisa mengalahkan mereka. Dalam peperangan, kekalahan biasanya berasal dari kurangnya organisasi. Hal yang sama berlaku dalam hidup. Intoleransi dan kurangnya upaya harmonis menuju tujuan bersama selalu membiarkan pintu terbuka, sehingga beberapa orang yang memahami kekuatan yang berasal dari upaya terorganisasi dapat melangkah masuk dan mengendarai punggung yang tidak terorganisasi dan tidak toleran. Saat ini, intoleransi sedang merusak dunia, karena terorisme dan agama. Ketidaksepakatan ini tidak lain adalah intoleransi dan keserakahan, dan itu merupakan bukti di satu sisi seperti di sisi lain. Jika kedua belah pihak melihat bahwa satu pihak bagaikan sebuah lengan sementara pihak yang lain adalah sebagai darah sumber kehidupan yang menjaga lengan tersebut tetap hidup, masing-masing akan melihat bahwa intoleransi yang memengaruhi satu sama lain secara negatif juga memengaruhi yang lain dengan cara yang sama.

Mari kita sudahi intoleransi dengan menempatkan prinsip di atas agama, kemanusiaan dan individu yang egois. Marilah kita melatih kecerdasan yang sama seperti lebah madu kecil yang bekerja untuk kebaikan sarangnya, agar sarangnya tidak binasa.

ANAK TANGGA 15 BEKERJA

Ini adalah kata terpendek dari semua kata yang membentuk anak tangga ini, namun kata ini adalah salah satu kualitas yang paling penting.

Semua hukum alam telah menetapkan bahwa tidak ada yang hidup yang tidak digunakan. Lengan yang diikat ke sisi seseorang dan tidak digunakan secara aktif akan rusak dan busuk. Begitu pula dengan bagian tubuh fisik lainnya. Tidak digunakan membawa kerusakan dan kematian. Demikian juga pikiran manusia, dengan semua kualitasnya, tidak akan rusak dan membusuk kecuali jika digunakan, tetapi otak, agen fisik yang melaluinya pikiran berfungsi, akan membusuk. Setiap gambar yang mencapai otak manusia melalui pancaindra melekatkan dirinya pada salah satu sel kecil dalam otak manusia, di sana akan rusak dan mati karena tidak digunakan atau menjadi jelas dan sehat melalui penggunaan yang konstan. Para pendidik sekarang mengakui bahwa bukanlah pengetahuan aktual yang dikumpulkan anak-anak dari buku sekolah yang merupakan “pendidikan” bagi mereka. Tetapi perkembangan pikiranlah yang terjadi dalam proses mentransfer pengetahuan itu dari buku-buku ke pikiran, membawa sejumlah kegunaan dari pikiran itu sendiri, yang merupakan nilai nyata dari sekolah. Kualitas-kualitas yang diuraikan dalam Tangga ini adalah milik Anda dengan imbalan hanya satu harga, dan harga itu adalah kerja — kerja yang terus-menerus dan tidak pernah berhenti. Selama Anda menjalankan kualitas-kualitas ini dan mempertahankannya terus bekerja, mereka akan menjadi kuat dan sehat. Tetapi jika Anda mengizinkan mereka untuk tidak aktif, tidak digunakan, mereka akan layu dan akhirnya mati.

ANAK TANGGA 16 ATURAN EMAS

Ini adalah anak tangga terakhir dari Tangga Ajaib. Mungkin ini seharusnya menjadi anak tangga pertama, karena digunakan atau tidak digunakannya akan menentukan apakah seseorang akhirnya gagal atau berhasil dalam penerapan semua kualitas lain yang disebutkan dalam tangga. Filsafat Aturan Emas ini adalah seperti matahari yang bersinar, yang harus membentuk latar belakang semua kualitas lain yang dijabarkan dalam Tangga. Kecuali Aturan Emas menerangi perjalanan selama Anda berjalan, Anda cenderung terjun langsung ke perangkap yang tidak

akan pernah dapat Anda hindari. Aturan Emas menawarkan satu-satunya jalan pasti menuju kebahagiaan, karena aturan ini mengarah langsung melalui bidang layanan yang bermanfaat demi kepentingan kemanusiaan. Ini adalah hal yang mengembangkan semangat “sugesti” dalam diri orang-orang dan menyebabkan mereka menenggelamkan kepentingan pribadi mereka yang mementingkan diri sendiri demi kebaikan kelompok tertentu.

Aturan Emas bertindak sebagai penghalang bagi semua kecenderungan kita untuk menggunakan kekuatan destruktif yang dihasilkan dari pengembangan kualitas lain yang diuraikan dalam Tangga ini. Ini adalah penangkal terhadap bahaya yang dapat dilakukan orang tanpa pengetahuan dan kekuatan, hal yang menuntun orang untuk menggunakan kualitas-kualitas yang cerdas dan konstruktif yang kita kembangkan dari penggunaan anak-anak Tangga ini. Aturan Emas adalah cahaya obor yang dengannya kita dibimbing menuju tujuan-tujuan dalam kehidupan yang meninggalkan sesuatu yang bernilai bagi anak cucu, yang meringankan beban sesama penghuni bumi kita dan membantu mereka menemukan cara untuk melakukan upaya konstruktif yang bermanfaat.

Aturan Emas berarti bahwa kita harus bertindak terhadap orang lain sebagaimana kita ingin orang lain bertindak terhadap kita; bahwa kita harus melakukan kepada mereka sebagaimana kita ingin diri kita diperlakukan; bahwa kita harus memberikan dalam pikiran, tindakan, dan perbuatan apa yang bersedia kita terima dari orang lain. Di hadapan Anda, di Tangga ini, sebuah cetak biru atau rencana sempurna yang dengannya Anda dapat mencapai usaha sah apa pun dalam kehidupan yang mungkin dapat dijangkau oleh orang seusia Anda, kecenderungan alami, sekolah, dan lingkungan. Ini adalah sebuah Tangga Ajaib untuk memandu Anda mencari akhir dari pelangi kesuksesan — yang hampir semua dari kita harapkan akan kita temukan di beberapa titik dalam kehidupan.

Akhir pelangi Anda sudah di depan mata, dan saat Anda menguasai kualitas dalam Tangga ini, Anda dapat mengambil tas berisi emas yang menunggu sang pemilik sah untuk datang dan mengklaimnya.

BAB 4

MENGAPA SEKELOMPOK ORANG BERHASIL: SATU RAHASIA

Saya telah membuat penemuan penting — sebuah penemuan yang dapat membantu Anda, siapa pun Anda, apa pun tujuan hidup Anda, untuk mencapai kesuksesan. Bukan sentuhan genius yang seharusnya diberikan kepada beberapa orang, yang membawa kesuksesan. Hal tersebut bukanlah keberuntungan, pengaruh, atau kekayaan. Hal nyata yang menjadi dasar sebagian besar kekayaan dibangun — hal yang membantu pria dan wanita meraih ketenaran dan posisi tinggi di dunia — dengan mudah dijelaskan:

Ini hanyalah kebiasaan untuk menyelesaikan segala sesuatu yang dimulai, pertama-tama telah mempelajari apa yang harus dimulai dan apa yang tidak harus dimulai. Inventarisasi diri Anda selama dua tahun terakhir, katakanlah, dan apa yang Anda temukan? Peluangnya sekitar lima puluh satu yang Anda temukan adalah bahwa Anda memiliki banyak ide, memulai banyak rencana, tetapi menyelesaikan beberapa atau tidak sama sekali.

Dalam serangkaian pelajaran tentang psikologi terapan, Anda akan menemukan satu yang menjelaskan pentingnya konsentrasi, diikuti oleh informasi yang sederhana dan eksplisit tentang bagaimana tepatnya belajar berkonsentrasi. Anda sebaiknya melihat pelajaran tersebut dan mempelajarinya lagi.

Pelajarilah hal tersebut dengan gagasan yang baru dalam benak Anda — yaitu mempelajari cara melengkapi semua yang telah Anda mulai. Anda telah mendengarkan perkataan, dimulai sejak Anda cukup umur untuk mengingat, bahwa “penundaan adalah pencuri waktu”. Tetapi karena kata-kata tersebut seperti khotbah, Anda tidak memedulikannya.

Aksioma tersebut secara harfiah benar!

KEKUATAN DALAM KETEGUHAN

Anda tidak mungkin berhasil dalam usaha apa pun, apakah itu besar atau kecil, penting atau sebaliknya, jika Anda hanya memikirkan apa yang ingin Anda capai kemudian duduk dan menunggu hal tersebut terwujud tanpa usaha yang penuh kesabaran dan melelahkan. Hampir setiap bisnis yang menonjol di atas rata-rata menjalankan bisnis yang sama mewakili sebuah konsentrasi pada rencana atau ide pasti yang dalam perjalanannya hanya terdapat sedikit, jika ada, varian. Rantai makanan cepat saji, misalnya, dibangun di atas sebuah rencana yang pasti melalui prinsip konsentrasi — rencana itu sendiri sederhana dan mudah diterapkan pada lini bisnis lain. Bisnis otomotif tidak lebih dari konsentrasi pada sebuah rencana sederhana, yaitu memberikan masyarakat mobil yang dapat digunakan dengan jarak tempuh yang baik untuk uang sesedikit mungkin, memberikan para pembeli keuntungan dari kuantitas produksi. Perusahaan logistik mewakili wajah dari perusahaan-perusahaan dagang terbesar di dunia — telah dibangun di atas rencana sederhana untuk memberi pembeli keuntungan kuantitas produk dari proses pembelian dan penjualan, dan kebijakan untuk memuaskan pelanggan atau mengembalikan uang mereka.

Terdapat contoh-contoh lain dari kesuksesan penjualan yang hebat yang dibangun di atas prinsip yang sama — mengadopsi rencana yang pasti dan kemudian berpegang teguh pada akhirnya.

Namun, untuk setiap kesuksesan besar yang dapat kita tunjukkan sebagai hasil dari prinsip ini, kita dapat menemukan seribu kegagalan atau hampir terjadi kegagalan ketika rencana tersebut tidak diadopsi.

IDE SETENGAH MATANG TIDAK BERKEMBANG

Baru-baru ini saya berbicara dengan seorang pria — seorang pria yang cerdas dan, dalam banyak hal, seorang pengusaha yang cakap, tetapi dia tidak berhasil karena alasan sederhana bahwa dia memiliki terlalu banyak gagasan setengah matang dan mengikuti praktik membuang semuanya sebelum mereka diuji secara baik. Saya menawarkan kepadanya sugesti yang mungkin berharga baginya, tetapi dia segera menjawab, “Oh, saya sudah memikirkannya beberapa kali, dan saya mulai mencobanya sekali, tetapi itu tidak berhasil.”

Catat kata-katanya dengan baik: “Saya mulai mencobanya sekali, tetapi tidak berhasil.” Ah, di situlah kelemahan mungkin ditemukan. Dia “mulai” untuk mencobanya.

Pembaca Aturan Emas, tandai kata-kata ini: Bukan orang yang hanya “memulai” sesuatu yang berhasil. Namun adalah orang yang memulai dan menyelesaikan meskipun harus melewati neraka!

Siapa saja dapat memulai sesuatu. Dibutuhkan apa yang disebut genius untuk mengumpulkan cukup keberanian, kepercayaan diri, dan kesabaran yang melelahkan untuk menyelesaikannya.

Namun ini bukan “genius”; hal ini tidak lain adalah ketekunan dan akal sehat yang baik. Orang yang terakreditasi sebagai genius biasanya, seperti yang sering dikatakan Edison kepada kita, tidak ada hal seperti itu — orang itu hanyalah pekerja keras yang menemukan rencana yang baik dan kemudian menaatinya.

Jarang sekali sukses — jika pernah — datang dalam jumlah banyak hal, atau terburu-buru. Prestasi yang berharga biasanya merupakan pelayanan yang panjang dan dibumbui kesabaran.

Ingat pohon ek yang kokoh. Pohon tersebut tidak tumbuh dalam setahun, atau dalam dua atau bahkan tiga tahun. Diperlukan bertahun-tahun atau lebih untuk menghasilkan pohon ek berukuran besar. Ada beberapa pohon yang akan tumbuh sangat besar dalam beberapa tahun, tetapi kayunya lunak dan keropos dan mereka adalah pohon berumur pendek.

Orang yang memutuskan untuk menjadi seorang koki tahun ini, kemudian berubah pikiran dan mencoba bisnis keuangan tahun depan, dan kemudian beralih lagi ke asuransi jiwa tahun ketiga, lebih cenderung mengalami kegagalan di ketiga bidangnya, sedangkan tetap bertahan salah satu dari bidang tersebut selama tiga tahun mungkin telah membangun kesuksesan yang baik.

MENGAPA SAYA TAHU KESALAHAN INI DENGAN BAIK

Anda tahu, saya banyak mengetahui tentang apa yang saya tulis karena saya membuat kesalahan yang sama selama hampir lima belas tahun. Saya merasa bahwa saya memiliki hak yang sangat baik untuk memperingatkan Anda tentang hambatan yang mungkin menimpa jalan Anda karena saya telah menderita banyak kekalahan disebabkan rintangan yang timbul dan akibatnya telah belajar bagaimana mengenalinya di dalam diri Anda.

Tanggal 1 Januari — hari yang baik untuk membuat resolusi— sudah dekat. Sisihkan hari itu untuk dua tujuan, dan Anda kemungkinan besar akan mendapat untung dengan membaca artikel ini.

Pertama: Adopsi sebuah tujuan utama diri Anda sendiri untuk tahun berikutnya setidaknya dan lebih baik untuk lima tahun ke depan, dan tuliskan kata demi kata tujuan tersebut.

Kedua: Bertekad untuk membuat papan pertama di platform tujuan utama terbaca sesuatu seperti ini: “Selama tahun berikutnya saya akan menentukan, setepat mungkin, tugas-tugas yang harus saya lakukan dari awal hingga selesai untuk menjadi sukses, dan tidak ada segala sesuatu yang berada di bawah matahari akan mengalihkan upaya saya dari menyelesaikan setiap tugas yang saya mulai.”

Hampir setiap orang memiliki kecerdasan yang cukup untuk membuat ide, tetapi masalah yang paling utama adalah bahwa ide-ide itu tidak pernah menemukan ekspresi dalam tindakan. Lokomotif terbaik di dunia bukan bernilai beberapa *shilling*, juga tidak akan menarik satu pon beban, sampai energi yang tersimpan di kubah uap dilepaskan dari katup.

Anda memiliki energi di dalam kepala Anda — setiap manusia normal memiliki hal itu — tetapi Anda tidak melepaskan katupnya dengan cepat! Anda tidak mengerapkannya melalui prinsip konsentrasi pada tugas-tugas, yang, jika diselesaikan, akan menempatkan Anda dalam daftar orang-orang yang dianggap sukses. Sejauh yang saya dapat tentukan, keberatan utama terhadap alkohol adalah fakta yang tak terbantahkan bahwa ia memiliki kecenderungan yang sangat kuat untuk membuat pikiran manusia “lemas” dan tidak aktif. Ini cukup untuk mengutuknya, karena apa pun yang menghambat tindakan seseorang, atau pelepasan kemampuan melalui kebiasaan memusatkan pikiran pada tugas hingga selesai, akan merusak kesejahteranya. Biasanya orang akan melepaskan aliran tindakan yang telah tersimpan di kepala mereka sehubungan dengan tugas yang mereka sukai. Inilah alasan mengapa orang harus melakukan pekerjaan yang paling mereka sukai.

Ada cara untuk membujuk pikiran hebat Anda untuk melepaskan energinya dan mencurahkan ke dalam tindakan melalui konsentrasi ke beberapa pekerjaan yang bermanfaat. Terus mencari sampai Anda menemukan cara terbaik untuk melepaskan energi ini. Temukan pekerjaan yang Anda dapat melepaskan energi ini dengan paling mudah dan penuh semangat, dan Anda akan menjadi sangat dekat dengan pekerjaan di mana Anda seharusnya untuk menemukan kesuksesan.

GENIUS BUKANLAH APA YANG KITA PIKIRKAN

Adalah merupakan hak istimewa saya untuk mewawancarai banyak orang yang disebut orang-orang hebat — orang-orang yang telah dianggap sebagai “genius” — dan, sebagai dorongan bagi Anda, saya ingin memberi tahu Anda dengan terang bahwa saya tidak menemukan apa pun di dalam mereka yang Anda dan saya dan semua orang “biasa” lainnya tidak miliki. Mereka persis seperti kita, dengan tidak tambahan otak lain — kadang-kadang lebih sedikit — dari apa yang mereka miliki, Anda dan saya juga miliki, tetapi tidak selalu digunakan, adalah kemampuan untuk melepaskan tindakan yang disimpan di kepala mereka dan membuatnya tetap terkonsentrasi pada sebuah tugas, besar atau kecil, sampai selesai.

Jangan berharap menjadi seorang ahli dalam konsentrasi saat pertama kali Anda mencoba. Belajarlah terlebih dahulu untuk berkonsentrasi pada hal-hal kecil yang Anda lakukan — penajaman sebuah pensil, pembungkusan paket, pengetikatan pesan, dan sebagainya.

Cara untuk mencapai kesempurnaan dalam seni luar biasa untuk menyelesaikan semua yang Anda mulai ini adalah membentuk kebiasaan melakukan ini sehubungan dengan setiap tugas yang Anda lakukan, tidak peduli seberapa kecil. Tanpa disadari, hal ini akan menjadi kebiasaan biasa dan Anda melakukannya secara otomatis, tanpa usaha.

Apa pentingnya hal ini bagi Anda?

Sungguh pertanyaan yang tidak berguna dan konyol — tetapi dengarkan dan saya akan menjawab: Hal ini akan berarti perbedaan antara kegagalan dan kesuksesan!

BAB 5

TUJUH TITIK BALIK DALAM HIDUP SAYA

Ini adalah narasi pengalaman saya, yang mencakup jangka waktu lebih dari dua puluh tahun. Yang menunjukkan betapa perlunya mengambil pandangan panjang untuk sampai pada kebenaran-kebenaran vital kehidupan dan menafsirkan cara kerja diam-diam dari tangan yang tak terlihat yang menuntun nasib kita.

Pentingnya penghitungan ulang ini tidak terletak pada satu peristiwa tunggal, tetapi pada interpretasi seluruh peristiwa dan hubungannya satu sama lain.

PENDAHULUAN

Terdapat sebuah legenda, setua ras manusia, yang memberi tahu kita bahwa sebuah pot emas dapat ditemukan di ujung pelangi.

Dongeng ini, yang mencengkeram imajinasi, mungkin ada hubungannya dengan kecenderungan ras saat ini untuk beribadah di kuil kepada para Dewa atau Tuhan. Selama hampir lima belas tahun saya mencari akhir dari pelangi saya, agar saya dapat memiliki pot emas. Perjuangan saya dalam mencari akhir pelangi berlangsung tanpa henti. Hal tersebut membawa saya menaiki lereng gunung kegagalan dan menuruni lereng keputusan, memikat saya terus-menerus mencari pot emas tidak nyata.

Singkirkan kekhawatiran anda dan ikut bersamaku, sementara saya melukiskan kata-kata dari gambaran jalan berliku yang saya ambil. Saya akan menunjukkan tujuh titik balik penting dalam hidup saya. Mungkin saya dapat membantu Anda memperpendek jarak menuju ke ujung pelangi Anda. Untuk saat ini, saya akan membatasi narasi saya dengan rincian sederhana dari apa yang saya alami dalam pencarian saya, karena hal itu membawa saya, berkali-kali, hampir dalam jangkauan tujuan yang diidamkan, dan kemudian merebutnya dari saya.

Ketika Anda menelusuri kembali langkah kaki saya bersama saya, Anda akan melihat alur pengalaman yang telah dibajak dengan duri dan disiram dengan air mata; Anda akan berjalan bersama saya menyusuri “Lembah Bayangan”; Anda akan mendaki puncak-puncak gunung harapan dan mendapati diri Anda tiba-tiba menabrak lubang kesedihan dan kegagalan yang tak berdasar; Anda akan berjalan melalui ladang hijau dan merangkak di atas gurun pasir. Akhirnya, kita akan tiba di ujung pelangi!

Bersiaplah untuk sebuah kejutan, karena Anda akan melihat tidak hanya pot emas yang telah dinubuatkan legenda masa lalu, tetapi Anda akan menemukan sesuatu yang lebih didambakan daripada semua emas di bumi. Mencari tahu apa “sesuatu” ini akan menjadi hadiah bagi Anda untuk mengikuti saya dalam kata-kata yang mengungkapkan penggambaran pengalaman saya ini.

Suatu pagi tiba-tiba saya terbangun, seolah-olah seseorang telah mengguncang saya. Saya melihat sekeliling dan tidak menemukan siapa pun di rua-

ngan itu. Saat itu jam 3 pagi. Dalam waktu singkat, saya melihat gambaran yang jelas dan ringkas yang melambangkan ketujuh titik balik dalam hidup saya, persis seperti yang dijelaskan di sini. Saya merasakan keinginan yang kuat — yang lebih dari sekadar keinginan; itu adalah sebuah perintah — untuk mereduksi gambar menjadi kata-kata dan menggunakannya sebagai bahan kuliah umum.

Sampai saat ini saya telah gagal, sama sekali, untuk menafsirkan dengan benar banyak pengalaman hidup saya, beberapa di antaranya telah meninggalkan bekas kekecewaan di hati saya dan sentuhan kepahitan yang sepertinya mewarnai dan mengubah upaya saya untuk menjadi pelayan masyarakat yang konstruktif. Anda akan memaafkan saya jika saya menahan diri untuk tidak mengungkapkan perasaan sebenarnya yang saya alami selama momen ketika sentuhan terakhir dari intoleransi terhapus dari hati saya, dan saya melihat, untuk pertama kalinya dalam hidup saya, arti sebenarnya dari pengalaman-pengalaman selama masa percobaan tersebut, sakit hati, kekecewaan, dan kesulitan yang menyalip kita semua pada satu waktu atau lainnya. Saya meminta Anda memaafkan saya karena menghilangkan deskripsi perasaan saya yang sebenarnya pada kesempatan ini, bukan hanya karena kesucian pengalaman itu, tetapi karena kurangnya kata-kata yang dapat digunakan untuk menafsirkan perasaan-perasaan itu dengan benar.

Dengan dasar ini, Anda dapat ikut dengan saya ke awal titik balik penting pertama dalam hidup saya, yang terjadi lebih dari dua puluh tahun yang lalu ketika saya menjadi seorang anak gelandangan tanpa pendidikan dan tanpa tujuan dalam hidup. Saya mengambang tak berdaya di lautan kehidupan, seperti sebuah daun kering yang melayang oleh embusan angin. Seingat saya, tidak ada ambisi yang lebih tinggi daripada menjadi buruh tambang batu bara yang pernah saya pikirkan. Tangan nasib sepertinya melawan saya. Saya tidak percaya pada siapa pun kecuali Tuhan dan diri saya sendiri, dan kadang-kadang saya bertanya-tanya apakah Tuhan tidak melewatkan saya di persimpangan!

Saya bersikap sinis dan dipenuhi dengan skeptisisme serta keraguan. Saya tidak percaya pada apa pun yang tidak bisa saya mengerti. Dua tambah dua berarti empat bagi saya hanya jika saya meletakkan angka-angka itu dan saya sendiri yang menambahkannya. Semuanya, saya akui dengan bebas, adalah awal sebuah prosa, lancar untuk narasi ini, sebuah fakta yang saya sama sekali tidak bertanggung

jawab atasnya, karena saya di sini hanya menjelaskan apa yang terjadi. Dan mungkin hal tersebut tidak baik apabila saya di sini ngelantur sesaat, sementara saya mengingatkan Anda bahwa sebagian besar pengalaman awal kehidupan tanpa kejadian apa pun, kering, dan membosankan. Poin ini tampaknya sangat penting sehingga saya merasa terdorong untuk mengalihkan sebelum saya melanjutkan dengan narasi saya, sehingga hal tersebut dapat menjadi faktor pencerah dalam membantu Anda menafsirkan pengalaman hidup Anda sendiri dalam menerangi pentingnya setiap peristiwa yang sebenarnya, tidak peduli betapa tidak pentingnya hal itu pada saat itu. Saya yakin bahwa sering kali kita mencari peristiwa-peristiwa penting dalam hidup yang akan datang dengan cara yang dramatis, mengesankan, dan dengan situasi tidak terduga, sedangkan dalam kenyataannya mereka datang dan pergi tanpa disadari kecuali karena suka dan duka yang mereka bawa, dan kita kehilangan pandangan terhadap pelajaran nyata yang mereka ajarkan sementara kita memusatkan perhatian kita pada sukacita atau kesedihan ini. Peristiwa yang saya tulis sekarang terjadi hanya dua puluh tahun yang lalu.

TUJUH TITIK BALIK HIDUP PERTAMA SAYA

Titik balik pertama adalah yang saya diskusikan di tempat lain, berkaitan dengan komentar spontan yang ditujukan kepada saya oleh seorang pekerja yang lebih tua, menunjukkan bahwa saya adalah anak yang cerdas dan jika saya tetap bersekolah, saya akan berhasil.

Hasil konkret pertama dari komentar itu membuat saya mendaftar untuk kursus di sebuah perguruan tinggi bisnis, sebuah langkah yang saya akui terbukti menjadi salah satu yang paling bermanfaat yang pernah saya ambil, karena saya mendapatkan pandangan sekilas pertama saya, di pelatihan kuliah bisnis saya, tentang apa yang orang sebut dengan proporsi yang baik. Di sini saya mempelajari semangat demokrasi sederhana dan, yang paling penting, saya mendapatkan ide bahwa saya akan dapat dibayar lebih untuk melakukan lebih banyak layanan dan layanan yang lebih baik daripada apa yang sebenarnya dibayar untuk saya lakukan. Gagasan ini telah menjadi prinsip tetap bagi saya, dan sekarang mengubah semua tindakan yang saya ambil untuk memberikan layanan. Di Kuliah

Bisnis saya bergaul dengan para remaja putra dan remaja putri yang seperti saya, berada di sana hanya untuk satu tujuan, dan itu adalah belajar untuk memberikan layanan yang efisien dan mencari nafkah. Saya bertemu dengan orang Yahudi dan bukan Yahudi, Katolik dan Protestan, semuanya dengan istilah yang persis sama, dan belajar untuk pertama kalinya bahwa semua adalah manusia dan semuanya menanggapi semangat demokrasi sederhana yang berlaku di lingkungan perguruan tinggi bisnis. Setelah menyelesaikan pelatihan akademi bisnis, saya mendapatkan posisi sebagai seorang pegawai stenografer dan pembukuan, dan bekerja dalam kapasitas ini selama lima tahun berikutnya. Sebagai hasil dari gagasan ini untuk melakukan lebih banyak layanan dan layanan yang lebih baik daripada yang dibayar, yang telah saya pelajari di perguruan tinggi bisnis, saya maju dengan cepat dan selalu berhasil mengisi posisi tanggung jawab jauh di depan mereka yang seangkatan dengan saya, dengan gaji yang proporsional.

Saya menabung dan segera memiliki rekening bank yang berjumlah ribuan dolar. Saya dengan cepat maju ke ujung pelangi saya. Saya bertujuan untuk berhasil, dan gagasan saya tentang kesuksesan sama dengan apa yang mendominasi pikiran rata-rata remaja saat ini — yaitu, uang! Saya melihat rekening bank saya tumbuh semakin banyak. Saya melihat diri saya maju dalam posisi di dunia kerja dan mendapatkan gaji yang semakin besar. Metode saya dalam memberikan lebih baik dalam kualitas dan kuantitas daripada ekspektasi dari jumlah yang saya bayar sangat tidak biasa sehingga menarik perhatian dan saya mendapat untung berbeda dengan mereka yang belum belajar rahasia itu. Reputasi saya menyebar dengan cepat dan saya menemukan penawar kompetitif untuk layanan saya. Saya diminta, bukan karena apa yang saya tahu, yang cukup sedikit, tetapi karena kesediaan saya untuk memanfaatkan yang terbaik dari sedikit yang saya ketahui. Semangat kemauan ini terbukti sebagai prinsip paling kuat dan strategis yang pernah saya pelajari.

TITIK BALIK KEDUA

Gelombang nasib membawa saya ke selatan dan saya menjadi manajer penjualan untuk perusahaan manufaktur kayu besar. Saya tidak tahu apa-apa tentang kayu dan saya tidak tahu apa-apa tentang manajemen penjualan, tetapi saya telah belajar bahwa itu dibayar untuk memberikan layanan yang lebih baik dan lebih banyak daripada yang dibayar untuk saya, dan dengan prinsip ini sebagai semangat yang mendominasi, saya menangani pekerjaan baru saya dengan tekad untuk mengetahui semua yang saya bisa tentang menjual kayu. Saya membuat sebuah catatan yang bagus. Gaji saya meningkat dua kali selama tahun itu, dan rekening bank saya terus tumbuh semakin besar. Saya melakukannya dengan sangat baik dalam mengelola penjualan kayu majikan saya sehingga dia mendirikan sebuah perusahaan kayu baru dan membawa saya ke dalam kemitraan dengannya sebagai setengah pemilik dalam bisnis ini.

Bisnis kayu bagus dan kami menjadi makmur. Saya bisa melihat diri saya semakin dekat dan semakin dekat ke ujung pelangi. Uang dan kesuksesan mengalir pada saya dari segala arah, yang semuanya memusatkan perhatian saya pada pot emas yang bisa saya lihat di depan saya. Hingga saat ini hal ini tidak terpikir oleh saya bahwa kesuksesan bisa terdiri dari apa pun kecuali emas! Uang di bank mewakili kata terakhir dalam pencapaian. Berada seperti itu, tipe orang baik-baik saja. Saya berteman dengan cepat di lingkaran orang-orang dari dunia bisnis kayu dan segera berkembang menjadi seorang lelaki terdepan di perkumpulan kayu dan pada pertemuan para penebang kayu.

Saya berhasil dengan cepat dan saya tahu itu! Di atas segalanya, saya tahu saya benar-benar terlibat dalam bisnis yang paling cocok bagi saya. Tidak ada yang bisa mendorong saya untuk mengubah bisnis saya. Begitulah, tidak ada kecuali situasi yang terjadi. Tangan yang tak terlihat memungkinkan saya untuk berjalan di bawah pengaruh kesombongan saya sampai saya mulai merasakan kepentingan saya. Dalam terang tahun-tahun yang lebih bijaksana dan dengan interpretasi yang lebih akurat tentang peristiwa yang melibatkan kemanusiaan, sekarang saya bertanya-tanya apakah tangan yang tidak terlihat tidak dengan sengaja mengizinkan kita sebagai manusia bodoh untuk berparade di depan cermin kesombongan kita sendiri sampai kita melihat betapa vulgarnya kita ber-

tindak dan berhenti. Bagaimanapun, saya tampaknya memiliki jalur yang jelas di depan. Ada batu bara di tungku dan air di dalam tangki. Tangan saya berada di katup dan saya membukanya lebar-lebar.

Nasib sedang menunggu saya di sekitar tikungan dengan pentungan yang diisi, dan itu tidak diisi dengan kapas, tetapi tentu saja saya tidak melihat tabrakan yang akan datang sampai tiba saatnya. Kisah saya adalah kisah sedih, tetapi tidak seperti apa yang mungkin banyak orang lain katakan jika dia jujur pada dirinya sendiri. Seperti sambaran petir dari langit yang cerah, kepanikan pada 1907 menyapu saya. Dalam semalam menyapu semua dolar yang saya miliki. Pria yang berbisnis dengan saya menarik diri, panik tetapi tanpa kehilangan, dan meninggalkan saya tanpa apa pun selain kulit kosong sebuah perusahaan yang tidak memiliki apa pun kecuali reputasi yang baik. Saya bisa saja membeli kayu seharga ratusan ribu dolar dengan reputasi tersebut. Seorang pengacara licik (yang kemudian menjalani hukuman di penjara untuk beberapa pelanggaran lain, perinciannya terlalu banyak untuk disebutkan) melihat sebuah peluang untuk mencairkan reputasi dari perusahaan kayu yang tersisa di tangan saya. Dia dan sekelompok pria lain membeli perusahaan dan terus menjalankannya.

Setahun kemudian saya mengetahui bahwa mereka membeli kayu seharga satu dolar yang bisa mereka dapatkan, menjualnya kembali, dan mengantongi hasilnya tanpa membayarnya; jadi saya telah menjadi alat yang tidak bersalah untuk membantu mereka menipu kreditor mereka, yang mengetahui setelah terlambat bahwa saya sama sekali tidak terhubung dengan perusahaan.

Kegagalan itu, meski menyusahkan mereka yang menderita kerugian akibat reputasi saya yang salah digunakan, terbukti menjadi titik balik penting kedua dalam hidup saya, karena kejadian tersebut memaksa saya keluar dari bisnis yang tidak menawarkan kemungkinan apa pun kecuali uang, dan tidak ada peluang untuk pertumbuhan pribadi dari “dalam”. Saya berjuang dengan sekuat tenaga dan terutama untuk menyelamatkan perusahaan saya selama kepanikan, tetapi saya tidak berdaya seperti seorang bayi yang menyusu, dan pusaran itu membawa saya keluar dari bisnis kayu dan masuk ke sekolah hukum, di mana saya berhasil menggosok lagi ketidaktahuan saya, kesombongan, dan buta huruf saya, trio yang mana manusia tidak akan berhasil melawannya.

TITIK BALIK KETIGA

Dibutuhkan kepanikan tahun 1907 dan kegagalan yang membawa saya untuk mengalihkan dan mengarahkan kembali usaha saya dari bisnis kayu ke studi hukum. Tidak ada apa pun di dunia selain kegagalan — atau apa yang kemudian saya sebut kegagalan — yang dapat menghasilkan hasil ini. Jadi titik balik penting kedua dalam hidup saya diantarkan oleh sayap kegagalan, yang mengingatkan saya untuk mengatakan bahwa ada pelajaran besar dalam setiap kegagalan, apakah kita mempelajarinya atau tidak.

Ketika saya masuk sekolah hukum, dengan keyakinan kuat bahwa saya akan muncul dua kali lipat untuk mengejar ketinggalan perjalanan menuju ujung pelangi dan mengklaim pot emas saya. Saya masih tidak memiliki cita-cita yang lebih tinggi dari pada mengumpulkan uang, namun hal yang paling saya puja itu tampaknya adalah hal yang paling sulit dipahami di dunia, karena itu selalu menghindari saya — selalu terlihat tetapi selalu di luar jangkauan.

Saya menghadiri sekolah hukum pada malam hari dan bekerja sebagai penjual mobil pada siang hari. Pengalaman penjualan saya di bisnis kayu dapat digunakan menjadi keuntungan yang baik. Saya makmur dengan cepat, melakukannya dengan baik (dan masih menampilkan kebiasaan melakukan lebih banyak layanan dan layanan yang lebih baik daripada yang dibayar) sehingga kesempatan datang untuk memasuki bisnis manufaktur mobil. Saya melihat kebutuhan akan mekanik mobil, karena itu saya membuka jurusan pendidikan dan mulai melatih montir biasa dalam merakit dan memperbaiki mobil. Sekolah ini makmur sampai ia membayar saya banyak uang setiap bulan dalam laba bersih. Sekali lagi saya melihat ujung pelangi saya. Lagi-lagi saya tahu akhirnya saya menemukan tempat saya di dunia kerja. Lagi-lagi saya tahu bahwa tidak ada yang dapat membelokkan saya dari jalur saya atau menyebabkan saya mengalihkan perhatian saya dari bisnis mobil. Bankir saya melihat saya makmur. Dia memberi saya kredit untuk ekspansi. Dia mendorong saya untuk berinvestasi di lini bisnis otomotif. Bankir saya adalah salah satu pria terbaik di dunia, seperti itu dia terlihat bagi saya. Dia meminjamkan saya ribuan dolar atas tanda tangan saya sendiri, tanpa persetujuan.

Namun sayang sekali! Begitulah — yang manis biasanya mendahului yang pahit. Bankir saya meminjamkan uang kepada saya sampai saya terlilit utang kepadanya, kemudian ia mengambil alih bisnis saya. Semua itu terjadi begitu tiba-tiba sehingga membuat saya bingung. Saya tidak pernah berpikir hal seperti itu mungkin terjadi. Anda tahu, saya masih harus belajar banyak tentang cara-cara pria, terutama tipe yang, sayangnya, seperti bankir saya — tipe yang, untuk kebaikan bisnis perbankan, menurut saya jarang ditemukan dalam industri tersebut.

Dari seorang pria dengan penghasilan bersih yang besar, pemilik dari setengah lusin mobil mahal dan banyak barang rongsokan lainnya yang tidak saya butuhkan tetapi tidak saya ketahui, saya tiba-tiba menjadi miskin. Ujung pelangi pun hilang, dan bertahun-tahun sesudahnya saya mengetahui bahwa kegagalan ini mungkin merupakan satu-satunya berkat terbesar yang pernah saya rasakan, karena situasi tersebut memaksa saya keluar dari bisnis yang sama sekali tidak membantu mengembangkan sisi kemanusiaan, dan mengalihkan upaya saya ke saluran yang memberi saya pengalaman kaya yang sangat saya butuhkan.

Saya percaya dan patut dicatat di sini bahwa saya kembali ke Washington, DC, beberapa tahun setelah kejadian ini dan, karena penasaran, mengunjungi bank lama tempat saya pernah memiliki jalur kredit liberal — berharap, tentu saja, untuk menemukan bank makmur yang masih beroperasi.

Yang membuat saya sangat kecewa, saya menemukan bahwa bank telah bangkrut. Bank tersebut digunakan sebagai ruang makan untuk para pekerja, dan teman bankir saya yang dulu telah jatuh miskin dan kekurangan. Saya bertemu dengannya di jalan, praktis tidak punya uang.

Dengan mata merah dan bengkak, dia membangkitkan dalam diri saya sebuah sikap bertanya, dan saya bertanya-tanya, untuk pertama kalinya dalam hidup saya, apakah orang dapat menemukan hal lain yang bernilai, selain uang, di ujung pelangi.

Untuk diketahui, sikap mempertanyakan sementara ini bukan pemberontakan terbuka, dan saya juga tidak mengejar cukup jauh untuk mendapatkan jawabannya. Itu hanya datang sebagai pikiran sekilas yang terlintas di benak saya. Se-

andainya saya tahu lebih banyak tentang menafsirkan peristiwa manusia seperti yang saya ketahui sekarang, saya akan mengenali keadaan ini sebagai dorongan yang diberikan oleh tangan yang tak terlihat kepada saya. Seandainya saya mengetahui sesuatu tentang hukum kompensasi, saya tidak akan terkejut ketika saya menemukan bankir saya menjadi miskin, mengetahui, seperti yang saya lakukan setelah hal tersebut terlambat, bahwa pengalaman saya hanyalah satu dari ratusan kejadian serupa yang menandai kode etik bisnis miliknya.

Saya tidak pernah menyerah. Pertempuran yang lebih kuat dalam hidup saya daripada yang saya lakukan sedang mencoba bertahan di bisnis mobil. Saya meminjam banyak uang dari istri saya dan menggunakan uang tersebut dalam upaya sia-sia untuk tetap berada dalam apa yang saya yakini sebagai bisnis yang paling cocok untuk saya. Tetapi kekuatan-kekuatan yang tidak dapat saya kendalikan, dan yang tidak saya pahami pada saat itu, tidak menerima upaya saya untuk tetap bertahan dalam bisnis mobil. Kejadian tersebut menurunkan harga diri yang sangat mahal sehingga pada akhirnya saya menyerah, dan berbalik, karena ingin tahu apa lagi yang harus dilakukan, untuk menggunakan pengetahuan hukum yang telah saya peroleh.

TITIK BALIK KEEMPAT

Karena istri saya memiliki kolega bisnis yang berpengaruh, saya dijanjikan sebagai asisten penasihat utama untuk salah satu perusahaan terbesar di dunia. Gaji saya sangat tidak proporsional dengan apa yang biasanya dibayarkan perusahaan kepada para pemula, dan lebih jauh lagi tidak sebanding dengan apa yang pantas saya dapatkan, tetapi tarikan itu menarik, dan saya ada di sana karena saya ada di sana. Ternyata apa yang saya kurang dalam kemampuan hukum yang saya berikan melalui satu prinsip dasar yang kuat yang telah saya pelajari di Kuliah Bisnis — yaitu, memberikan lebih banyak layanan dan layanan yang lebih baik daripada yang dibayar, sedapat mungkin.

Saya memegang posisi saya tanpa kesulitan. Saya praktis memiliki sebuah tempat untuk hidup jika saya peduli untuk mempertahankannya. Suatu hari saya melakukan apa yang dikatakan teman dan kerabat dekat saya adalah hal yang sangat bodoh. Saya tiba-tiba berhenti dari pekerjaan saya. Ketika didesak me-

ngenai apa alasannya, saya memberikan sesuatu yang menurut saya sangat bagus, tetapi saya kesulitan meyakinkan lingkaran keluarga bahwa saya telah bertindak dengan bijak, dan kesulitan yang lebih besar meyakinkan beberapa teman saya bahwa saya melakukan hal tersebut dengan pikiran yang sangat rasional.

Saya keluar dari posisi itu karena saya merasa pekerjaan tersebut terlalu mudah dan saya melakukannya dengan sedikit usaha. Saya melihat diri saya terbawa ke dalam kebiasaan inersia. Saya merasa diri saya senang mengambil segala sesuatu dengan mudah dan tahu bahwa langkah selanjutnya adalah kemunduran. Tidak ada dorongan kuat yang memaksa atau mendorong saya untuk terus bergerak. Saya berada di antara teman dan kerabat. Saya memiliki pekerjaan yang dapat saya pertahankan selama saya menginginkannya, dengan gaji dan fasilitas rumah, mobil bagus, dan cukup bensin untuk menjalankannya.

Apa lagi yang saya butuhkan? Ini adalah sikap yang membuat saya merasa tergelincir. Itu adalah sikap yang mengejutkan saya. Betapa pun bodohnya saya dalam hal-hal lain pada saat itu, saya selalu merasa bersyukur karena memiliki cukup akal untuk menyadari bahwa kekuatan dan pertumbuhan hanya berasal dari perjuangan, ketidakpedulian menyebabkan kemunduran dan kerusakan.

Langkah ini terbukti menjadi titik balik terpenting berikutnya dalam hidup saya, meskipun diikuti dengan segala kesedihan selama sepuluh tahun yang bisa dialami hati manusia. Saya berhenti dari pekerjaan saya di bidang hukum, tempat saya bergaul dengan baik, tinggal di antara teman dan kerabat, dengan apa yang mereka yakini sebagai masa dengan yang cerah dan luar biasa menjanjikan di depan saya. Saya terus terang mengakui bahwa hal tersebut selalu menjadi sebuah sumber keajaiban bagi saya mengapa dan bagaimana saya mengumpulkan keberanian untuk melakukan tindakan yang saya lakukan. Sejauh saya mampu menafsirkan dengan benar, saya sampai pada keputusan saya lebih bersifat “firasat”, atau sebagai bisikan yang sedikit saya mengerti, daripada yang saya lakukan dengan deduksi logis.

Saya memilih Chicago sebagai sebuah lokasi pindah karena saya percaya di sana adalah lokasi yang paling kompetitif di dunia, merasa bahwa jika saya dapat datang ke Chicago dan mendapatkan pengakuan di sepanjang jalur yang sah,

saya akan membuktikan kepada diri sendiri bahwa saya memiliki materi dalam diri saya yang mungkin suatu hari nanti berkembang menjadi kemampuan nyata. Hal tersebut adalah sebuah proses penalaran yang aneh; setidaknya itu adalah proses yang tidak biasa bagi saya pada saat itu, yang mengingatkan saya untuk mengakui bahwa kita manusia sering mengambil penghargaan untuk kecerdasan yang bukan hak kita. Saya khawatir bahwa kita terlalu sering menerima pujian atas kebijaksanaan dan hasil dari sebab-sebab yang sama sekali tidak dapat kita kendalikan dan yang sama sekali kita tidak bertanggung jawab atas hal itu.

Ini adalah pemikiran yang mengalir seperti tali emas di sepanjang analisis saya tentang tujuh titik balik terpenting dalam hidup saya. Meskipun saya tidak bermaksud untuk menyampaikan kesan bahwa semua tindakan kita diatur oleh sebab-sebab di luar kendali kita, saya sangat menganjurkan kepada Anda untuk mempelajari dan menafsirkan dengan tepat titik balik dalam hidup kita — titik-titik ketika upaya kita dialihkan dari satu arah ke arah lain, terlepas dari semua yang bisa kita lakukan. Saya tidak menawarkan Anda teori atau hipotesis untuk membahas anomali aneh ini, percaya bahwa Anda akan menemukan jawaban Anda melalui kekuatan interpretatif dari jiwa Anda.

Saya datang ke Chicago tanpa sepucuk surat pengantar. Tujuan saya adalah untuk menjual diri saya berdasarkan prestasi, atau setidaknya pada apa yang saya duga pantas. Saya mendapatkan posisi sebagai manajer periklanan. Saya hampir tidak tahu apa-apa tentang periklanan, tetapi pengalaman saya sebelumnya sebagai seorang salesman menyelamatkan saya, dan teman lama saya — kebiasaan melakukan lebih banyak layanan daripada dibayar — memberi saya keseimbangan yang baik di sisi kredit buku besar.

Tahun pertama saya mendapatkan jauh lebih banyak dari yang saya harapkan!

Saya “kembali” dengan lompatan dan loncatan. Perlahan-lahan pelangi mulai mengelilingi saya, dan saya melihat, sekali lagi, pot emas yang bersinar hampir dalam jangkauan saya. Saya percaya sangat penting untuk mengingat bahwa standar kesuksesan saya selalu diukur dalam dolar, dan ujung pelangi saya tidak menjanjikan apa pun kecuali sebuah pot berisi emas. Sampai pada titik ini, jika

pikiran itu terlintas dalam benak saya bahwa apa pun kecuali pot emas dapat ditemukan di ujung pelangi, pikiran itu hanya sesaat dan hanya meninggalkan sedikit kesan.

Sepanjang zaman, sejarah penuh dengan bukti bahwa suatu pesta biasanya mendahului kejatuhan. Saya sedang mengadakan pesta tetapi tidak berharap kejatuhan untuk mengikutinya. Saya menduga bahwa tidak seorang pun pernah mengantisipasi kejatuhan sampai kejatuhan itu datang, tetapi itu akan terjadi, kecuali jika prinsip-prinsip panduan mendasar seseorang sangat kuat.

TITIK BALIK KELIMA

Kinerja saya sebagai manajer iklan sangat bagus. Presiden perusahaan tertarik dengan hasil pekerjaan saya dan kemudian membantu mengorganisasi Perusahaan Permen Betsy Ross yang terkenal secara nasional. Saya menjadi presidennya, dengan demikian memulai titik balik terpenting berikutnya dalam hidup saya.

Bisnis mulai berkembang, sampai kami memiliki jaringan toko di delapan belas kota berbeda. Sekali lagi saya melihat ujung pelangi saya hampir dalam jangkauan. Saya tahu bahwa pada akhirnya saya telah menemukan bisnis yang saya inginkan seumur hidup, namun ketika saya dengan jujur mengakui bahwa kebijakan dan bisnis kami dibuat sesuai dengan kebijakan perusahaan permen lain — yang manajer baratnya adalah teman pribadi saya dan mantan rekan bisnis saya, dan bahwa kesuksesannya yang luar biasa besar adalah faktor utama yang menyebabkan saya memasuki bisnis permen — Anda akan dapat mengantisipasi selesainya riwayat perusahaan permen kami sebelum saya menyebutkannya.

Maafkan saya karena telah menyimpang sejenak sementara saya berfilsafat pada suatu hal yang telah membawa kekalahan yang pantas bagi jutaan orang — yaitu, praktik menyesuaikan rencana orang lain alih-alih menyusun rencana asal usul seseorang sendiri.

Publik tidak pernah bersimpati dengan seseorang yang jelas-jelas meniru rencana orang lain, meskipun praktik semacam itu tidak dilarang secara hukum.

Selain itu, kebencian publik bukanlah faktor yang paling merusak sehingga kesalahan ini harus diterima; praktik tersebut tampaknya menghilangkan antusiasme yang biasanya diletakkan seseorang dalam sebuah rencana yang dikandung dalam hatinya sendiri dan membawa kedewasaan dalam otaknya sendiri.

Segalanya berjalan lancar untuk sementara waktu, sampai rekan bisnis saya dan orang ketiga, yang kemudian kami bawa ke dalam bisnis, mengambil gagasan untuk menguasai minat saya tanpa membayarnya — suatu kesalahan yang tampaknya tidak pernah dipahami oleh para pria tersebut hingga terlambat dan mereka telah membayar harga dari kebodohan mereka.

Rencana mereka berhasil, tetapi saya menolak keras lebih dari yang mereka perkirakan. Oleh karena itu, untuk mendorong saya dengan lembut ke arah “pintu keluar besar”, mereka membuat saya ditangkap dengan tuduhan palsu dan menawarkan untuk menyelesaikan di luar pengadilan jika saya mau mengalihkan kepentingan saya pada perusahaan. Saya menolak dan bersikeras untuk pergi ke pengadilan atas tuduhan tersebut. Ketika saatnya tiba, tidak ada yang hadir untuk menuntut. Kami mendesak penuntutan dan meminta pengadilan untuk memanggil saksi pengadu dan membuatnya menuntut, yang dilakukan.

Hakim menghentikan persidangan dan membuang kasus ke luar pengadilan sebelum terlalu jauh, dengan pernyataan bahwa “Ini adalah salah satu kasus percobaan pemaksaan yang paling mencolok yang pernah terjadi di hadapan saya.”

Untuk memulihkan nama baik saya, saya mengajukan tuntutan ganti rugi. Kasus ini dibuka kembali lima tahun kemudian dan saya mendapatkan putusan yang berat di pengadilan tinggi Chicago. Gugatan itu disebut “tindakan gugatan”, artinya menuntut ganti rugi atas kerusakan reputasi yang merugikan. Sebuah putusan yang dijamin di bawah tindakan gugatan disertai dengan hak untuk untuk memenjarakan orang sampai putusan itu dibayarkan.

Tetapi saya curiga terdapat hukum lain yang jauh lebih menentukan dari pada tindakan gugatan yang dapat dijalankan selama lima tahun tersebut, karena salah satu pihak — otak dari — rencana penangkapan saya — sedang menjalani hukuman di lembaga pemasyarakatan federal untuk kejahatan lain yang tidak terkait sebelum kasus persidangan saya.

Pihak lain telah jatuh dari kedudukan tertinggi dalam hidup menuju kemiskinan dan aib.

Penilaian saya didasarkan pada catatan pengadilan superior Chicago sebagai bukti bisu dari membenaran karakter saya, serta bukti dari sesuatu yang bahkan lebih penting. Ini adalah bukti bahwa tangan yang tak terlihat yang membimbing nasib para pencari kebenaran telah melenyapkan semua keinginan saya untuk “menerkam daging”. Penilaian saya tidak dikumpulkan, dan tidak akan pernah ada. Setidaknya saya tidak akan pernah menagihnya, karena saya curiga sudah dibayarkan berkali-kali lipat. Ia telah dibayar dengan darah dan tobat dan penyesalan dan kegagalan yang mengunjungi orang-orang yang hendak menghancurkan karakter saya untuk keuntungan pribadi.

Kejadian ini adalah salah satu berkat tunggal terbesar yang pernah datang kepada saya, karena hal tersebut mengajarkan saya untuk mengampuni; ia mengajarkan saya juga, bahwa hukum kompensasi selalu dan beroperasi di mana-mana, dan bahwa “Apa pun yang ditabur orang, itu juga yang akan dituainya”. Hal tersebut menghapus sifat saya, pemikiran terakhir yang tersisa untuk membalas dendam pribadi kapan saja dan dalam keadaan apa pun. Ia mengajarkan saya bahwa waktu adalah teman dari semua orang yang benar dan musuh bebuyutan semua orang yang tidak baik dan destruktif. Ia membawa saya lebih dekat pada pemahaman penuh tentang Sang Guru ketika dia berkata,

“Maafkan mereka, Bapa, karena mereka tidak tahu apa yang mereka perbuat.”

Sesuatu yang aneh baru saja terjadi!

Beberapa saat yang lalu saya mengeluarkan arloji saya; arloji itu terlepas dari tangan saya dan jatuh berkeping-keping di lantai. Saya mengambil sisa-sisa yang merupakan arloji yang sangat bagus beberapa saat yang lalu, dan ketika saya membaliknyanya dan melihatnya, saya diingatkan bahwa tidak ada yang “terjadi begitu saja”; bahwa arloji saya dibuat oleh seorang ahli, untuk melakukan pekerjaan yang pasti, sesuai dengan rencana yang pasti. Betapa jauh lebih pasti lagi bahwa kita manusia diciptakan oleh sang ahli, sesuai dengan rencana yang pasti, untuk melakukan pekerjaan yang pasti.

Sungguh suatu berkat ketika kita menyadari kenyataan bahwa mungkin kita tidak dimaksudkan sebagai faktor perusak, dan bahwa segala sesuatu yang kita kumpulkan dengan cara kekayaan materi akhirnya akan menjadi tidak berguna seperti debu yang menjadi tempat daging dan tulang kita akan kembali.

Terkadang saya bertanya-tanya apakah realisasi penuh dari kebenaran ini benar tidak datang dengan lebih mudah kepada orang yang telah berdosa dan diludahi serta difitnah dan disalibkan di atas salib ketidaktahuan. Kadang-kadang saya bertanya-tanya apakah tidak baik bagi kita semua untuk menjalani pengalaman-pengalaman ini yang menguji iman kita dan menghabiskan kesabaran kita yang menyebabkan kita kehilangan kendali atas diri kita sendiri dan menyerang balik, karena dengan cara ini kita belajar kesia-siaan dari kebencian, iri hati, egoisme, dan kecenderungan untuk menghancurkan atau merusak kebahagiaan sesama manusia.

Kita dapat mengasah kecerdasan kita melalui pengalaman orang lain, tetapi emosi kita dihidupkan dan dikembangkan hanya melalui pengalaman pribadi kita sendiri. Karena itu, kita dapat mengambil manfaat dari setiap pengalaman yang memengaruhi emosi kita, baik bila pengalaman tersebut mendatangkan sukacita atau kesedihan. Sebuah pencarian yang mendalam pada biografi orang-orang yang dituntun takdir mengungkapkan fakta bahwa hampir setiap orang mengalami pengalaman percobaan tanpa belas kasihan sebelum pencerahan mereka tiba, yang membuat saya bertanya-tanya apakah tangan yang tidak terlihat tidak menguji mental kita dengan berbagai cara sebelum menempatkan tanggung jawab serius di pundak kita.

Ruang saya terlalu terbatas untuk memungkinkan saya berfilsafat lebih lanjut pada titik ini, tetapi saya memuji pemikiran tersebut telah diangkatnya menjadi pertimbangan serius Anda, sehingga Anda dapat mengerjakannya dengan kesimpulan Anda sendiri.

Sebelum menyebutkan titik balik penting berikutnya dalam hidup saya, izinkan saya meminta perhatian Anda pada dua fakta menarik — yaitu, bahwa setiap titik balik membawa saya semakin dekat ke ujung pelangi saya, dan masing-masing memberi saya beberapa pengetahuan bermanfaat yang kemudian

menjadi bagian permanen dari filosofi hidup saya. Juga, mereka yang mencoba menghancurkan saya telah bertemu dengan nasib yang sama dengan yang mereka coba sampaikan kepada saya.

TITIK BALIK KEENAM

Sekarang kita sampai pada titik balik yang mungkin membawa saya lebih dekat ke ujung pelangi daripada yang lain, karena itu menempatkan saya pada posisi ketika saya merasa perlu untuk menggunakan semua pengetahuan yang saya peroleh hingga saat itu mengenai setiap hal yang saya kenal. Hal ini memberi saya kesempatan untuk mengekspresikan diri dan untuk pengembangan pribadi seperti yang jarang datang kepada seorang pria di masa muda.

Titik balik ini terjadi ketika, setelah dipaksa keluar dari bisnis permen, saya mengalihkan upaya saya ke arah mengajar periklanan dan keahlian menjual.

Beberapa filsuf bijak mengatakan bahwa kita tidak pernah belajar banyak sampai kita mulai mencoba mengajar orang lain. Pengalaman saya sebagai seorang guru membuktikan bahwa ini benar. Sekolah saya menjadi makmur sejak awal. Saya memiliki sebuah sekolah lokal dan sekolah korespondensi tempat saya mengajar siswa di hampir setiap negara berbahasa Inggris.

Terlepas dari kerusakan akibat perang, sekolah saya tumbuh pesat, dan saya melihat ujung pelangi saya semakin dekat. Saya merasa ia begitu dekat sehingga saya hampir bisa meraih dan menyentuh pot emas.

Sebagai hasil dari catatan yang saya buat dan pengakuan yang saya peroleh, saya menarik perhatian kepala perusahaan yang mempekerjakan saya selama tiga minggu setiap bulan dengan gaji yang jauh lebih banyak daripada yang diterima presiden Amerika Serikat.

Dalam waktu kurang dari enam bulan, sebagian besar sebagai hasil dari serangkaian keberuntungan, saya membangun salah satu tenaga kerja paling efisien di Amerika dan meningkatkan aset perusahaan hingga menjadi jauh lebih baik daripada ketika sebelum saya datang menangani bisnis tersebut.

Bilamana, Anda berada di tempat saya, tidakkah Anda akan merasa dibenarkan untuk mengatakan bahwa Anda telah menemukan ujung pelangi Anda? Bukankah Anda merasa dibenarkan mengatakan bahwa Anda telah mencapai kesuksesan?

Saya pikir saya telah melakukannya, tetapi salah satu kejutan paling kejam dari semuanya masih menunggu saya, sebagian karena ketidakjujuran kepala perusahaan tempat saya bekerja, tetapi lebih langsung, saya curiga, karena penyebab yang lebih dalam dan lebih signifikan mengenai apa yang tampaknya telah diputuskan nasib, saya harus belajar.

Seratus ribu dolar dari gaji saya tergantung pada sisa kemampuan saya sebagai kepala staf pengarah untuk jangka waktu satu tahun. Tetapi dalam waktu kurang dari setengahnya saya mulai melihat bahwa saya berada pada piramida kekuatan dan menempatkannya di tangan seorang pria yang semakin mabuk karenanya. Saya mulai melihat kehancuran yang menantinya di sekitar sudut. Penemuan ini membuat saya sangat sedih. Secara moral, saya bertanggung jawab atas beberapa juta dolar modal yang telah saya hasilkan dari investasi orang-orang Amerika di perusahaan ini, meskipun secara hukum saya sama sekali tidak bertanggung jawab.

Saya pada akhirnya membawa masalah ini ke sebuah pemikiran, memberikan ultimatum kepada kepala perusahaan untuk mengamankan dana perusahaan di bawah dewan kontrol keuangan atau menerima pengunduran diri saya. Dia menertawakan saran itu, karena dia pikir saya tidak akan melanggar kontrak saya yang dengan demikian kehilangan banyak uang. Mungkin saya tidak akan melakukannya, seandainya bukan karena tanggung jawab moral yang saya rasa wajib untuk dilakukan atas nama ribuan investor. Saya mengundurkan diri, menempatkan perusahaan di tangan penerima, dan dengan demikian melindunginya terhadap kesalahan manajemen seorang pemuda gila uang — sedikit kepuasan yang membuat saya banyak diejek oleh teman-teman saya dan membuat saya harus membayar mahal.

Pada saat itu ujung pelangi saya tampak samar dan agak jauh. Ada saat-saat ketika saya bertanya-tanya pada diri sendiri apa yang menyebabkan saya membodohi diri sendiri dan membuang banyak uang hanya untuk melindungi mereka yang bahkan tidak pernah tahu bahwa saya telah berkorban untuk mereka.

Pada saat-saat yang mengingatkan itu, saya merasakan bel berbunyi di wilayah hati saya. Setidaknya dering bel adalah sedekat saya bisa menggambarkan sensasi yang saya alami. Dengan dering bel ini, muncul pesan — pesan yang jelas, berbeda, dan tidak salah lagi. Itu meminta saya mempertahankan keputusan saya dan bersyukur bahwa saya memiliki keberanian untuk mengubahnya seperti yang saya lakukan. Ingat apa yang saya katakan tentang bel dering ini, karena saya kembali ke pokok bahasan lagi.

Sejak momen penting tersebut, saya sudah merasakan dering bel berkali-kali. Sekarang saya mulai mengerti apa artinya. Saya menanggapinya dan pesan yang mengikutinya menuntun saya ke arah yang benar. Mungkin Anda tidak akan menyebut dering bel sebagai sebuah pesan, tetapi saya tidak tahu istilah lain untuk menggambarkan pengalaman hidup saya yang paling aneh.

Pada titik ini saya mulai mengalami sesuatu yang lebih dari sekadar dering bel. Saya mulai bertanya-tanya apakah ujung pelangi saya tidak pernah menghindari saya selama ini, menuntun saya ke atas bukit kegagalan dan menuruni bukit lainnya, karena saya mencari pahala yang salah! Ingatlah, saya hanya mempertanyakan diri saya sendiri tentang hal ini — itu saja.

Ini membawa saya ke titik balik penting ketujuh dan terakhir dalam hidup saya.

Sebelum saya melanjutkan untuk menggambarkan titik balik terakhir ini, saya merasa sudah menjadi tugas saya untuk mengatakan bahwa tidak ada yang telah dijelaskan sampai titik ini, dalam dirinya sendiri, yang memiliki signifikansi praktis atas apa pun. Keenam titik balik yang telah saya jelaskan, bila diambil sendiri-sendiri, sama sekali tidak berarti apa-apa bagi saya, dan tidak akan berarti apa-apa bagi Anda jika dianalisis secara terpisah.

Tetapi ambillah peristiwa-peristiwa ini secara kolektif dan mereka akan membentuk landasan untuk titik balik berikutnya dan terakhir; mereka merupakan bukti terbaik bahwa kita manusia terus-menerus mengalami perubahan evolusioner sebagai hasil dari beragam pengalaman yang kita temui, meskipun tidak ada satu pun pengalaman yang tampaknya memberikan pelajaran yang pasti dan bermanfaat. Saya merasa terdorong untuk berlutut pada titik yang saya coba jelaskan, karena saya sekarang berada pada titik dalam karier saya ketika orang-orang turun dalam kekalahan atau naik ke ketinggian pencapaian yang mengejutkan dunia, menurut cara tersebut ketika mereka menafsirkan peristiwa masa lalu dan membangun rencana yang didasarkan pada pengalaman masa lalu. Jika kisah saya berhenti di tempat saya pada saat ini, itu tidak mungkin berarti apa-apa bagi Anda, tetapi ada bab lain yang lebih signifikan yang belum ditulis yang membahas titik balik penting ketujuh dan terakhir dalam hidup saya.

Hingga kini saya hanya menyajikan serangkaian peristiwa yang sedikit banyak terputus yang, dalam dirinya sendiri, tidak berarti apa-apa. Saya ulangi pemikiran ini karena saya ingin Anda mendapatkannya. Dan sementara Anda memikirkannya, saya ingin mengingatkan Anda bahwa perlu untuk mengambil pandangan retrospektif tentang kehidupan sesekali dengan tujuan mengumpulkan semua peristiwa yang kurang lebih tidak berarti bersama-sama dan menafsirkannya dalam terang mencoba untuk menemukan apa yang telah kita dipelajari dari mereka.

Pengalaman, kegagalan, kekecewaan, kesalahan, dan titik balik dalam hidup ini mungkin akan terus berlanjut tanpa manfaat, sampai malaikat pencabut nyawa tiba dan meminta korbannya, kecuali kita bangun dengan kesadaran bahwa ada pelajaran yang bisa dipetik dari setiap orang, dan kecuali kita mulai membuat tabulasi hasil dari apa yang kita pelajari dari pengalaman itu sehingga kita dapat memanfaatkannya tanpa harus mengulanginya berulang kali.

TITIK BALIK KETUJUH

Dalam bagian kesimpulan, saya akan mentabulasikan jumlah total dari semua yang saya pelajari dari masing-masing tujuh titik balik penting dalam hidup saya, tetapi pertama-tama izinkan saya menjelaskan titik balik yang ketujuh dan terakhir. Untuk melakukannya, saya harus kembali satu tahun ke hari yang penting itu—11 November 1918.

Hari itu adalah Hari Gencatan Senjata, seperti yang diketahui semua orang. Seperti kebanyakan orang lain, saya mabuk dengan antusiasme dan kegembiraan pada hari itu seperti halnya orang telah minum anggur. Saya praktis tidak punya uang, tetapi saya senang mengetahui bahwa pembantaian telah berakhir dan harapan akan menyebarkan sayapnya yang bermanfaat ke bumi sekali lagi. Perang telah menyapu bersih fondasi saya, yang darinya akan memberikan penghasilan untuk menunjang hidup saya, seandainya anak laki-laki kami tidak direkrut untuk ikut dalam perang. Saya berdiri sejauh mungkin dari ujung pelangi saya seperti yang saya lakukan pada hari yang penting itu lebih dari dua puluh tahun sebelumnya, ketika saya berdiri di pintu masuk area sebuah tambang batu bara tempat saya bekerja sebagai buruh dan memikirkan pernyataan dari pria tua yang baik hati yang diberikan kepada saya malam sebelumnya. Sekarang saya menyadari bahwa sebuah jurang menganga berdiri di antara saya dan pencapaian apa pun, selain sebagai seorang pekerja di tambang. Namun, saya merasa senang lagi! Kemudian pikiran bawah sadar itu memasuki kesadaran saya dan sekali lagi mendorong saya untuk bertanya pada diri sendiri apakah saya tidak sedang mencari jenis hadiah yang salah di ujung pelangi saya. Saya duduk untuk menulis tanpa memikirkan hal-hal tertentu. Yang mengherankan saya, tangan saya mulai memainkan simfoni teratur pada tombol. Saya belum pernah menulis secepat atau semudah ini. Saya tidak memikirkan apa yang saya tulis — saya hanya menulis dan menulis dan terus menulis. Ketika saya selesai, saya memiliki lima halaman naskah dan, sejauh saya dapat memastikan, naskah tersebut ditulis tanpa ada pemikiran terorganisasi di pihak saya. Itu adalah sebuah editorial yang darinya majalah pertama saya, *Golden Rule Hill*, lahir. Saya membawa editorial ini kepada seorang pria kaya dan membacakannya untuknya. Sebelum saya membaca baris terakhir, dia berjanji untuk membiayai majalah saya. Secara agak dramatis sebuah keinginan yang telah terbungkalai di benak saya selama hampir

dua puluh tahun mulai terwujud dalam kenyataan. Itu adalah ide yang sama yang ada dalam pikiran saya ketika saya membuat pernyataan yang menyebabkan pria tua waktu itu meletakkan tangannya di bahu saya dan membuat pernyataan yang membawa keberuntungan tersebut, dua puluh tahun yang lalu. Gagasan itu memiliki dasar pemikiran bahwa Aturan Emas seharusnya menjadi roh penuntun dalam semua hubungan manusia. Sepanjang hidup saya, saya ingin menjadi seorang editor surat kabar. Lebih dari tiga puluh tahun yang lalu, ketika saya masih kecil, saya biasa “menendang” terbitan untuk ayah saya, yang menerbitkan surat kabar kecil, dan saya mulai menyukai aroma tinta printer.

Mungkin keinginan ini secara tidak sadar mendapatkan momentum hingga akhirnya harus meledak dalam bentuk tindakan. Atau mungkin ada rencana lain yang tidak dapat saya kendalikan, dan dengan bangunan yang tidak ada hubungannya dengan saya, yang mendorong saya terus-menerus, tidak pernah memberi saya istirahat sejenak di bidang pekerjaan lain sampai saya mulai majalah pertama saya. Hal ini dapat dilewati untuk saat ini. Hal penting yang akan saya arahkan kepada perhatian Anda adalah fakta bahwa saya menemukan ceruk yang tepat dalam pekerjaan dunia dan saya sangat senang karenanya. Anehnya, saya memasuki pekerjaan ini, yang merupakan pangkuan terakhir saya di jalan yang sangat panjang yang telah saya lalui untuk mencari ujung pelangi saya, tanpa pernah terpikir menemukan sebuah pot emas. Untuk pertama kalinya dalam hidup saya, saya merasa ada sesuatu yang harus dicari dalam hidup yang lebih berharga daripada emas. Karena itu, saya melakukan pekerjaan editorial pertama saya dengan hanya satu hal dalam pikiran — dan saya berhenti sementara Anda merenungkan pemikiran ini — dan pikiran itu adalah untuk memberikan dunia layanan terbaik yang mampu saya lakukan. Majalah ini makmur sejak awal. Dalam waktu kurang dari enam bulan, ia sudah dibaca di setiap negara berbahasa Inggris di dunia. Ia memberi saya pengakuan dari seluruh penjuru dunia, yang menghasilkan tur berbicara di depan umum yang saya lakukan pada 1920, mencakup setiap kota besar di Amerika. Tur ini merupakan pendidikan dalam dirinya sendiri, karena ia membawa saya ke dalam hubungan yang sangat dekat dengan orang-orang di semua lapisan masyarakat, di semua bagian negara, dan memberi saya kesempatan untuk mempelajari kebutuhan, keinginan, dan emosi mereka. Hingga dan termasuk keenam titik balik penting dalam hidup saya, saya telah

membuat musuh sebanyak saya memiliki teman. Sekarang sesuatu yang telah terjadi. Dimulai dengan pekerjaan editorial pertama saya, saya mulai berteman dengan ribuan orang; hari ini, lebih dari 100.000 orang berdiri tepat di belakang saya karena mereka percaya kepada saya dan pesan saya.

Apa yang menyebabkan perubahan ini? Jika Anda memahami hukum tarik-menarik, Anda dapat menjawabnya, karena Anda tahu bahwa kemiripan menarik kemiripan dan bahwa kita akan menarik teman atau musuh sesuai dengan sifat pemikiran yang mendominasi pikiran kita. Seseorang tidak dapat mengambil sikap agresif terhadap kehidupan dan mengharapkan orang lain untuk mengambil apa pun kecuali sikap yang sama terhadap kita. Ketika saya mulai mengkhotbahkan Aturan Emas di majalah pertama saya, saya mulai menjalankannya semirip mungkin dalam hidup. Ada perbedaan besar antara hanya percaya pada Aturan Emas dan benar-benar mempraktikkannya dalam tindakan terbuka, sebuah kebenaran yang saya pelajari ketika saya memulai majalah pertama saya. Kesadaran ini membawa saya secara tiba-tiba ke dalam pemahaman tentang suatu prinsip yang sekarang meresapi setiap pikiran yang menemukan tempat hinggap permanen dalam pikiran saya, dan mendominasi setiap tindakan yang saya lakukan, dan pikiran itu tidak lain adalah yang ditetapkan oleh Guru dalam khotbahnya di bukit ketika dia menasihati kita untuk melakukan kepada orang lain sebagaimana kita ingin orang lain melakukannya kepada kita.

Selama tiga tahun terakhir ini, sejak saya mengirimkan getaran pemikiran Aturan Emas kepada ratusan ribu orang, gelombang pikiran ini berlipat ganda dalam diri mereka sendiri dan telah membawa kepada saya banjir niat baik dari orang-orang yang sampai pada pesan saya. “Apa pun yang ditabur orang, itu juga yang akan dituainya.”

Saya telah menabur benih kebaikan; Saya telah menanam pikiran konstruktif di mana pikiran destruktif pernah ada sebelumnya. Saya telah membantu orang-orang melihat kebodohan berkelahi di antara mereka sendiri dan kebajikan dari upaya kerja sama, sampai saya telah mengisi dan menghidupkan jiwa saya dengan ini sebagai pikiran saya yang mendominasi, dan mereka, pada gilirannya, menjadi sebuah magnet yang telah menarik kembali saya atas kerja sama dan niat baik dari ribuan orang yang selaras dengan dengan pikiran ini.

Saya dengan cepat mendekati ujung pelangi untuk ketujuh dan terakhir kalinya. Setiap jalan kegagalan tampak tertutup. Musuh-musuh saya perlahan-lahan berubah menjadi teman, dan saya mendapatkan ribuan teman baru. Tetapi ada ujian akhir yang harus saya jalani.

Tangan yang tak terlihat tidak menyebarkan permata berharga dari pengetahuan tanpa harga, juga tidak memberikan kita tanggung jawab atau menciptakan orang-orang sesuai takdir tanpa menguji mereka. Proses pengujian ini biasanya terjadi pada saat kita tidak menduganya, sehingga membuat kita lengah dan tidak memberikan kita kesempatan untuk menampilkan apa pun kecuali kepribadian kita yang sebenarnya. Ketika waktu pengujian saya tiba, hal itu mengejutkan saya dan tidak siap, terutama karena, saya kira, saya telah melindungi sayap saya hanya dengan peralatan buatan manusia. Saya terlalu mengandalkan diri saya sendiri dan tidak cukup pada tangan yang tidak terlihat. Saya telah gagal mencapai kebahagiaan, di mana saya menggunakan hanya cukup tetapi tidak terlalu mengandalkan diri sendiri. Akibatnya, titik balik saya yang terakhir dan paling sulit membawa saya banyak kesedihan, yang bisa saya hindari apabila pengetahuan saya tentang peristiwa manusia dan kekuatan yang mengendalikan peristiwa manusia sedikit lebih seimbang.

Seperti yang telah saya nyatakan, saya mendekati ujung pelangi saya dengan keyakinan kuat bahwa tidak ada satu pun di bumi ini yang dapat menghentikan saya untuk mencapainya dan mengklaim pot emas saya dan segala hal lainnya yang mungkin diharapkan oleh seorang pencari sukses untuk hadiah besar ini. Seperti sambaran petir dari langit yang cerah, saya menerima kejutan!

Hal yang “mustahil” telah terjadi. Majalah pertama saya, *Golden Rule Hill*, tidak hanya direnggut dari tangan saya dalam semalam, tetapi pengaruhnya untuk sementara berubah menjadi senjata untuk mengalahkan saya. Lagi-lagi orang banyak mengecewakan saya, dan saya memikirkan hal-hal buruk tentang mereka. Hal tersebut merupakan pukulan telak bagi saya ketika saya terbangun dengan kesadaran bahwa tidak ada kebenaran dalam Aturan Emas — yang telah saya khotbahkan tidak hanya kepada ribuan orang, melalui halaman-halaman majalah saya dan secara pribadi kepada ratusan ribu orang, tetapi telah melakukan tingkatan terbaik untuk hidup selaras dengannya juga.

Ini adalah saat ujian tertinggi! Seandainya pengalaman saya membuktikan bahwa prinsip-prinsip yang paling saya cintai adalah salah dan tidak lebih dari sebuah jerat yang dapat digunakan untuk menjebak orang-orang yang tidak terdidik, atau apakah saya akan mempelajari sebuah pelajaran besar yang akan menegakkan kebenaran dan kelayakan prinsip-prinsip itu selama sisa kodrat saya hidup dan mungkin sepanjang kekekalan? Ini adalah pertanyaan-pertanyaan yang terlintas di benak saya. Saya tidak menjawabnya dengan cepat. Saya tidak bisa. Saya sangat terkejut sehingga harus berhenti dan mengatur napas. Saya telah berkhotbah bahwa seseorang tidak dapat mencuri ide orang lain atau rencananya atau barang dan dagangannya dan dia akan tetap makmur. Pengalaman saya tampaknya memberikan kebohongan kepada semua yang pernah saya tulis atau ucapkan di sepanjang baris ini, karena mereka yang mencuri anak dari hati dan otak saya tampaknya tidak hanya menjadi makmur dengannya, tetapi mereka sebenarnya menggunakannya sebagai alat untuk menghentikan saya dalam melaksanakan rencana saya untuk layanan di seluruh dunia demi kepentingan lomba. Bulan berlalu dan saya tidak bisa memutar roda. Saya telah digulingkan, majalah saya diambil dari saya, dan teman-teman saya tampaknya memandang saya sebagai seorang pahlawan yang jatuh. Beberapa mengatakan saya akan kembali lebih kuat dan lebih besar karena pengalaman ini. Yang lain mengatakan saya sudah selesai. Demikianlah ucapan itu datang dan pergi, tetapi saya berdiri memandang dengan heran, merasakan perasaan yang sama seperti seseorang yang mengalami sebuah mimpi buruk dan tahu apa yang terjadi di sekitarnya tetapi tidak dapat bangun atau menggerakkan jari kelingking.

Secara harfiah, saya mengalami mimpi buruk yang terjaga yang sepertinya menahan saya dengan kuat dalam genggamannya. Keberanian saya hilang. Iman saya pada kemanusiaan hampir hilang. Cinta saya pada kemanusiaan mulai melemah. Perlahan tetapi pasti, saya membalikkan opini saya tentang cita-cita tertinggi dan terbaik yang telah saya bangun selama lebih dari beberapa tahun. Minggu-minggu berlalu terasa seperti selamanya. Hari-hari terasa seperti seumur hidup.

Suatu hari suasana mulai cerah. Dan saya diingatkan untuk ngelantur ketika saya mengatakan bahwa atmosfer seperti itu biasanya akan hilang. Waktu adalah sebuah penyembuh luka yang luar biasa. Waktu menyembuhkan hampir

semua hal yang sakit atau ketidaktahuan, dan kebanyakan dari kita sama-sama pada saat itu. Selama titik balik ketujuh dan terakhir dalam hidup saya, saya menjadi lebih miskin daripada yang pernah saya ketahui sebelumnya. Dari rumah yang berperabotan lengkap, saya direduksi, praktis dalam semalam, menjadi apartemen satu kamar. Datang, saat pukulan ini terjadi, tepat saat saya hendak memegang pot emas di ujung pelangi, hal tersebut memotong luka yang dalam dan buruk di hati saya. Selama mantra pengujian singkat ini saya dibuat berlutut di tengah debu kemiskinan dan memakan sisa-sisa kebodohan saya di masa lalu. Ketika saya sudah memiliki semuanya tetapi menyerah, awan-awan kegelapan mulai melayang pergi secepat mereka menutupi saya.

Saya berdiri berhadapan dengan salah satu ujian paling berat yang pernah saya alami. Mungkin tidak ada manusia yang dicoba lebih parah dari saya. Setidaknya itulah yang saya rasakan saat itu. Tukang pos telah mengirimkan beberapa surat kepada saya. Ketika saya membukanya, saya menyaksikan matahari merah pucat seperti yang hilang di ufuk barat. Bagi saya itu adalah simbol dari apa yang terjadi pada saya, karena saya melihat matahari harapan saya juga terbenam di Barat. Saya membuka amplop di atasnya, dan ketika saya melakukannya, sebuah sertifikat deposito jatuh ke lantai menghadap ke atas. Itu seharga 25.000 dolar. Selama satu menit saya berdiri dengan mata terpaku pada kertas itu, bertanya-tanya apakah saya sedang bermimpi. Saya berjalan mendekatinya, mengambilnya, dan membaca surat yang menyertainya.

Uang itu milikku! Saya dapat menariknya keluar dari bank sesuka hati. Hanya ada dua ikatan kecil yang terikat padanya, tetapi mereka mengharuskan saya untuk mewajibkan diri saya, secara moral, untuk berpaling dari semua yang telah saya khotbahkan, tentang menempatkan kepentingan orang-orang di atas kepentingan setiap individu. Momen ujian tertinggi telah tiba.

Apakah saya akan menerima uang itu, yang merupakan modal yang cukup untuk menerbitkan majalah saya, atau apakah saya akan mengembalikannya dan melanjutkan hidup seperti ini sedikit lebih lama? Itulah pertanyaan pertama yang menarik perhatian saya. Kemudian saya mendengar dering bel di hati saya. Kali ini suaranya lebih langsung. Dering itu menyebabkan darah menggelitik di seluruh tubuh saya. Dengan dering bel datanglah perintah paling langsung yang

pernah tercatat dalam kesadaran saya, dan hal tersebut disertai dengan perubahan kimiawi di otak saya yang belum pernah saya alami sebelumnya. Itu adalah perintah yang positif dan mengejutkan, dan ia membawa pesan bahwa saya tidak bisa salah paham.

Tanpa janji imbalan, dering itu membuat saya mengembalikan uang 25.000 dolar. Saya ragu-ragu. Bel terus berdering. Kaki saya tampak terpaku di tempat. Saya tidak bisa keluar dari jejak saya. Kemudian saya mencapai keputusan saya. Saya memutuskan untuk mengindahkan bisikan itu, yang tidak dapat disangkal oleh siapa pun kecuali orang bodoh.

Begitu saya mencapai kesimpulan ini, saya melihat, dan pada senja yang mendekat, saya melihat ujung pelangi. Akhirnya saya berhasil menemukannya. Saya tidak melihat pot emas, kecuali yang akan saya kirim kembali ke sumber asalnya, tetapi saya menemukan sesuatu yang lebih berharga daripada semua emas di dunia ketika saya mendengar suara yang menjangkau saya bukan melalui telinga saya tetapi melalui hati saya, dan katanya:

“Berdirilah Tuhan di dalam Bayang-bayang Kegagalan Setiap Orang”.

Ujung pelangi saya membawa saya kemenangan prinsip atas emas. Ia memberi saya sebuah persekutuan yang lebih dekat dengan kekuatan besar yang tak terlihat dari alam semesta ini, dan tekad baru untuk menanamkan benih filosofi Aturan Emas di hati jutaan pengelana yang lelah yang mencari akhir dari pelangi mereka. Apakah dibayar untuk mengembalikan uang 25.000 dolar itu? Yah, saya serahkan itu pada pembaca saya untuk memutuskan. Secara pribadi, saya sangat puas dengan keputusan saya, mengikuti hal aneh dan tak terduga yang terjadi: semua modal yang saya butuhkan bukan berasal dari satu sumber saja tetapi dari banyak sumber. Itu datang dalam kelimpahan, tanpa rantai emas yang terikat padanya atau kondisi memalukan yang diletakkan di atasnya yang berusaha mengendalikan pena saya.

Dalam terbitan awal majalah ini, sekretaris saya bercerita tentang salah satu peristiwa paling dramatis yang mengikuti keputusan saya untuk tidak menerima bantuan keuangan dari sumber-sumber yang akan, sejauh apa pun mengendalikan pena saya. Peristiwa itu hanya satu, masing-masing merupakan bukti

yang cukup untuk meyakinkan semua orang kecuali orang bodoh bahwa Aturan Emas itu benar-benar bekerja, hukum kompensasi masih berlaku, dan “Apa pun yang ditabur orang, itu juga yang akan dituainya. Bukan hanya saya yang mendapatkan semua modal yang diperlukan untuk membawa majalah ini selama periode awal, yang pendapatannya tidak mencukupi untuk menerbitkannya, tetapi yang jauh lebih penting, majalah itu berkembang dengan kecepatan yang sampai sekarang tidak diketahui oleh majalah lain di bidang majalah yang sama. Para pembaca dan masyarakat pada umumnya telah menangkap semangat di balik pekerjaan yang kami lakukan, dan mereka telah menerapkan hukum peningkatan pendapatan yang menguntungkan kami.

Apakah saya berhak atas penghargaan atas peristiwa yang disebutkan di sini, yang beberapa di antaranya tampak mencerminkan penghargaan kepada saya? Apakah saya berhak mendapatkan penghargaan atas kesuksesan yang sekarang menjadi puncak dari upaya yang saya lakukan melalui halaman-halaman majalah ini? Terus terang, saya merasa terdorong untuk menjawab dengan negatif!

Saya tidak lebih dari sebuah alat di tangan kekuatan yang lebih tinggi, dan saya telah memainkan peran yang sama seperti biola yang dimainkan di tangan seorang master. Jika saya telah mencapai sebuah ritme simfoni dalam lagu yang saya coba nyanyikan melalui halaman-halaman ini, utusan bulanan orang-orang, itu karena saya telah menyerahkan diri pada pengaruh tangan yang tak terlihat. Apa yang ingin saya katakan adalah bahwa saya tidak menghargai diri sendiri atas apa pun yang bersifat kredibel yang telah saya lakukan atau mungkin lakukan. Seandainya saya mengikuti apa yang tampaknya merupakan kecenderungan alami saya, saya akan kalah di salah satu dari tujuh titik balik dalam hidup saya, tetapi selalu ada kekuatan pemandu yang datang untuk menyelamatkan saya dan menyelamatkan saya dari kekalahan.

Saya membuat pengakuan ini dengan semangat kejujuran dan keinginan tulus untuk membantu orang lain mendapatkan manfaat dari pengalaman saya, seperti yang dijelaskan di sini. Banyak dari kesimpulan saya, yang tentu saja akan Anda sadari, adalah murni hipotetis, namun saya akan merasa diri saya sebagai seorang penipu peringkat pertama jika saya mengambil sendiri, baik dengan pernyataan langsung atau dengan sindiran, pujian untuk impuls yang lebih tinggi

yang sebenarnya untuk mematahkan kecenderungan alami saya sendiri untuk mendapatkan tempat berpijak pada saya. Seandainya saya mengikuti kesimpulan dan kecenderungan intelektual saya, saya akan kalah di setiap salah satu dari tujuh titik balik dalam hidup saya, sebuah kesimpulan yang terpaksa saya capai dalam terang interpretasi yang cukup masuk akal akan makna pelajaran yang diajarkan oleh masing-masing dari titik balik dalam hidup saya.

Sekarang izinkan saya merangkum pelajaran terpenting yang saya pelajari dalam pencarian saya akan ujung pelangi. Saya tidak akan mencoba menyebutkan semua pelajaran, hanya pelajaran yang lebih penting. Saya akan menyerahkan pada imajinasi Anda sendiri banyak hal yang dapat Anda lihat tanpa saya menceritakannya kembali di sini.

Pertama, dan yang paling penting dari semuanya, dalam pencarian saya akan ujung pelangi, saya menemukan Tuhan dalam manifestasi yang sangat konkret, tidak salah lagi, dan memuaskan, yang cukup memadai jika saya tidak menemukan apa-apa lagi. Sepanjang hidup saya, saya agak gelisah dalam pikiran saya sendiri tentang sifat asli dari tangan yang tak terlihat yang mengarahkan urusan alam semesta, tetapi tujuh titik balik dalam hidup saya pada jejak pelangi kehidupan, akhirnya, membawa saya pada kesimpulan bahwa memuaskan. Apakah kesimpulan saya benar atau salah tidak terlalu penting, yang terpenting adalah saya puas. Pelajaran yang kurang penting yang saya pelajari adalah:

Saya belajar bahwa mereka yang kita anggap musuh kita, pada kenyataannya, adalah teman kita. Mengingat semua yang telah terjadi, saya tidak akan kembali dan membatalkan satu pun dari pengalaman-pengalaman percobaan tersebut, karena masing-masing dari pengalaman itu memberi saya bukti positif tentang kebenaran Aturan Emas dan keberadaan hukum kompensasi yang melaluinya kita menuntut imbalan atas kebajikan dan membayar hukuman atas ketidaktahuan kita. Saya belajar bahwa waktu adalah teman dari semua orang yang mendasari pikiran dan tindakan mereka pada kebenaran dan keadilan, dan bahwa itu adalah musuh bebuyutan semua orang yang gagal melakukannya, meskipun hukuman atau ganjaran sering kali lambat sampai saat ia jatuh tempo. Saya belajar bahwa satu-satunya pot emas yang layak diperjuangkan adalah yang berasal dari kepuasan mengetahui bahwa upaya seseorang membawa kebahagiaan bagi orang

lain. Satu demi satu, saya telah melihat mereka yang tidak adil dan yang mencoba menghancurkan saya dihancurkan oleh kegagalan. Saya telah hidup untuk melihat masing-masing dari mereka direduksi menjadi kegagalan jauh melampaui apa pun yang mereka rencanakan untuk saya. Bankir yang saya sebutkan sebelumnya menjadi miskin. Orang-orang yang mencuri minat saya pada Perusahaan Permen Betsy Ross dan mencoba menghancurkan reputasi saya mengalami kegagalan permanen, salah satunya menjadi narapidana di penjara federal. Orang yang menipu saya keluar dari pekerjaan saya dengan gaji 100.000 dolar, dan yang saya jadikan kaya dan berpengaruh, telah direduksi menjadi miskin dan kekurangan. Di setiap belokan jalan yang menuntun, pada akhirnya, sampai ke ujung pelangi saya, saya melihat bukti yang tak terbantahkan untuk mendukung filosofi Aturan Emas yang sekarang saya kirimkan, melalui upaya yang terorganisasi, kepada ratusan ribu orang. Terakhir, saya telah belajar mendengarkan dering bel yang membimbing saya ketika saya sampai di persimpangan keraguan dan kegalauan. Saya telah belajar untuk memanfaatkan sumber yang sampai sekarang tidak diketahui dari mana saya mendapatkan bisikan saya ketika saya ingin tahu ke mana harus berpaling dan apa yang harus dilakukan. Bisikan ini tidak pernah menuntun saya ke arah yang salah dan saya yakin mereka tidak akan pernah melakukannya.

Ketika saya menyelesaikan kalimat-kalimat ini, saya melihat di dinding ruang belajar saya gambar orang-orang hebat yang karakternya telah saya coba tiru. Di antara mereka ada Lincoln yang abadi, dari wajahnya yang kasar dan usang aku sepertinya melihat senyuman muncul dan dari bibirnya saya hanya bisa mendengar kata-kata ajaib itu“, Dengan kasih untuk semua dan kebencian terhadap siapa pun.” Dan jauh di lubuk hati saya, saya mendengarkan bel misterius berdering, dan yang mengikutinya datang, sekali lagi, ketika saya menutup baris ini, pesan terbesar yang pernah mencapai kesadaran saya:

“Berdirilah Tuhan di dalam Bayang-bayang Kegagalan Setiap Orang”.

BAB 6

BAGAIMANA PERCAYA DIRI MENYELAMATKAN SEORANG LELAKI DALAM EMPAT HARI

Prinsip-prinsip ilmiah yang diuraikan dalam pelajaran ini telah membawa kesuksesan dan kebahagiaan bagi jutaan orang. Pelajaran yang akan Anda baca memiliki sejarah yang menarik. Saya memiliki bukti lebih dari seratus kasus pria dan wanita menemukan kaitan yang tepat dalam kehidupan dengan cara ini. Contoh paling mencolok dari transformasi langsung kegagalan menjadi kesuksesan, melalui bantuan artikel ini, terjadi sekitar empat tahun lalu. Suatu hari seorang pria tunawisma datang ke kantor saya.

Saat saya menatapnya, dia sedang berdiri di pintu dengan topi di tangannya, seolah-olah dia ingin meminta maaf karena berada di bumi. Saya hendak menawarinya uang receh ketika dia mengejutkan saya dengan mengeluarkan buku kecil berlapis cokelat dari sakunya. Itu adalah sebuah salinan *Cara Membangun Rasa Percaya Diri*. Dia berkata, “Pasti tangan takdir yang menyelipkan buku kecil ini ke dalam saku saya kemarin sore. Saya sedang dalam perjalanan untuk membuat sebuah lubang di Danau Michigan ketika seseorang memberi saya buku ini. Saya membacanya. Buku ini membuat saya berhenti dan berpikir, dan sekarang saya puas bahwa, jika Anda mau, Anda dapat membuat saya bangkit kembali”.

Aku melihatnya lagi. Dia adalah manusia dengan penampilan terburuk yang pernah saya lihat. Pada dagunya terdapat janggut yang mungkin telah tumbuh sekitar dua minggu. Pakaiannya tidak disetrika dan compang-camping. Tumit

sepatunya usang. Tetapi, dia datang kepada saya untuk meminta bantuan yang tidak dapat saya tolak. Saya memintanya untuk masuk dan duduk. Terus terang, saya sama sekali tidak tahu apa yang dapat saya lakukan untuknya, tetapi saya tidak tega mengatakannya.

Saya memintanya untuk menceritakan kisahnya, untuk memberi tahu saya apa yang membawanya hingga ke lingkungan kehidupan tersebut. Dia menceritakan kisahnya kepada saya. Singkatnya, begini: Dia pernah menjadi seorang produsen yang sukses di negara bagian Michigan sampai pabriknya bangkrut. Hal tersebut menguras tabungannya dan bisnisnya gagal, dan pukulan itu menghancurkan hatinya. Hal itu merusak keyakinannya pada dirinya sendiri, jadi dia meninggalkan istri dan anak-anaknya dan dia turun ke jalan. Setelah mendengar cerita ini, saya memikirkan sebuah rencana untuk membantunya. Saya berkata kepadanya, “Saya telah mendengarkan cerita Anda dengan penuh minat, dan saya berharap dapat melakukan sesuatu untuk Anda, tetapi sama sekali tidak ada yang dapat saya lakukan.”

Saya memperhatikannya selama beberapa detik. Wajahnya tampak pucat dan seperti akan pingsan. Lalu saya berkata, “Tetapi ada seorang pria di gedung ini yang akan saya perkenalkan kepada Anda, dan pria tersebut dapat membuat Anda bangkit kembali dalam waktu kurang dari enam bulan jika Anda akan bergantung padanya.” Dia menghentikan saya dan berkata, “Demi Tuhan, bawa aku padanya.” Saya membawanya keluar ke laboratorium saya dan berdiri di depan apa yang tampak seperti tirai di atas pintu. Saya mengulurkan tangan dan menarik tirai ke samping, dan dia berdiri berhadapan dengan orang yang saya sebutkan, saat dia memandang dirinya sendiri tepat di cermin. Saya menunjukkan jari saya ke cermin dan berkata, “Hanya ada satu orang di dunia ini yang dapat membantu Anda, Tuan; dan kecuali Anda duduk dan berkenalan dengan kekuatan di balik kepribadian itu, Anda sebaiknya terus maju dan meninju sebuah lubang di Danau Michigan karena Anda tidak akan berguna bagi diri Anda sendiri atau orang lain. “

Dia berjalan sangat dekat ke kaca, mengusap wajahnya yang bingung, lalu melangkah mundur, dan air mata mulai menetes dipipinya.

Saya menuntunnya ke lift dan menyuruhnya pergi, tidak pernah berharap untuk melihatnya lagi. Sekitar empat hari kemudian, saya bertemu dengannya di jalanan Chicago. Sebuah transformasi lengkap telah terjadi. Dia berjalan dengan langkah cepat dengan dagu terangkat. Dia berpakaian dari kepala sampai kaki dengan dengan baju baru. Dia tampak seperti sukses, dan berjalan seolah-olah dia merasa sukses. Dia melihat saya, menghampiri saya, dan menjabat tangan saya.

Dia berkata, “Tuan Hill, Anda telah mengubah seluruh jalan hidup saya. Anda telah menyelamatkan saya dari diri saya sendiri dengan memperkenalkan saya kepada diri saya sendiri — kepada diri saya yang sebenarnya — yang saya tidak tahu sebelumnya — dan pada suatu hari, saya akan kembali untuk bertemu Anda lagi. Ketika saya melakukannya, saya akan menjadi orang yang sukses. Saya akan memberikan Anda cek. Nama Anda akan diisi di bagian atas, dan nama saya akan diisi di bagian bawah. Jumlahnya akan dikosongkan, untuk Anda isi, karena Anda telah menandai titik balik terbesar dalam hidup saya.”

Dia berbalik dan menghilang di jalanan Chicago yang ramai. Ketika saya melihatnya pergi, saya bertanya-tanya apakah saya akan pernah melihatnya lagi. Saya bertanya-tanya apakah dia akan benar-benar berhasil. Saya hanya ingin tahu dan bertanya-tanya. Rasanya hampir seperti membaca beberapa kisah dari *Arabian Nights*. Yang membawa saya pada akhir kata pengantar saya, dan ke sebuah tempat yang tepat untuk mengatakan bahwa pria ini telah kembali untuk menemui saya lagi. Dia berhasil. Jika saya menyebutkan namanya di kolom-kolom ini, Anda akan langsung mengenalinya, karena dia telah mencapai kesuksesan yang fenomenal dan menempatkan dirinya sebagai kepala sebuah bisnis yang dikenal dari pantai ke pantai. Saya berusaha membuatnya menceritakan kisahnya sendiri di kolom-kolom ini agar orang lain mendapatkan keuntungan dengan teladannya. Saya berharap saya akan berhasil, karena ada jutaan orang lain yang telah kehilangan kepercayaan pada satu-satunya orang di dunia ini yang dapat melakukan apa saja untuk mereka, sama seperti yang dilakukan orang ini, yang mungkin menemukan diri mereka melalui kisahnya sendiri.

Sementara itu, berikut adalah artikel yang membawa tentang transformasi yang tidak biasa dalam diri seorang pria yang telah jatuh ke dalam keputusan yang paling dalam. Ini bisa menjadi artikel paling berharga yang pernah Anda

baca. Kisah ini menunjukkan kepada Anda bagaimana menerapkan prinsip sugesti dan konsentrasi dalam mengembangkan kualitas yang paling penting dari semua kualitas untuk sukses, kepercayaan diri. Ada dua objek besar yang tampaknya diperjuangkan oleh semua umat manusia. Yang pertama untuk mencapai kebahagiaan, dan yang lainnya untuk mengumpulkan kekayaan materi — uang!

Anda akan mulai melihat pentingnya mengembangkan kepercayaan diri ketika Anda berhenti menyadari bahwa tidak satu pun dari dua tujuan utama kehidupan ini dapat dicapai tanpanya. Berusahalah sekeras yang Anda inginkan, Anda tidak bisa bahagia kecuali Anda percaya pada diri sendiri! Bekerjalah dengan semua kekuatan sesuai kemampuan Anda, dan Anda tidak dapat mengumpulkan lebih dari cukup untuk hidup, kecuali jika Anda percaya pada diri sendiri!

Satu-satunya orang di dunia yang usahanya dapat membuat Anda sangat bahagia dalam segala keadaan, dan melalui kerja kerasnya Anda dapat mengumpulkan semua kekayaan materi yang dapat Anda gunakan secara sah, adalah diri Anda sendiri. Ketika Anda menyadari sepenuhnya kebenaran besar ini, perasaan inspirasi yang baru dan bersemangat akan menguasai Anda, dan Anda akan menjadi sadar akan sejumlah besar vitalitas dan kekuatan yang tidak Anda ketahui sebelumnya yang Anda miliki.

Anda akan mencapai lebih banyak, karena Anda akan berani melakukan lebih banyak! Anda akan menyadari, mungkin untuk pertama kalinya dalam hidup Anda, bahwa Anda memiliki kemampuan untuk mencapai apa pun yang ingin Anda capai! Anda akan menyadari betapa sedikit keberhasilan Anda dalam melakukan apa pun akan bergantung pada orang lain dan betapa hal itu akan bergantung pada Anda. Kami menyarankan Anda membeli salinan *Esai* Emerson dan membaca “Kemandirian”. Itu akan mengisi Anda dengan inspirasi baru, antusiasme, dan tekad baru.

Kemudian, setelah Anda membaca esai tentang kemandirian, bacalah esai tentang kompensasi. Dalam dua esai ini, Anda akan menemukan beberapa kebenaran yang sangat membantu. Dalam pengembangan rasa percaya diri, salah satu langkah pertama yang harus Anda ambil adalah menghilangkan selamanya perasaan bahwa Anda tidak dapat mencapai apa pun yang Anda lakukan. Ke-

takutan adalah faktor negatif utama yang menghalangi Anda dan kepercayaan diri, tetapi kami akan menunjukkan kepada Anda bagaimana menghilangkan rasa takut secara ilmiah dan mengembangkan keberanian sebagai gantinya.

Istirahat di otak Anda adalah seorang genius yang sedang tidur yang tidak pernah bisa dibangunkan kecuali melalui latihan kepercayaan diri. Anda adalah seorang genius yang sedang tidur yang tidak pernah bisa dibangkitkan kecuali melalui latihan kepercayaan diri. Ketika sudah terangsang, Anda akan kagum dengan apa yang dapat Anda capai. Anda akan mengejutkan semua orang yang mengenal Anda sebelum transformasi Anda terjadi. Anda akan mengesampingkan semua rintangan dan menuju kemenangan, didukung oleh kekuatan tak terlihat yang tidak mengenali hambatan. Sebuah analisis yang cermat terhadap orang-orang sukses di dunia menunjukkan bahwa kualitas yang mendominasi yang mereka miliki adalah kepercayaan diri.

Tujuan dari bagan ini adalah untuk menunjukkan kepada Anda bagaimana Anda dapat, melalui prinsip sugesti dan konsentrasi otomatis, menempatkan pikiran atau keinginan apa pun dalam pikiran sadar Anda dan menahannya di sana hingga mengkristal menjadi kenyataan. Prinsip-prinsip ini ilmiah dan akurat. Mereka telah diuji ribuan kali oleh para ilmuwan terkemuka dunia. Untuk membuktikan keakuratannya, Anda hanya perlu mencobanya, seperti yang dilakukan ratusan orang lainnya, dengan menghafal yang berikut:

BAGAN KEPERCAYAAN DIRI YANG LUAR BIASA

1. Saya tahu bahwa saya memiliki kemampuan untuk menyelesaikan semua yang saya lakukan. Saya tahu bahwa untuk berhasil, saya hanya perlu membangun kepercayaan ini pada diri saya dan mengikutinya dengan tindakan yang kuat dan agresif. Saya akan membanggunya.
2. Saya menyadari bahwa pikiran saya pada akhirnya mereproduksi diri mereka sendiri dalam bentuk dan substansi material dan menjadi nyata dalam keadaan fisik. Karena itu, saya akan berkonsentrasi pada tugas sehari-hari untuk memikirkan orang yang saya inginkan dan menggambar sebuah gambaran mental tentang orang ini dan mengubah gambaran ini menjadi kenyataan. (Di sini jelaskan secara rinci “tujuan utama” Anda atau pekerjaan hidup yang telah Anda pilih.)
3. Saya belajar dengan niat kuat untuk menguasai prinsip-prinsip dasar yang dengannya saya dapat menarik hal-hal yang diinginkan dalam hidup. Melalui studi ini, saya menjadi lebih mandiri dan lebih ceria. Saya mengembangkan lebih banyak simpati untuk rekan-rekan saya, dan saya menjadi lebih kuat, baik secara mental maupun fisik. Saya belajar untuk tersenyum pada senyuman yang bermain di hati dan juga di bibir.
4. Saya menguasai dan mengalahkan kebiasaan memulai sesuatu yang tidak saya selesaikan. Mulai saat ini dan seterusnya, pertama-tama saya akan merencanakan semua yang ingin saya lakukan, membuat sebuah gambaran mental yang jelas tentang hal tersebut, dan kemudian saya tidak akan membiarkan apa pun mengganggu rencana saya sampai saya mengembangkannya menjadi kenyataan.
5. Saya telah dengan jelas memetakan dan merencanakan pekerjaan yang ingin saya ikuti selama lima tahun berikutnya. Saya telah menetapkan harga pada layanan saya untuk masing-masing dari lima tahun tersebut, harga yang ingin saya miliki melalui penerapan yang ketat dari prinsip layanan yang efisien dan memuaskan!
6. Saya sepenuhnya menyadari bahwa kesuksesan sejati hanya akan datang melalui penerapan ketat prinsip-prinsip “Aturan Emas”. Karena itu, saya tidak akan melakukan transaksi yang tidak menguntungkan semua yang berpartisipasi di dalamnya. Saya akan berhasil dengan menarik kekuatan yang ingin saya gunakan.. Saya akan membujuk orang lain untuk melayani saya karena kesediaan saya untuk melayani mereka. Saya akan mendapatkan persahabatan dari teman-teman saya karena kebaikan dan kesediaan saya untuk menjadi teman. Saya akan menghilangkan rasa takut dari pikiran saya dengan mengembangkan keberanian sebagai gantinya. Saya akan menghilangkan skeptisisme dengan mengembangkan iman. Saya akan menghilangkan kebencian dan sinisme dengan mengembangkan cinta untuk kemanusiaan.
7. Saya akan belajar untuk berdiri di atas kaki saya dan mengekspresikan diri saya dalam bahasa yang jelas, singkat, dan sederhana, dan untuk berbicara dengan kekuatan dan antusiasme, dalam hal yang akan membawa keyakinan. Saya akan membuat orang lain tertarik pada saya, karena saya akan lebih dulu tertarik pada mereka. Saya akan menghilangkan egoisme dan mengembangkan semangat pelayanan.

Mari kita secara khusus mengarahkan perhatian Anda pada paragraf kedua dari bagan membangun rasa percaya diri ini. Di bawah judul ini, Anda harus secara jelas dan pasti menyatakan “tujuan utama” Anda. Dengan sengaja menempatkannya dalam pikiran sadar Anda, Anda menggunakan prinsip sugesti otomatis. Dengan menghafal bagan ini dan menyimpan isinya dalam kesiapan, Anda dapat memasukkannya ke dalam pikiran sadar kapan saja, dan dengan benar-benar memasukkannya ke dalam kesadaran Anda berkali-kali dalam sehari, Anda sedang menggunakan prinsip konsentrasi.

Pikiran Anda mungkin terhubung dengan sebuah pelat kamera yang sensitif. “Tujuan utama” yang ada dalam benak Anda, melalui bagan di atas, dapat terhubung dengan objek yang ingin Anda gambarkan dengan jelas. Ketika gambar ini dipindahkan secara permanen ke piring sensitif dari pikiran bawah sadar Anda, Anda akan melihat bahwa setiap tindakan dan setiap gerakan tubuh Anda akan cenderung mengubah gambar ini menjadi kenyataan fisik. Pikiran Anda pertama-tama membuat gambaran tentang apa yang diinginkan, lalu mulai mengarahkan aktivitas tubuh Anda untuk memperolehnya.

Jauhkan rasa takut dari pikiran sadar Anda karena Anda akan menjauhkan racun dari makanan Anda, karena itu adalah satu-satunya penghalang yang akan menghalangi di antara Anda dan kepercayaan diri. Setelah Anda membuat bagan membangun rasa percaya diri ini ke dalam memori, biasakan mengulangnya dengan keras setidaknya dua kali sehari. Semua pikiran Anda memiliki kecenderungan untuk menghasilkan aktivitas yang sesuai atau sesuai dalam tubuh Anda, tetapi pikiran yang diikuti oleh penegasan melalui kata-kata yang diucapkan akan mengkristal menjadi kenyataan dalam waktu yang jauh lebih singkat daripada yang tidak diikuti dengan ekspresi dalam kata-kata. Lebih jauh lagi, pikiran yang diikuti oleh kata-kata baik yang diucapkan maupun ditulis akan mengkristal ke dalam realitas fisik dalam waktu yang lebih singkat daripada pikiran yang dihambat dan hanya disimpan dalam kesadaran secara diam-diam. Oleh karena itu, kami tidak hanya sangat menyarankan Anda untuk menghafal bagan bangunan kepercayaan diri ini, tetapi kami juga menyarankan agar Anda menuliskannya dan mengulangnya dengan lantang setidaknya dua kali sehari selama setidaknya dua minggu.

Dengan mengikuti saran-saran ini, Anda telah mengambil tiga langkah yang memutuskan untuk mewujudkan tujuan Anda:

Pertama, Anda akan membuatnya dalam pikiran.

Kedua, Anda akan menyebabkan ini menghasilkan aksi tubuh yang cenderung menuju transformasi akhirnya menjadi kenyataan, melalui aksi otot organ-organ vokal dalam berbicara dengan lantang.

Ketiga, Anda akan membuat pikiran ini benar-benar memulai proses transformasi menjadi realitas fisik melalui tindakan otot tangan Anda dalam menuliskannya di atas kertas.

Ketiga langkah ini akan menyelesaikan tugas Anda di banyak bidang pekerjaan, misalnya, dalam arsitektur. Arsitek pertama-tama berpikir, melukiskan sebuah gambar yang jelas tentang sebuah bangunan di atas lempengan-lempengan sensitif dari pikirannya, kemudian memindahkan gambar ini ke kertas dengan tangan, dan lihat! pekerjaan selesai. Kami menyarankan agar Anda berdiri di depan cermin, Anda dapat melihat diri sendiri saat Anda mengulangi kata-kata dari bagan bangunan kepercayaan diri. Lihatlah diri Anda tepat di mata seolah-olah Anda adalah orang lain, dan berbicaralah dengan penuh semangat. Jika ada perasaan kurang berani, goyangkan kepala tangan Anda di hadapan orang yang Anda lihat di kaca dan bangkitkan perasaan reaksi. Buatlah gambar itu ingin mengatakan dan melakukan sesuatu.

Segera Anda akan benar-benar melihat garis-garis pada wajah Anda mulai berubah, dari ekspresi kelemahan menjadi kekuatan. Anda akan mulai melihat kekuatan dan keindahan di wajah yang belum pernah Anda lihat sebelumnya, dan transformasi yang luar biasa ini akan sangat terlihat oleh orang lain. Anda tidak perlu mengikuti kata-kata yang tepat dari bagan membangun rasa percaya diri, tetapi pilih kata-kata yang lebih tepat untuk mengungkapkan keinginan Anda. Sebenarnya, Anda dapat menulis bagan yang sama sekali baru jika Anda mau. Kata-katanya tidak penting selama ia dengan jelas mendefinisikan gambaran yang ingin Anda ubah menjadi kenyataan.

Lihatlah bagan ini sebagai sebuah cetak biru atau deskripsi terperinci tentang orang yang Anda inginkan. Catat dalam cetak biru setiap emosi yang ingin Anda rasakan, setiap tindakan yang ingin Anda lakukan, dan deskripsi yang jelas tentang diri Anda saat Anda ingin orang lain melihat Anda. Ingatlah bahwa bagan ini adalah rencana kerja Anda, dan bahwa dalam waktu — waktu yang sangat singkat — Anda akan menyerupai rencana ini dalam setiap detailnya. Biarkan bagan ini menjadi doa harian Anda, jika Anda ingin, dan ulangi seperti itu. Jika Anda percaya pada doa, Anda tidak dapat meragukan sesaat pun bahwa keinginan Anda, sebagaimana diungkapkan dalam bagan, akan terwujud sepenuhnya. Apakah Anda melihat betapa luar biasanya posisi kekuatan Anda dengan mengulangi bagan ini sebagai doa? Apakah Anda melihat dengan sangat jelas apa yang akan dilakukan oleh kualitas iman yang ditambahkan dengan cepat dan pasti mengubah afirmasi Anda menjadi kenyataan fisik? Apakah Anda tidak melihat kemungkinan besar dari metode ini menggunakan kekuatan Yang Tak Terbatas untuk mencapai keinginan Anda?

Tidak ada bedanya apa agama Anda, metode pengembangan diri ini sama sekali tidak bertentangan dengannya. Orang-orang dari semua agama mengakui doa sebagai kekuatan utama ketika keyakinan mereka dibangun. Jika doa memiliki dukungan dari semua agama, itu harus layak digunakan untuk mencapai tujuan yang sah. Tentunya pengembangan kepercayaan diri adalah tujuan yang sah dan layak. Kita mungkin tidak dapat menjelaskan fenomena indah dari doa, tetapi hal itu seharusnya tidak menghalangi kita untuk memanfaatkannya dengan sah. Menggunakannya dalam transformasi kata-kata tertulis dari bagan menjadi realitas fisik tentunya merupakan penggunaan yang sah, karena tujuan dari bagan ini adalah pengembangan umat manusia, hasil karya Allah yang terbesar dan terindah.

Apa yang dapat menjadi tujuan yang lebih layak daripada tujuan membebaskan pikiran manusia dari kutukan terbesar, ketakutan? Dan, apakah tujuan bagan membangun kepercayaan diri kecuali untuk menghilangkan rasa takut dan membangun keberanian sebagai gantinya?

Dengan menggunakan bagan ini dengan cara yang ditunjukkan, apakah Anda tidak melihat bagaimana seseorang ditempatkan pada posisi dipaksa untuk

mengembangkan kepercayaan diri atau meragukan kekuatan doa dan aspirasi? Apakah Anda melihat dorongan kuat yang diberikan kepada usaha Anda dengan kualitas iman yang ditambahkan yang menyertai doa?

Anda tidak perlu membatasi bagan Anda untuk pengembangan kepercayaan diri secara eksklusif. Tambahkan padanya kualitas lain yang ingin Anda kembangkan, misalnya kebahagiaan, dan itu akan memberi Anda apa yang Anda pesan. Menyangkal hal ini berarti menyangkal kekuatan doa itu sendiri. Anda sekarang memiliki kunci pas besar yang akan membuka kunci pintu untuk apa pun yang Anda inginkan. Sebut kunci hebat ini apa pun yang Anda inginkan. Pertimbangkan hal ini berdasarkan sebuah kekuatan ilmiah murni jika Anda memilih; atau, memandangnya sebagai Kekuatan Ilahi, yang termasuk dalam kumpulan besar fenomena yang tidak diketahui yang belum dipahami manusia. Hasilnya adalah sama, sukses.

Jika doa itu baik untuk apa pun, niscaya itu dapat digunakan sebagai media untuk mengembangkan dalam pikiran manusia berkat terbesar, kebahagiaan. Anda tidak akan pernah menikmati kebahagiaan yang lebih besar daripada apa yang akan Anda alami melalui pengembangan rasa percaya diri. Melalui metode membangun kepercayaan diri ini, Pencipta Anda berdiri sebagai sponsor untuk kesuksesan Anda. Apakah Anda tidak melihat betapa besar keuntungan yang Anda berikan pada diri sendiri melalui prosedur ini? Apakah Anda tidak melihat betapa mustahilnya Anda gagal? Apakah Anda tidak melihat bagaimana doa itu sendiri menjadi sekutu utama Anda?

Iman adalah fondasi yang menjadi dasar peradaban. Tampaknya tidak ada yang mustahil ketika dibangun di atas iman sebagai landasan untuk membangun kepercayaan diri Anda. Manfaatkan itu, dan bangunan Anda tidak bisa jatuh. Anda akan mengatasi semua rintangan, dan menghancurkan semua hambatan dalam mencapai tujuan Anda, melalui rencana sederhana ini. Jangan biarkan prasangka menghalangi Anda menggunakan rencana ini. Meragukan hal tersebut akan membawa Anda apa yang Anda inginkan sama dengan meragukan doa. Kutukan besar dari zaman ini adalah ketakutan atau kurang percaya diri. Dengan disingkirkannya kejahatan ini, Anda akan melihat diri Anda dengan cepat diubah menjadi orang yang memiliki kekuatan dan inisiatif. Anda akan melihat diri Anda

keluar dari barisan massa besar yang kita sebut pengikut, dan naik ke barisan depan dari segelintir orang terpilih yang kami sebut pemimpin. Kepemimpinan hanya datang melalui kepercayaan tertinggi pada diri sendiri, dan Anda tahu bagaimana mengembangkan kepercayaan itu.

Ingatlah hal ini sebagai perpisahan saya kepada Anda — *bahwa Anda dapat menjadi apa pun yang Anda inginkan secara mendalam dan emosional*. Cari tahu apa yang paling Anda inginkan, dan saat itu juga Anda telah meletakkan fondasi untuk mendapatkannya. Hasrat yang kuat dan sangat dalam adalah awal dari semua pencapaian manusia — itu adalah benih, bibit dari mana semua pencapaian kita bermunculan.

Berikan emosi atau vitalitas kepada seluruh diri Anda dengan keinginan yang pasti, dan segera, kepribadian Anda menjadi magnet yang akan menarik bagi Anda objek dari keinginan itu. Meragukan berarti tetap dalam ketidaktahuan.

BAB 7

SENI AJAIB DARI SUGESTI DIRI

Istilah *sugesti-otomatis* berarti sebuah sugesti diri yang sengaja dibuat untuk diri sendiri. James Allen, dalam majalah kecilnya yang sangat luar biasa, *As a Man Thinketh*, telah memberi dunia sebuah pelajaran yang berharga dalam sugesti-otomatis menunjukkan bahwa kita secara harfiah dapat mengubah diri kita sendiri melalui proses sugesti diri ini. Pelajaran ini, seperti majalah James, dimaksudkan terutama sebagai sarana untuk merangsang pria dan wanita untuk menemukan dan persepsi kebenaran bahwa “mereka sendiri adalah pembuat dirinya sendiri”, berdasarkan pemikiran yang mereka pilih dan dorong; pikiran itu adalah penenun ulung, baik bagian dalam karakter maupun bagian luar dari keadaan; dan bahwa karena mereka telah terjalin dalam ketidaktahuan, rasa sakit, dan kesedihan, mereka sekarang dapat menenun dalam pencerahan dan kebahagiaan.

Pelajaran ini bukanlah khotbah, juga bukan risalah tentang moralitas atau etika. Ini adalah risalah ilmiah yang dengannya siswa dapat memahami alasan mengapa anak tangga pertama di tangga ajaib menuju kesuksesan ditempatkan di sana, dan bagaimana menjadikan prinsip yang membelakangi penciptaan dari peralatan kerjanya sendiri yang dapat digunakan untuk mengatasi masalah paling penting dalam kehidupan yaitu ekonomi.

PELAJARAN INI DIDASARKAN PADA FAKTA-FAKTA BERIKUT

1. Setiap gerakan tubuh manusia dikendalikan dan diarahkan oleh pikiran, yaitu, perintah yang dikirim dari otak, tempat pikiran memiliki pusat pemerintahannya.
2. Pikiran dibagi menjadi dua bagian, satu disebut bagian sadar (yang mengarahkan aktivitas tubuh kita ketika kita bangun), dan yang lain disebut bagian bawah sadar, yang mengendalikan aktivitas tubuh kita saat kita tidur.
3. Kehadiran setiap pemikiran atau gagasan dalam pikiran sadar seseorang (dan mungkin hal yang sama berlaku bagi pikiran dan gagasan dalam pembagian pikiran bawah sadar) cenderung menghasilkan sebuah “*perasaan yang terkait*,” mendorong seseorang untuk melakukan aktivitas tubuh yang sesuai yang akan mengubah pikiran menjadi realitas fisik. Misalnya, seseorang dapat mengembangkan keberanian dan kepercayaan diri dengan menggunakan atau memikirkan pernyataan positif berikut atau yang serupa: “Saya percaya pada diri sendiri. Saya berani. Saya bisa menyelesaikan apa pun yang saya lakukan. “Ini disebut sugesti-otomatis.

TEMUKAN PEKERJAAN IDEAL ANDA DAN TULIS TENTANG HAL TERSEBUT

Sekarang kami akan melanjutkan untuk memberi Anda metode operasi dari langkah pertama dalam tangga ajaib menuju sukses. Untuk memulainya, carilah dengan tekun sampai Anda menemukan pekerjaan tertentu yang ingin Anda dedikasikan dalam hidup Anda, berhati-hatilah untuk memastikan bahwa Anda memilih pekerjaan yang akan menguntungkan semua orang yang terpengaruh oleh aktivitas Anda. Setelah Anda memutuskan akan menjadi apa hidup Anda, tulis pernyataan yang jelas tentang hal itu dan masukkan ke memori Anda.

Beberapa kali sehari, dan terutama sesaat sebelum tidur di malam hari, ulangi kata-kata dari deskripsi tertulis pekerjaan hidup Anda ini, dan tegaskan kepada diri sendiri bahwa Anda sedang menarik kekuatan, orang, dan materi yang diperlukan untuk mencapai objek pekerjaan hidup Anda, atau tujuan pasti Anda dalam hidup.

Ingatlah bahwa otak Anda secara harfiah adalah sebuah magnet, dan itu akan menarik kepada Anda orang lain yang selaras, dalam pikiran dan dalam cita-cita, dengan pikiran-pikiran yang mendominasi pikiran Anda dan cita-cita yang paling terdalam di dalam diri Anda.

BAGAIMANA HUKUM KETERTARIKAN BEKERJA

Ada sebuah hukum, yang kita sebut hukum tarik-menarik. Hukum inilah yang menyebabkan air mencari tingkat rata sendiri, dan segala sesuatu di seluruh alam semesta yang seperti ini mencari jenisnya. Jika bukan karena hukum ini, yang sama abadi dengan hukum gravitasi yang menjaga planet-planet di tempat yang semestinya, sel-sel tempat pohon ek tumbuh mungkin melesat pergi dan bercampur dengan sel-sel yang menciptakan pohon poplar, sehingga pohon itu akan menjadi sebagian poplar dan sebagian ek. Namun, fenomena seperti itu belum pernah terdengar. Mengikuti hukum tarik-menarik ini sedikit lebih jauh, kita dapat melihat bagaimana hukum ini berlaku di antara pria dan wanita. Kita paham bahwa orang-orang sukses dan makmur mencari persahabatan dengan jenis mereka sendiri, sedangkan orang-orang yang rendah diri dan merasa tersingkir—mencari-cari jenis mereka, dan hal ini terjadi secara alami seperti air mengalir menuruni bukit. Suka menarik suka, fakta yang tak terbantahkan. Kemudian, jika benar bahwa kita terus mencari pertemanan dengan mereka yang cita-cita dan pemikirannya selaras dengan kita sendiri, tidak bisakah Anda melihat pentingnya mengendalikan dan mengarahkan pikiran dan cita-cita Anda sehingga pada akhirnya Anda akan mengembangkan persis sebuah jenis “magnet” di otak Anda yang akan berfungsi sebagai daya tarik dalam menarik orang lain kepada Anda?

Jika benar kehadiran pikiran apa pun dalam pikiran sadar Anda memiliki kecenderungan untuk mengendalikan aktivitas otot dalam tubuh Anda yang sesuai dengan sifat asli dari pikiran tersebut, tidak dapatkah Anda melihat keuntungan dari memilih, dengan hati-hati, pikiran-pikiran yang Anda biarkan mendiami benak Anda?

Bacalah kalimat-kalimat ini dengan cermat, dan pikirkan kembali serta cerna makna yang disampaikan, karena kita sekarang sedang menyiapkan landasan untuk sebuah kebenaran ilmiah yang terdiri dari landasan yang menjadi dasar semua pertemuan manusia yang bermanfaat. Kita mulai, sekarang, untuk membangun jalan yang Anda tempuh untuk keluar dari belantara keraguan, keputusan, ketidakpastian, dan kegagalan, dan kami ingin Anda membiasakan diri dengan setiap inci jalan ini.

Tidak ada yang tahu apa itu pikiran, tetapi setiap filsuf dan semua orang yang memiliki kemampuan ilmiah yang telah melakukan studi apa pun tentang subjek tersebut merasa selaras dengan pernyataan bahwa pikiran adalah sebuah bentuk energi yang kuat yang mengarahkan aktivitas tubuh manusia, atas setiap ide yang disimpan dalam pikiran dalam waktu yang lama dan terkonsentrasi mengambil bentuk yang permanen dan terus memengaruhi aktivitas tubuh sesuai dengan sifat alaminya, baik secara sadar maupun tidak sadar.

Sugesti-otomatis, yang tidak lebih dari sebuah ide yang terdapat dalam pikiran, melalui pemikiran, adalah satu-satunya prinsip yang dipahami yang melalui seseorang dapat benar-benar mengubah dirinya sendiri, setelah pola yang dipilih.

CARA MENGEMBANGKAN KARAKTER MELALUI SUGESTI OTOMATIS

Ini membawa kita ke tempat yang tepat untuk menjelaskan metode yang digunakan penulis Anda dalam mengembangkan dirinya selama sebuah periode sekitar lima tahun. Sebelum kita membahas detail ini, izinkan kami mengingatkan Anda tentang kecenderungan manusia untuk meragukan apa yang tidak mereka pahami, dan tidak dapat mereka buktikan hingga tingkat kepuasan mereka sendiri, baik melalui pengalaman mereka sendiri atau dengan peninjauan secara cermat.

Izinkan kami juga mengingatkan Anda bahwa ini bukanlah usia untuk Thomas yang ragu-ragu. Penulis Anda, meskipun masih relatif muda, telah melihat kelahiran beberapa penemuan terbesar di dunia, seolah-olah mengungkap bebe-

rapa dari apa yang disebut “rahasia tersembunyi” alam. Dan dia berada dalam batas akurasi ketika dia mengingatkan Anda bahwa sains telah mengangkat tirai yang memisahkan kita dari cahaya kebenaran, dan menggunakan lebih banyak alat budaya, pengembangan, dan kemajuan daripada yang telah ditemukan dalam semua sejarah umat manusia sebelumnya. Dalam beberapa tahun terakhir, kita telah melihat kelahiran lampu listrik pijar, mesin tik, mesin cetak, sinar-X, telepon, mobil, pesawat terbang, kapal selam, telegrafi nirkabel, dan berbagai kekuatan terorganisir lainnya yang melayani umat manusia dan cenderung memisahkan kita dari naluri binatang di zaman kegelapan.

Ketika kalimat-kalimat ini ditulis, kami diberi tahu bahwa Thomas A. Edison sedang mengerjakan suatu alat yang dia yakini akan memungkinkan roh orang yang telah meninggal untuk berkomunikasi dengan kita di bumi ini, jika hal semacam itu mungkin terjadi. Dan jika pengumuman harus datang dari East Orange, New Jersey, besok pagi, bahwa Edison telah menyelesaikan mesinnya dan berkomunikasi dengan roh-roh orang yang telah meninggal, penulis ini, misalnya, tidak akan mencemooh pernyataan itu. Jika kita tidak menerimanya sebagai kebenaran sampai kita melihat bukti, kita setidaknya akan berpikiran terbuka tentang masalah ini, karena kita telah cukup menyaksikan hal yang “tidak mungkin” selama tiga puluh tahun terakhir untuk meyakinkan diri kita bahwa hanya sedikit sesuatu yang benar-benar tidak mungkin ketika pikiran manusia mengatur dirinya untuk menyelesaikan sebuah tugas dengan tekad suram yang tidak mengenal kekalahan. Jika sejarah modern memberi tahu kita dengan benar, pejabat perkeretaapian terbaik di negeri ini mencemooh gagasan bahwa Westinghouse dapat menghentikan sebuah kereta api dengan menghentikan udara pada sistem rem, tetapi para pejabat yang sama hidup untuk melihat sebuah undang-undang disahkan oleh legislatif bagian perkeretaapian New York yang memaksa perusahaan untuk menggunakan “penemuan bodoh ini,” dan jika bukan karena undang-undang tersebut, kecepatan kereta api saat ini dan keamanan yang kita rasakan ketika menggunakannya untuk bepergian tidak akan mungkin.

Jika sejarah modern memberi tahu kita dengan benar, pejabat perkeretaapian terbaik di negara ini mencemooh gagasan bahwa Westinghouse dapat menghentikan kereta dengan menghirup udara di rem, tetapi pejabat yang sama itu

hidup untuk melihat undang-undang disahkan di badan legislatif New York yang memaksa perusahaan kereta api untuk menggunakan “penemuan bodoh” ini, dan jika bukan karena undang-undang tersebut, kecepatan kereta api saat ini dan keamanan yang dapat kita gunakan untuk bepergian tidak akan memungkinkan.

“KETIDAKMUNGKINAN” DARI MASA LALU

Kita diingatkan juga untuk menyatakan bahwa, seandainya Napoleon Bonaparte yang termasyhur tidak mencemooh permintaan Robert Fulton untuk sebuah wawancara, ibu kota Prancis mungkin akan duduk di tanah Inggris hari ini, dan Prancis mungkin menjadi nyonya di seluruh Kerajaan Inggris. Fulton mengirimkan kabar kepada Napoleon bahwa ia telah menemukan sebuah mesin uap yang akan membawa sebuah perahu melawan angin, tetapi Napoleon, yang tidak pernah melihat alat seperti itu, membalas pesan bahwa dia tidak punya waktu untuk bermain-main dengan engkol, dan, lebih jauh lagi, kapal dapat tidak berlayar melawan angin karena kapal tidak pernah berlayar seperti itu. Dalam ingatan penulis Anda, sebuah Rancangan Undang-Undang diperkenalkan di Kongres yang meminta pemberian ijin untuk melakukan eksperimen dengan sebuah pesawat terbang yang telah dilakukan oleh Samuel Pierpont Langley, tetapi pemberian ijin tersebut segera ditolak, dan Profesor Langley dicemooh sebagai pemimpi yang tidak praktis dan “engkol.” Tidak ada yang pernah melihat seorang manusia menerbangkan sebuah mesin di udara, dan tidak ada yang percaya itu bisa dilakukan. Tetapi kita telah menjadi sedikit lebih liberal dalam sudut pandang kita mengenai kekuatan yang tidak kita pahami; setidaknya sebagian dari kita tidak ingin menjadi bahan tertawaan generasi selanjutnya. Kami merasa terdorong untuk mengingatkan Anda tentang “ketidakmungkinan” di masa lalu yang ternyata menjadi kenyataan, sebelum membawa Anda ke balik tirai kehidupan kita sendiri dan menunjukkan, demi keuntungan Anda, beberapa prinsip-prinsip tertentu yang kami yakini akan sulit kami percayai yang belum tahu untuk menerima sampai mereka telah dicoba dan terbukti benar.

Kita sekarang akan melanjutkan untuk mengungkapkan kepada Anda pengalaman yang paling mencengangkan dan, dapat kami katakan, pengalaman paling ajaib dari seluruh masa lalu kami, sebuah pengalaman yang semata-mata terkait untuk kepentingan mereka yang dengan sungguh-sungguh mencari cara

dan sarana untuk mengembangkan diri mereka sendiri kualitas yang membentuk karakter positif. Ketika kami pertama kali mulai memahami prinsip sugesti-otomatis beberapa tahun yang lalu, kami mengadopsi sebuah rencana untuk menggunakannya secara praktis dalam mengembangkan kualitas-kualitas tertentu yang kami kagumi dalam karakter-karakter tertentu yang dikenal dalam sejarah.

Tepat sebelum tidur di malam hari, kami mempraktikkannya untuk memejamkan mata dan melihat, dalam imajinasi kami (harap jelaskan ini dengan jelas di pikiran Anda — apa yang kami lihat sengaja ditempatkan di pikiran kami sebagai serangkaian instruksi, atau sebagai perintah langsung ke pikiran bawah sadar kita, dan sebagai sebuah cetak biru untuk membangunnya dengan, melalui imajinasi kita, dan hal ini sama sekali tidak berkaitan dengan sesuatu yang gaib atau di bidang fenomena yang belum dipetakan) sebuah meja penasihat besar berdiri di lantai di depan kita. Kami kemudian membayangkan, dalam imajinasi kami, sosok-sosok tertentu yang duduk di sekitar meja itu, yang karakter dan kehidupannya kami harap sesuai dengan kualitas tertentu untuk sengaja dibangun ke dalam karakter kami sendiri, melalui prinsip sugesti otomatis. Misalnya, beberapa dari mereka yang kami pilih untuk mengambil tempat imajiner di meja penasihat imajiner adalah Lincoln, Emerson, Socrates, Aristoteles, Napoleon, Jefferson, pria dari Galilea, dan Henry Ward Beecher, orator bahasa Inggris terkenal.

Tujuan kami adalah untuk mengesankan pikiran bawah sadar Anda, melalui sugesti otomatis, dengan pemikiran bahwa kami sedang mengembangkan kualitas tertentu yang paling kami kagumi dalam masing-masing kualitas ini dan kualitas hebat lainnya. Malam demi malam, selama satu jam atau lebih pada suatu waktu, kami menjalani pertemuan imajiner ini di meja penasihat. Faktanya, kami melanjutkan latihan hingga hari ini, menambahkan karakter baru ke meja penasihat sesering kami menemukan seseorang yang yang darinya kami ingin mengambil kualitas tertentu, melalui tiruan.

PERBEDAAN KUALITAS ORANG YANG LUAR BIASA

Dari Lincoln, kami menginginkan kualitas yang paling membuatnya terkenal — kesungguhan tujuan dan rasa keadilan yang adil terhadap semua, baik teman maupun musuh. Dia mewakili cita-cita yang tujuannya mengangkat massa, yaitu rakyat jelata. Dia juga memiliki keberanian untuk mendobrak preseden dan membuat preseden baru ketika keadaan menuntutnya. Semua kualitas ini, yang sangat kita kagumi pada diri Lincoln, kami kembangkan dalam karakter kami sendiri sambil melihat meja penasihat imajiner tersebut, dengan benar-benar memerintahkan pikiran bawah sadar kami untuk menggunakan gambar yang dilihatnya sebagai rencana untuk dibangun. Kami ingin mengambil dari Napoleon kualitas kegigihan yang mantap; kami menginginkan kemampuan strategisnya untuk mengubah keadaan buruk menjadi sesuatu yang baik; kami menginginkan kepercayaan dirinya dan kemampuannya yang luar biasa untuk menginspirasi dan memimpin; kami menginginkan kemampuannya untuk mengatur kelompoknya sendiri dan rekan-rekan sekerjanya, karena kami tahu bahwa kekuatan nyata hanya datang melalui upaya yang terorganisir secara cerdas dan terarah.

Dari Emerson, kami menginginkan wawasan yang sangat tajam tentang masa depan yang menjadi perhatiannya. Kami ingin kemampuannya untuk menafsirkan tulisan tangan alam seperti yang dimanifestasikan dalam aliran sungai, nyanyian burung, anak-anak yang tertawa, langit biru, langit berbintang, rumput hijau, dan bunga-bunga indah. Kami menginginkan kemampuannya untuk menafsirkan emosi manusia, kemampuannya untuk bernalar dari sebab ke akibat dan, sebaliknya, dari akibat kembali ke sebab.

Kami ingin kekuatan magnet Beecher mencengkeram hati hadirin dalam pidato publik, kemampuannya untuk berbicara dengan kekuatan dan keyakinan membuat hadirin tertawa atau menangis dan membuat pendengarnya merasakan kegembiraan dan melodi, kesedihan, dan kegembiraan bersamanya. Ketika saya melihat orang-orang tersebut duduk di sana di depan saya, duduk di sekitar meja penasihat khayalan, saya akan mengarahkan perhatian saya kepada mereka masing-masing selama beberapa menit, berkata kepada diri saya sendiri bahwa saya sedang mengembangkan sifat-sifat yang saya maksudkan sesuai dengan karakter di hadapan saya.

Jika Anda memiliki air mata kesedihan untuk ditumpahkan kepada saya, karena ketidaktahuan saya dalam menjalani peran imajiner membangun karakter ini, bersiaplah untuk menumpahkannya sekarang. Jika Anda memiliki kata-kata penghukuman untuk menentang praktik saya, ucapkan sekarang. Jika Anda memiliki perasaan sinisme yang tampaknya berusaha untuk berekspresi dalam sifat wajah cemberut, berikan ekspresinya sekarang, karena saya akan menceritakan sesuatu yang seharusnya, dan mungkin akan, menyebabkan Anda berhenti, melihat, dan alasan!

KESUKSESAN SAYA YANG MENGAGUMKAN DENGAN METODE INI

Sampai saat saya memulai pertemuan penasihat imajiner ini, saya telah melakukan banyak upaya berbicara di depan umum, yang semuanya merupakan kegagalan yang menyedihkan. *Tetapi dengan pidato pertama yang saya coba sampaikan setelah seminggu berlatih, saya telah mengesankan audiens saya sehingga saya diundang kembali untuk ceramah lain tentang topik yang sama, dan sejak hari itu hingga saat penulisan baris-baris ini, kemampuan saya terus meningkat.*

Tahun lalu, permintaan untuk layanan saya sebagai pembicara publik menjadi sangat universal sehingga saya melakukan tur ke sebagian besar Amerika Serikat, berbicara di depan klub-klub terkemuka, organisasi masyarakat, sekolah, dan pertemuan yang diselenggarakan secara khusus. Di kota Pittsburgh, saya menyampaikan “Tangga Ajaib Menuju Kesuksesan” di hadapan Klub Periklanan.

Di antara hadirin saya terdapat beberapa pemimpin bisnis Amerika Serikat, pimpinan dari Perusahaan Baja Carnegie, Perusahaan H.J. Pickle Heinz, Joseph Home Department Store, dan industri besar lainnya di kota. Mereka adalah orang-orang analitis yang mengetahui sesuatu ketika mereka mendengar sesuatu yang masuk akal. Di akhir ceramah saya, mereka memberikan kepada saya apa yang dikatakan oleh beberapa audiens lain sebagai tepuk tangan berdiri yang meriah yang pernah diberikan kepada pembicara sebelumnya di pertemuan klub itu. Tidak lama setelah saya kembali dari Pittsburgh, saya menerima sebuah medali dari Klub Periklanan Asosiasi Dunia, untuk mengenang acara tersebut. Tolong jangan membuat kesalahan dengan mengartikan hal ini sebagai ledakan egoisme. Saya memberi Anda fakta, nama, dan tempat, dan saya melakukan ini hanya un-

tuk menunjukkan kepada Anda bahwa kualitas yang sangat saya kagumi dalam diri Henry Ward Beecher, sebenarnya mulai saya kembangkan dalam diri saya. Kualitas ini dikembangkan, di sekitar meja penasihat imajiner, dengan mata terpejam, sambil melihat sosok imajiner Tuan Beecher yang duduk sebagai salah seorang anggota dewan penasihat imajiner saya. Prinsip yang saya gunakan untuk mengembangkan kemampuan ini adalah sugesti-otomatis. Saya mengisi pikiran saya begitu penuh dengan pemikiran bahwa saya akan menyamai, dan bahkan lebih unggul dari Beecher sebelum saya berhenti sehingga tidak ada hasil lain yang bisa menjadi hasilnya.

Ini juga bukan akhir dari narasi saya — sebuah narasi yang, omong-omong, ratusan ribu orang yang mengenal saya sekarang, berlokasi di hampir setiap kota, kota kecil, dan dusun di seluruh Amerika Serikat, dapat menguatkan! Saya segera mulai menggantikan intoleransi dengan toleransi; Saya mulai meniru Lincoln yang abadi dalam kualitas keadilan yang luar biasa terhadap semua, teman dan musuh. Kekuatan baru mulai datang, tidak hanya pada kata-kata yang saya ucapkan, tetapi juga pada pena saya, dan saya melihat, sejelas saya bisa melihat matahari pada hari yang cerah, perkembangan yang mantap dari kemampuan untuk mengekspresikan diri dengan kekuatan dan keyakinan dengan kata-kata tertulis. Berbicara tentang hal ini, beberapa bulan yang lalu, Tuan Myers, seorang pejabat dari Perusahaan Pengepakan Morris Chicago, membuat pernyataan bahwa editorial saya di Majalah *Golden Rule Hill* mengingatkannya dengan sangat kuat pada mendiang Elbert Hubbard, yang saya kagumi, dan menambahkan bahwa dia baru saja menyatakan kepada salah satu rekannya beberapa hari sebelumnya bahwa saya tidak hanya cukup besar untuk mengisi posisi Elbert Hubbard, tetapi saya sudah melampaui mereka.

Sekali lagi, saya mengingatkan Anda untuk tidak mengesampingkan fakta-fakta ini dengan mudah, atau menuduh mereka egois. Jika saya menulis sebaik Hubbard, itu karena saya telah bercita-cita untuk melakukannya, pertama-tama dengan sengaja menggunakan sugesti otomatis untuk mengisi pikiran saya dengan maksud dan tujuan tidak hanya menyamai dia, tetapi juga untuk mengungguli dia jika mungkin. Saya bukannya mengabaikan fakta bahwa sikap egois adalah kelemahan yang tidak bisa dimaafkan, baik dalam diri seorang penulis maupun pembicara, dan tidak ada yang lebih siap mencela sikap dangkal seperti

itu daripada penulis ini. Namun, saya juga harus mengingatkan Anda bahwa itu tidak selalu merupakan tanda egoisme ketika seorang penulis merujuk pada pengalaman pribadinya untuk tujuan memberikan data otentik kepada pembacanya tentang subjek yang diberikan. Terkadang dibutuhkan keberanian untuk melakukannya. Dalam kasus khusus ini, saya akan menahan diri dari penggunaan bebas kata ganti pribadi “Saya” yang telah begitu sering masuk ke dalam narasi ini, kalau bukan karena fakta bahwa untuk melakukannya akan menghilangkan banyak nilai dari pekerjaan saya. Saya mengaitkan pengalaman pribadi ini semata-mata karena saya tahu itu otentik, percaya, seperti yang saya lakukan, bahwa lebih baik mengambil risiko digolongkan sebagai egois daripada menggunakan ilustrasi hipotetis tentang prinsip sugesti-otomatis atau menulis di orang ketiga.

NILAI SEBUAH TUJUAN PASTI DALAM KEHIDUPAN

Penulis Anda memberikan perawatan dan perhatian yang sama pada detail tujuan pasti hidupnya seperti yang ia lakukan pada sebuah rencana gedung pencakar langit jika dia ingin membangunnya. Prestasi Anda dalam hidup tidak akan lebih pasti daripada rencana yang Anda gunakan untuk mencapai tujuan Anda.

Kurang lebih satu setengah tahun sebelum penulisan baris-baris ini, saya merevisi pernyataan tertulis saya tentang tujuan pasti saya dalam hidup, mengubah paragraf dengan judul “Penghasilan” untuk memasukkan jumlah yang lebih tinggi yang saya perlukan untuk melanjutkan program pendidikan Sekolah Ekonomi Bisnis saya. Dalam waktu kurang dari enam bulan sejak saya membuat perubahan ini dalam kata-kata tujuan pasti saya dalam hidup, saya didekati oleh kepala sebuah perusahaan yang menawarkan saya koneksi bisnis dengan gaji 105.200 dolar per tahun, 5.200 dolar dimaksudkan untuk menutupi biaya perjalanan saya ke dan dari tempat kerja, yang jaraknya jauh dari Chicago, meninggalkan jumlah yang disepakati untuk gaji persis jumlah yang telah saya sebutkan dalam pernyataan tertulis dari tujuan pasti saya. Saya menerima tawaran ini, dan dalam waktu kurang dari lima bulan, saya telah membuat sebuah organisasi dan aset lain untuk menarik saya bekerja yang diperkirakan bernilai lebih dari 20 juta dolar. Saya menahan diri untuk tidak menyebutkan nama hanya karena saya merasa terikat kewajiban untuk menyatakan bahwa majikan saya menemukan celah di mana dia menipu saya dari gaji 100.000 dolar yang telah disepakati.

Ada dua fakta luar biasa yang ingin saya sampaikan kepada Anda, yaitu:

Pertama, saya ditawari persis jumlah yang telah saya tetapkan dalam tujuan pasti saya sebagai jumlah yang ingin saya peroleh selama tahun berikutnya.

Kedua, saya benar-benar mendapatkan jumlah tersebut (dan, kenyataannya, berkali-kali lipat lebih banyak daripada yang saya terima) meskipun saya tidak mengumpulkannya.

Sekarang, kembalilah ke kata-kata pernyataan saya bahwa saya akan “menghasilkan 100.000 dolar setahun” dan tanyakan pada diri Anda pertanyaan, “Apa bedanya, jika ada, jika pernyataan itu berbunyi, ‘Saya akan mendapatkan dan MENERIMA 100.000 dolar per tahun?’”

Terus terang, saya tidak tahu apakah itu akan membuat perbedaan dalam hasil jika saya telah menyatakan tujuan pasti saya. Di sisi lain, hal tersebut mungkin membuat perbedaan besar. Siapa yang cukup bijak untuk menegaskan atau menyangkal pernyataan bahwa ada hukum alam semesta yang melaluinya kita menarik kepada apa yang kita yakini dapat kita capai melalui hukum yang sama ini; bahwa kita menerima apa yang kita minta, asalkan permintaan itu mungkin dicapai dan didasarkan pada kesetaraan, keadilan, dan rencana yang jelas. Saya yakin bahwa mustahil untuk mengalahkan tujuan dari seseorang yang mengorganisasi usahanya. Di luar organisasi seperti itu, penulis Anda telah mencapai, dengan kecepatan yang luar biasa, posisi dalam hidup yang ia cita-citakan, dan dia tahu orang lain dapat melakukan hal yang sama. Layanan dan pengorbanan menjadi kata sandi untuk kesuksesan tertinggi.

Dalam pidato publik saya selama dua belas bulan terakhir, saya kira saya telah menyatakannya sebagai pendapat saya, setidaknya seribu kali, bahwa orang yang meluangkan waktu untuk membangun sebuah rencana pasti yang sehat dan adil, yang menguntungkan semua yang terpengaruh, dan kemudian mengembangkan rasa percaya diri untuk mewujudkannya sampai selesai tidak dapat dikalahkan. Saya tidak pernah dituduh terlalu percaya diri atau percaya takhayul. Saya tidak pernah begitu terkesan dengan apa yang disebut mukjizat, tetapi saya terpaksa mengakui bahwa saya telah melihat hasilnya, dalam evolusi saya sendiri selama dua puluh tahun terakhir, prinsip-prinsip tertentu yang telah menghasilkan hasil

yang tampaknya ajaib. Saya telah menyaksikan perkembangan dan pembongkaran pikiran saya sendiri, dan walaupun saya biasanya tidak terlalu terkesan dengan “mukjizat” apa pun yang penyebabnya tidak dapat saya lacak, saya harus mengakui bahwa banyak yang telah terjadi dalam pengembangan pikiran saya sendiri yang tidak dapat saya lacak kembali ke penyebab semula. Namun, sejauh ini yang saya tahu; Saya tahu bahwa tindakan tubuh lahiriah saya selalu selaras dan sesuai dengan sifat pikiran yang mendominasi pikiran saya, pikiran yang saya izinkan melayang ke dalam pikiran saya, atau orang-orang yang dengan sengaja saya tempatkan di sana dengan maksud untuk memberikan mereka kuasa atas kegiatan tubuh saya.

Pengalaman saya sendiri telah membuktikan secara meyakinkan bahwa karakter tidak perlu menjadi sebuah masalah kebetulan! Karakter dapat dibangun sesuai pesanan seperti halnya rumah dapat dibangun agar sesuai dengan rencana yang disusun sebelumnya. Pengalaman saya sendiri telah membuktikan secara meyakinkan bahwa seseorang dapat membangun kembali karakternya dalam waktu yang sangat singkat, mulai dari beberapa minggu hingga beberapa tahun, tergantung pada tekad dan keinginan yang digunakannya untuk mengerjakan suatu tugas. Beberapa bulan sebelum saya memulai pelajaran tentang psikologi terapan ini, saya memiliki pengalaman yang mendapat perhatian besar di antara pihak-pihak yang berkepentingan di sini di kota Chicago. Ketika saya turun dari lift di departemen ritel A.C. McClurg & Company (rumah buku dan alat tulis terbesar di Chicago), petugas lift tersebut membiarkan pintu lift itu tergelincir dan menangkap saya di antara pintu dan dinding lift. Selain membuat saya sangat kesakitan, kecelakaan tersebut merobek lengan mantel saya, merusaknya hingga tidak dapat diperbaiki lagi saya melaporkan kecelakaan tersebut kepada manajer toko, Tn. Ryan, yang dengan sangat sopan memberi tahu saya bahwa saya akan mendapat ganti rugi atas kerusakan yang terjadi. Setelah beberapa waktu, perusahaan asuransi mengirimkan agennya, memeriksa mantel saya, dan membayar saya untuk kerusakan tersebut. Setelah penyelesaian dilakukan dan semua pihak yang berkepentingan puas, saya membawa mantel tersebut ke penjahit saya, dan dia melakukan perbaikan yang begitu rapi sehingga orang tidak tahu jika mantel tersebut robek. Tagihan penjahit adalah sebagian kecil dari apa yang saya terima dari perusahaan asuransi. Jadi, saya punya uang, yang bukan milik saya,

namun perusahaan asuransi puas, terutama, saya kira, karena mereka menyelesaikan masalah dengan membayar kurang dari setengah biaya mantel baru. A.C. McClurg & Company puas karena kerusakan saya telah diganti dengan baik oleh perusahaan asuransi mereka, dan masalah ini tidak merugikan mereka.

Namun saya tidak puas!

Ada banyak tujuan saya dapat menggunakan uang tersebut. Secara hukum, itu milik saya, saya memilikinya, dan tidak ada yang mempertanyakan hak saya untuk itu atau cara saya mendapatkannya. Seandainya perusahaan asuransi tahu bahwa mantel tersebut dapat diperbaiki dengan sangat rapi, mungkin akan menolak membayar tagihan sebesar itu, tetapi pertanyaan tentang bagaimana hasil perbaikannya adalah pertanyaan yang tidak dapat ditentukan sebelumnya.

Saya berdebat dengan hati nurani saya untuk mendapatkan uang tambahan tersebut, tetapi hati nurani saya tidak akan mengizinkan saya untuk menyimpannya, sehingga akhirnya saya berkompromi dengan mengembalikan setengah dari jumlah tersebut dan menyimpan setengahnya lagi, dengan teori bahwa saya telah kehilangan banyak waktu dalam mewujudkan penyesuaian, dan juga pada teori bahwa perbaikan mungkin akan menunjukkan bagian yang rusak dari pakaian ini di kemudian hari. Saya harus merentangkan banyak hal demi kebaikan. Saya harus meregangkan masalah untuk kepentingan saya sendiri sebelum saya merasa dibenarkan untuk menyimpan lebih dari biaya perbaikan yang sebenarnya. Ketika saya mengembalikan uang tersebut, perwakilan dari McClurg & Company menyarankan agar saya menyimpan uang tersebut dan melupakannya, dan saya menjawab, “Itu masalahnya, saya ingin menyimpannya, tetapi saya tidak dapat *melupakannya!*”

Ada alasan kuat mengapa saya mengembalikan uang tersebut. Alasan itu tidak ada hubungannya dengan etika atau kejujuran. Itu tidak ada hubungannya dengan hak A.C. McClurg & Company atau perusahaan asuransi yang melindungi McClurg & Company. Saat sampai pada keputusan saya untuk mengembalikan uang, saya tidak pernah mempertimbangkan baik McClurg maupun perusahaan asuransi. Mereka sepenuhnya keluar dari transaksi karena mereka puas. Yang benar-benar saya pertimbangkan adalah karakter saya sendiri, karena saya tahu bahwa setiap transaksi memengaruhi serat moral saya, dan karakter itu tidak

lebih dari jumlah total dari kebiasaan dan perilaku etis seseorang. Saya tahu bahwa saya tidak lagi mampu menyimpan uang tersebut tanpa terlebih dahulu mendapatkan hak atasnya daripada seorang pedagang apel yang mampu menempatkan apel busuk ke dalam tong yang sehat sebelum menyimpan tong tersebut untuk musim dingin. Saya mengembalikannya karena saya ingin meyakinkan *diri saya* bahwa tidak ada materi yang dapat menemukan jalannya ke dalam karakter saya, dengan sepengetahuan saya, kecuali yang saya tahu benar. Saya mengembalikan uang tersebut karena itu menawarkan kesempatan luar biasa bagi saya untuk menguji diri saya sendiri dan memastikan apakah saya memiliki merek kejujuran yang ada untuk kepentingan, atau merek yang lebih dalam, lebih mulia, dan lebih berharga yang mendorong seseorang untuk menjadi jujur untuk tumbuh lebih kuat dan lebih mampu memberikan layanan.

Saya yakin bahwa jika rencana kita didasarkan pada prinsip ekonomi yang sehat; jika mereka adil dan hanya untuk semua yang mereka pengaruhi; dan jika kita, diri kita sendiri, dapat membuang ke belakang rencana-rencana tersebut kekuatan dinamis dari karakter dan kepercayaan diri yang tumbuh dari transaksi yang dapat memuaskan hati nurani, kita akan naik menuju kesuksesan, dengan dan oleh bantuan luar biasa arus kekuatan yang tidak bisa dihentikan oleh kekuatan di bumi, suatu kekuatan yang hanya dapat diinterpretasikan atau dipahami oleh sedikit orang. Kekuasaan adalah pengetahuan yang terorganisasi, dikenalal dan diarahkan ke tujuan yang didasarkan pada keadilan dan kesetaraan bagi semua yang terpengaruh. Ada dua kelas kekuatan manusia. Yang satu dicapai melalui organisasi masing-masing kelompok, dan yang lain dicapai melalui organisasi individu yang bekerja secara harmonis untuk tujuan bersama. Tidak ada kekuatan kecuali melalui organisasi yang diarahkan secara cerdas.

Anda tidak dapat mengatur kemampuan individu Anda kecuali melalui penggunaan prinsip sugesti-otomatis, karena alasan sederhana bahwa Anda tidak dapat menghidupkan atau memberi kekuatan dinamis kepada kemampuan Anda, emosi Anda, kecerdasan Anda, kekuatan penalaran Anda, atau fungsi tubuh Anda, tanpa mengumpulkan semua ini bersama-sama, saling menghubungkan mereka, dan mengerjakannya dalam sebuah rencana. Tidak ada rencana, besar atau kecil, yang dapat dikembangkan dalam pikiran Anda kecuali melalui prinsip sugesti-otomatis.

Pikiran menyerupai sebuah tempat pada kebun yang kaya karena ia akan menumbuhkan sebuah tanaman aktivitas fisik, tubuh, dan jasmani yang persis selaras dengan sifat pikiran yang mendominasi pikiran, baik pikiran-pikiran tersebut sengaja ditempatkan di sana dan dipegang hingga mereka berakar dan tumbuh, atau hanyut dalam begitu banyak orang yang tersesat, mengambil tempat tinggal mereka tanpa undangan. Tidak ada jalan keluar dari pengaruh pikiran yang mendominasi. Tidak ada kemungkinan memikirkan kegagalan, kemiskinan, dan keputusan dan pada saat yang sama menikmati kesuksesan, kekayaan, dan keberanian. Anda dapat memilih apa pun yang menarik perhatian pikiran Anda; karena itu, Anda dapat mengontrol perkembangan karakter Anda, yang, pada gilirannya, membantu menentukan karakter orang yang akan Anda tarik kepada Anda. Pikiran Anda sendiri adalah magnet yang menarik rekan-rekan Anda, stasiun kehidupan yang Anda pegang. Karena itu, ada di provinsi Anda untuk menarik pikiran itu hanya dengan pikiran-pikiran yang akan menarik orang-orang yang ingin Anda ajak bergaul dan stasiun kehidupan yang ingin Anda capai.

Sugesti-otomatis adalah fondasi utama yang melaluinya kepribadian yang menarik dibangun, karena karakter itu tumbuh menyerupai pikiran yang mendominasi yang membantu dalam pikiran, dan ini, pada gilirannya, mengendalikan tindakan tubuh. Ketika Anda menggunakan prinsip sugesti-otomatis, Anda sedang melukis gambar atau menggambar rencana untuk pikiran bawah sadar Anda. Setelah Anda belajar bagaimana memusatkan atau memperbaiki perhatian Anda dengan benar pada proses pembuatan rencana ini, Anda dapat mencapai pikiran bawah sadar Anda secara instan, dan itu akan membuat rencana Anda menjadi tindakan. Pemula harus mengulangi terus menerus garis besar rencana mereka sebelum pikiran bawah sadar akan mengambil alih rencana dan mengubahnya menjadi kenyataan. Karena itu, jangan berkecil hati jika Anda tidak mendapatkan hasil secara mendadak. Hanya mereka yang telah mencapai penguasaan dapat mencapai dan mengarahkan pikiran bawah sadar mereka secara instan.

Dalam penutup pelajaran ini, izinkan saya mengingatkan Anda bahwa di balik prinsip sugesti-otomatis ini adalah satu hal penting yang tidak boleh Anda abaikan, dan itu adalah keinginan yang kuat, tertanam dalam, dan sangat emosional. Keinginan adalah awal dari operasi pikiran. Anda dapat menciptakan dalam realitas fisik hampir semua yang Anda inginkan dengan emosi mendalam

dan hidup. Hasrat yang dalam adalah awal dari semua pencapaian manusia. Sugesti-otomatis hanyalah prinsip yang melaluinya keinginan itu dikomunikasikan ke pikiran bawah sadar Anda. Mungkin Anda tidak perlu keluar dari pengalaman Anda sendiri untuk membuktikan bahwa relatif mudah untuk mendapatkan apa yang sangat diinginkan seseorang.

Lain kali, kami akan membahas masalah sugesti dan menunjukkan cara menggunakan kepribadian Anda yang dinamis dan menarik setelah Anda mengembangkannya melalui sugesti otomatis. Sugesti adalah dasar dari semua keahlian menjual yang sukses.

BAB 8

SUGESTI: LEBIH EFEKTIF DARIPADA PERMINTAAN

Dalam pelajaran sebelumnya, kita belajar arti sugesti-otomatis dan prinsip-prinsip yang melaluinya dapat digunakan. Sugesti-otomatis berarti sugesti mandiri. Sekarang kita sampai pada prinsip psikologi berikutnya, yaitu:

Sugesti adalah prinsip psikologi yang dengannya kita dapat memengaruhi, mengarahkan, dan mengendalikan pikiran orang lain. Ini adalah prinsip utama yang digunakan dalam periklanan dan keahlian menjual. Ini adalah prinsip yang melaluinya Mark Antony untuk memengaruhi massa Romawi dalam pidato yang luar biasa itu, yang diuraikan dalam “The Psychology of Salesmanship” (oleh Napoleon Hill).

Sugesti berbeda dari sugesti-otomatis hanya dalam satu cara — kami menggunakannya untuk memengaruhi pikiran orang lain, sementara kita menggunakan sugesti-otomatis dalam memengaruhi pikiran kita sendiri.

Sugesti adalah salah satu prinsip psikologi yang paling halus dan kuat. Ilmu pengetahuan telah membuktikan bahwa melalui penggunaan prinsip ini secara destruktif, kehidupan dapat benar-benar padam, sementara segala macam penyakit dapat dihilangkan melalui penggunaan konstruktifnya.

Dalam banyak kesempatan, saya telah menunjukkan kekuatan sugesti yang luar biasa dengan cara berikut, sebelum kelas saya dalam psikologi terapan:

Saya mengambil botol “Minyak Peppermint” ukuran 10 ml, saya menjelaskan secara singkat bahwa saya ingin menunjukkan kekuatan penciuman. Lalu, sambil saya memegang botol di depan kelas agar semua bisa melihatnya, saya menjelaskan bahwa di dalamnya berisi minyak peppermint, dan jika beberapa tetes dituangkan ke sapu tangan yang saya pegang di tangan akan menembus ujung terjauh ruangan dalam waktu sekitar empat puluh detik. Kemudian saya membuka tutup botol dan menuangkan beberapa tetes ke sapu tangan saya, pada saat yang sama membuat wajah menunjukkan bahwa baunya terlalu menyengat. Saya kemudian meminta anggota kelas untuk mengangkat tangan mereka segera setelah mereka mencium bau pertama dari peppermint. Tangan mulai terangkat dengan cepat hingga, dalam beberapa detik, tujuh puluh lima persen siswa mengangkat tangan. Saya kemudian mengambil botolnya, minum isinya perlahan dan puas, dan menjelaskan bahwa itu berisi air murni! Tidak ada yang mencium aroma peppermint sama sekali! Itu adalah ilusi penciuman, yang dihasilkan seluruhnya melalui prinsip sugesti.

Di kota kecil tempat saya dibesarkan, hiduplah seorang wanita tua yang terus menerus mengeluh bahwa dia takut mati karena kanker. Sepanjang yang bisa saya ingat, dia memelihara kepercayaan ini, yakin bahwa setiap rasa sakit atau nyeri imajiner yang kecil adalah awal dari kanker yang sudah lama dinantikan-nya. Saya telah melihat dia meletakkan tangannya di payudaranya dan berkata, “Oh, saya yakin kanker saya tumbuh di sini.” Dia selalu meletakkan tangannya di payudara kirinya, tempat dia percaya kanker akan menyerangnya. Saat saya menulis pelajaran ini, muncul berita bahwa wanita tua ini telah meninggal karena kanker di payudara kiri, tepat di tempat dia meletakkan tangannya saat dia mengeluh tentang ketakutannya!

Jika sugesti benar-benar akan mengubah sel tubuh yang sehat menjadi parasit yang darinya kanker tumbuh, tidak dapatkah Anda membayangkan apa yang akan dilakukannya dalam menghilangkan sel-sel tubuh yang sakit dan menggantinya dengan yang sehat?

Jika para penonton dapat dibuat untuk mencium aroma minyak *peppermint* ketika sebotol air biasa dibuka tutupnya, melalui prinsip sugesti, tidak dapatkah Anda melihat kemungkinan luar biasa apa yang ada untuk secara konstruktif menggunakan prinsip ini dalam setiap tugas penting yang Anda lakukan?

Beberapa tahun yang lalu, seorang penjahat dijatuhi hukuman mati. Sebelum dieksekusi, sebuah eksperimen dilakukan padanya yang secara meyakinkan membuktikan bahwa melalui prinsip sugesti, kematian benar-benar dapat dihasilkan. Penjahat ini dibawa ke guillotine, kepalanya ditempatkan di bawah pisau setelah matanya ditutup, dan papan yang berat dijatuhkan di lehernya, menghasilkan kejutan yang mirip dengan pisau guillotine tersebut. Air hangat dituangkan dengan lembut dan dibiarkan menetes perlahan ke lehernya, meniru darah hangat. Dalam tujuh menit, para dokter mengumumkan penjahat itu sudah mati. Imajinasi, melalui prinsip sugesti, sebenarnya telah mengubah papan tajam menjadi pisau guillotine dan menghentikan detak jantungnya. Setiap kasus penyembuhan penyakit oleh para praktisi “penyembuhan mental” disembuhkan melalui prinsip sugesti. Kami belajar dari otoritas yang baik bahwa banyak dokter menggunakan lebih sedikit obat dan lebih banyak sugesti mental dalam praktik mereka. Dua dokter yang merupakan anggota keluarga saya sendiri memberi saya informasi bahwa mereka menggunakan lebih banyak “pil roti” daripada yang mereka lakukan beberapa tahun lalu. Salah satu dokter ini memberi tahu saya tentang kasus yang salah satu pasiennya sembuh dari sakit kepala yang hebat dalam beberapa menit dengan meminum apa yang diyakini pasien sebagai aspirin, tetapi pada kenyataannya adalah tablet tepung putih.

Hipnotisme bekerja sepenuhnya melalui prinsip sugesti. Bertentangan dengan kepercayaan umum, seseorang tidak dapat dihipnotis tanpa persetujuannya. Yang benar adalah bahwa pikiran merupakan subjek itu sendiri dan bukan pikiran operator atau penghipnotis yang menghasilkan fenomena yang kita sebut hipnotisme. Semua yang dapat dilakukan operator untuk menghipnotis seseorang adalah dengan “menetralisir” pikiran sadar subjek dan kemudian menempatkannya di pikiran bawah sadar apa pun sugesti yang diinginkan. Dengan “menetralkan” pikiran, kita memiliki referensi ke kinerja mengatasi atau membuat tidak sadar pikiran subjek. Kami akan kembali ke subjek ini lagi, dan menjelaskan beberapa metode yang melaluinya pikiran sadar dapat menjadi impoten atau tidak berfungsi, tetapi pertama-tama mari kita memahami metode yang melaluinya hipnotisme dihasilkan, seperti yang dijelaskan dalam kata-kata seorang penghipnotis, sebagai berikut:

“Setelah berbicara secara simpatik dengan subjek, terkadang selama satu atau dua jam, tentang kegagalan yang ingin mereka singkirkan, mengenalkan diri saya secara menyeluruh dengan kecenderungan dominan atau mengendalikan pikiran, dan, di atas segalanya, mengamankan kepercayaan diri mereka, saya meminta mereka untuk mengambil posisi berbaring yang nyaman di ruang tunggu, lalu lanjutkan percakapan yang menenangkan, seperti berikut ini, dengan tujuan menghasilkan kesan monoton di mata dan telinga.

“Saya berharap Anda akan melihat berlian ini (atau memilih objek apa pun yang sesuai dengan pandangan) dengan cara melamun, lesu, dan tatapan kosong tanpa ekspresi, tidak memikirkan apa pun, tidak memusatkan pikiran atau memfokuskan mata Anda padanya, tetapi menenangkan otot mata sehingga objek memiliki garis luar yang membingungkan. Jangan terlihat seperti biasanya saat Anda ingin melihat dengan jelas objek di dekatnya. Sebaliknya, lihatlah melalui batu dan lewati, saat Anda melihat pohon mati berdiri di antara Anda dan pandangan jauh yang sedang Anda renungkan.

“Jangan berusaha, karena tidak ada yang dapat Anda lakukan untuk mendorong keadaan pikiran yang kita kejar. Jangan bertanya-tanya apa yang akan terjadi, karena tidak ada yang akan terjadi. Jangan khawatir, atau curiga, atau tidak percaya. Jangan ingin segala sesuatu terjadi, atau berjaga-jaga untuk melihat apa yang mungkin terjadi — atau berusaha menganalisis apa yang terjadi dalam pikiran Anda. Anda dapat berpikiran negatif, malas, dan acuh tak acuh seperti yang dapat Anda inginkan tanpa berusaha.

“Anda akan mengharapkan tanda-tanda yang sudah dikenal dari perasaan ingin tidur, dan semuanya terkait dengan kegagalan indra dan kemacetan otak — kelopak mata yang berat, telinga yang enggan, otot dan kulit yang acuh tak acuh terhadap rangsangan suhu, kelembapan, penetrasi, dan lain-lain. Sensasi ‘mengantuk’ yang menyenangkan itu sudah membebani kelopak mata Anda dan membenamkan indra Anda ke dalam ‘kelupaan’, dan Anda menyerah pada dorongan itu saat tirai dibuka antara Anda dan dunia luar dari warna dan cahaya.

“Dan telingamu berusaha untuk berbagi dengan seluruh panca indra. Karena kegelapan adalah situasi tidur pada mata, demikian juga kesunyian pada teli-

nga; dan telinga kamu mengamankan keheningan dengan mematikan dirinya sendiri pada kesan suara. Suara suara saya kehilangan minat untuk Anda, dan semua energi dan konflik tampaknya surut ke dalam keterasingan yang misterius. Rasa bersyukur untuk menyerah pada pengaruh yang menyenangkan yang Anda tidak dapat dan tidak akan melawannya datang kepada Anda dan merangkul seluruh tubuh Anda dalam pelukan selamat datang, dan Anda secara fisik bahagia Tidur menyegarkan telah datang kepada Anda. “

Dari penjelasan sebelumnya, Anda telah melihat dengan jelas bahwa tugas pertama penghipnotis adalah membuat pikiran sadar menjadi impoten. (Dengan “pikiran sadar,” yang kami maksud adalah pembagian pikiran yang kita gunakan saat kita bangun.) Setelah pikiran sadar “dinetralkan” atau dibuat tidak berfungsi, sebagian atau seluruhnya, penghipnotis memanipulasi subjek melalui sugesti langsung ke pikiran bawah sadar subjek. Pikiran bawah sadar melakukan apa pun yang diperintahkan. Ia tidak mengajukan pertanyaan, tetapi bertindak berdasarkan kesan-kesan yang mencapai itu melalui panca indra. Akal, beroperasi melalui pikiran sadar, berdiri sebagai penjaga selama jam-jam bangun, menjaga gerbang penglihatan, penciuman, rasa, sentuhan, dan pendengaran, tetapi saat kita tidur atau menjadi setengah sadar karena sebab apa pun, penjaga ini menjadi tidak beroperasi. Ada berbagai tingkat hipnotisme yang dapat dialami seseorang melalui prinsip sugesti. Penghipnotis profesional, yang tampil di atas panggung, biasanya mendapatkan kendali penuh atas pikiran subjek, menyebabkan mereka terlibat dalam segala macam tingkah laku yang tidak bermartabat dan tidak konsisten. Ada tingkat hipnotisme yang jauh lebih rendah yang mungkin dialami orang, dan melalui itu mereka dapat dikendalikan tanpa sang penghipnotis menyadari fakta tersebut. Untuk tingkat hipnotisme yang lebih “tidak terlihat” atau tidak terlihat inilah kami ingin mengarahkan perhatian Anda, karena ini adalah tingkat yang paling umum dipraktikkan oleh nonprofesional pada orang-orang yang mereka pilih untuk dikendalikan atau dipengaruhi.

Apakah subjek berada di bawah kendali hipnotis penuh atau hanya dipengaruhi sebagian, ada satu kondisi yang harus ada dalam pikiran mereka, dan itu adalah kepercayaan. Penghipnotis, baik dari tipe profesional atau nonprofesional, pertama-tama harus menempatkan subjek-subjek ini dalam keadaan kepercayaan yang abnormal sebelum mengarahkan atau mengendalikan pikiran mereka. De-

ngan kata lain, sebelum pikiran apa pun dapat dipengaruhi melalui sugesti, ia harus “dinetralkan” terlebih dahulu. Ini membawa kita kembali pada pertanyaan tentang menjelaskan metode yang melaluiinya pikiran dapat “dinetralkan”.

Dengan kata lain, sekarang kami akan menunjukkan kepada Anda bagaimana membuat penerapan praktis dari prinsip sugesti, namun pertama-tama mengingatkan Anda bahwa itu akan membawa Anda sukses atau gagal, bahagia atau sedih, sesuai dengan penggunaan yang Anda lakukan!

Saya dapat menjelaskan apa yang dimaksud dengan “menetralisasi” pikiran dengan menghubungkan kasus yang mencakup maknanya secara konkret. Beberapa tahun yang lalu polisi menangkap sekelompok penjahat terkenal yang menjalankan panti-panti “peramal” atau “tukang ramal” di kota Chicago. Kepala rantai toko palsu ini adalah seorang pria dengan nama Bertsche. Rencananya adalah untuk bertemu dengan orang-orang yang percaya takhayul, orang-orang yang percaya yang datang ke toko-toko ini untuk mendapatkan peruntungan mereka dan, dengan serangkaian manipulasi pikiran yang akan saya gambarkan, untuk menipu mereka agar mendapatkan uang mereka.

“Peramal” atau wanita yang bertanggung jawab atas salah satu toko peramalan palsu ini akan mempelajari rahasia pelanggannya, tingkat keuangan mereka, dari apa kekayaan mereka berasal, dan semua data penting lainnya. Mendapatkan informasi ini adalah hal yang sederhana, karena bisnis toko peramalan adalah untuk menasihati orang-orang dalam masalah bisnis, cinta, kesehatan, dan lain-lain. Korban yang cocok ditemukan dengan cara ini dan informasi dikumpulkan dan diteruskan ke kepala kantor “Peramal Kepercayaan,” Tuan. Bertsche.

Pada saat yang paling tepat, “peramal” akan menyarankan korbannya untuk berkonsultasi dengan beberapa pengusaha yang dapat dipercaya untuk bebas dari prasangka yang umum ditemukan dalam “merencanakan hubungan darah,” pada saat yang sama mengatakan bahwa korban akan segera bertemu pria seperti itu. Benar saja, tak lama kemudian Tuan Bertsche “kebetulan” berada di toko ramalan palsu yang berkonsultasi dengan “Nyonya Peramal” tentang masalah investasi dan bisnis secara umum, dan, dengan “kebetulan”, korban diperkenalkan kepadanya.

“Dia adalah orang yang sangat kaya,” sang korban diceritakan dengan percaya diri oleh “wanita peramal”. Dia lebih lanjut mengungkapkan informasi bahwa dia adalah pria “baik hati” yang suka membantu orang lain sukses dalam bisnis. Tuan Bertsche berpakaian rapi dan terlihat seperti bagian dari kekayaan dan kemakmuran. Dia bertemu dengan korban, mengobrol dengan ramah, dan bergegas pergi untuk menemui sebuah pertunangan penting dengan “Tuan Morganbilt.”

Kali berikutnya korban datang ke toko peramal palsu, dia (mereka menipu kedua jenis kelamin dengan keberhasilan yang sama) kemungkinan akan melihat Tuan Bertsche “pergi begitu saja untuk membuat janji lagi dengan Mr. Vandermorgan yang kaya”. Dia bergegas keluar, tampaknya hanya menunjukkan sedikit rasa hormat kepada korban. Pertunjukan ini diulangi beberapa kali, sampai korban mengatasi “rasa malu-malu” nya dan mulai merasa bahwa Tuan Bertsche adalah orang yang sibuk, dan bahwa dia hanya memiliki sedikit waktu untuk mengabdikan kepada orang lain. Akhirnya, setelah korban dibawa melalui manipulasi pikiran tingkat pertama dan dibuat merasa bahwa undangan makan malam dari Tuan Bertsche akan menjadi hal istimewa yang sangat dihormati, undangan semacam itu akan diperpanjang. Korban akan diantar ke klub paling eksklusif, atau kafe terbaik, dan disuguhi makan malam yang biayanya lebih dari biaya hidup seminggu penuh. Tagihannya dibayar oleh tuan rumah, Tuan Bertsche, yang telah diperkenalkan sebagai “Hakim” seseorang atau orang lain, dan yang tampaknya menggelontorkan uang dan melarikan diri dari tumpukan uang tersebut. Di saku Tuan Bertsche terdapat sebuah kartu indeks yang menunjukkan secara rinci setiap kelemahan, setiap keanehan, setiap kekhasan korban, yang telah dianalisis dan diisi secara akurat. Jika dia seorang peternak anjing, fakta itu dipastikan dan didakwa. Jika dia mencintai kuda, hal itu juga diketahui. Permainan telah dimulai! Jika, misalnya, korban suka menunggang kuda, Tuan Bertsche yang ramah, kaya, dan terawat akan memastikan bahwa salah satu keturunan aslinya ditempatkan untuk membantu korban. Jika korban suka otomotif, Tuan Bertsche’s Packard yang ramah akan menunggu di pintu siap menampung. Bentuk hiburan akan berbeda-beda sesuai dengan selera korban, dan biayanya selalu ditanggung oleh “teman tepercaya,” Tuan Bertsche. Garis prosedur ini dipertahankan hingga pikiran korban dinetralkan sepenuhnya! Dengan kata lain, sampai korban benar-benar berhenti merasa curiga terhadap apa pun yang mungkin

terjadi atau apa pun yang mungkin dikatakan atau bahkan disugestikan. Tuan Bertsche yang ramah telah benar-benar mengubah dirinya menjadi korbannya, semua ini terjadi hanya dengan “pertemuan tak disengaja”, tentu saja. Dalam beberapa kasus, Tuan Bertsche akan “berperan sebagai korbannya” selama enam bulan sebelum mencapai momen yang tepat untuk menyerang, dan sering kali biaya hiburan dan “pengaturan panggung” akan meningkat hingga ratusan bahkan hingga ribuan dolar.

Menurut laporan dari kasus-kasus yang terungkap, beberapa korban Bertsche menyerahkan sebanyak 50.000 dolar dengan “menginvestasikan” dana di perusahaan-perusahaan yang tidak berharga, atas rekomendasinya, atau atas pernyataan “biasa” bahwa ia memiliki dana yang diinvestasikan dalam hal itu dan proposisi seperti itu yang memberinya keuntungan yang luar biasa menarik. Pada suatu kesempatan, dia dengan santai memperlihatkan cek “dividen” sebesar 10.000 dolar yang baru saja dia terima dari investasi yang hanya 20.000 dolar di beberapa perusahaan palsu. Pikiran Anda, dia terlalu pintar untuk mencoba membujuk korbannya untuk berinvestasi di salah satu perusahaan palsu ini — dia tahu sifat manusia terlalu baik untuk itu — dia hanya sedikit “ceroboh” dalam memberikan informasi sesekali sehingga korban bisa dengan mudah mengambil dan memanfaatkan.

Sugesti lebih efektif daripada tuntutan ini itu atau permintaan. Saran halus adalah kekuatan yang luar biasa, dan Tuan Bertsche yang “kaya” tahu persis bagaimana menerapkannya. Pada suatu kesempatan, dikatakan bahwa korbannya, seorang wanita tua, menjadi sangat percaya diri sehingga dia benar-benar menarik sejumlah besar uang dari bank, membawanya ke Tuan Bertsche, dan dengan sia-sia mencoba membuatnya mengambalnya dan berinvestasi itu untuknya. Dia menolaknya, mengatakan kepadanya bahwa dia memiliki kelebihan uang sendiri yang ingin dia gunakan, dan tidak ada kesempatan hanya pada saat itu. Alasan Tuan Bertsche yang ramah menolak wanita itu adalah karena dia memperlmainkannya untuk taruhan yang lebih besar. Dia tahu berapa banyak uang yang dia miliki, dan dia bermaksud untuk mendapatkan semuanya, jadi wanita itu terkejut beberapa hari kemudian ketika Tuan Bertsche meneleponnya bahwa, melalui seorang temannya yang sangat spesial, dia “mungkin mendapatkan kesempatan” untuk berinvestasi dalam satu blok tertentu dari saham yang sangat berharga, asalkan dia dapat mengambil seluruh blok itu. Dia tidak dapat menja-

min bahwa dia bisa mendapatkannya, tetapi dia mungkin akan mencobanya. Dia melakukannya! Uangnya disimpan di saku dalam Bertsche satu jam kemudian.

Kami telah membahas detail ini untuk menunjukkan kepada Anda secara tepat apa yang dimaksud dengan menjadikan pikiran “netral”. Semua yang diperlukan untuk menetralkan pikiran dan mempersiapkannya untuk menerima dan bertindak di bawah sugesti apa pun adalah kepercayaan yang ekstrem, atau kepercayaan yang lebih besar daripada yang biasanya dilakukan oleh subjek. Jelas, ada ribuan cara untuk menetralkan pikiran seseorang dan mempersiapkannya untuk menerima benih yang ingin kita tanam di sana melalui sugesti. Tidak perlu mencoba menghitungnya, karena Anda dapat menarik dari pengalaman Anda sendiri semua yang Anda perlukan untuk memberi Anda pengetahuan praktis tentang prinsip dan metode penerapannya. Dalam beberapa kasus, mungkin diperlukan waktu berbulan-bulan untuk mempersiapkan pikiran seseorang untuk menerima apa yang ingin Anda tempatkan di sana melalui sugesti. Dalam kasus lain, beberapa menit atau bahkan beberapa detik mungkin sudah cukup. Anda mungkin juga menerimanya sebagai fakta positif, bagaimanapun, bahwa Anda tidak dapat memengaruhi pikiran orang yang antagonis terhadap Anda, atau yang tidak memiliki keyakinan dan keyakinan implisit pada Anda. Oleh karena itu, langkah pertama yang harus diambil, apakah Anda berkhotbah, menjual barang dagangan, atau mengajukan kasus di depan juri, adalah mendapatkan kepercayaan dari siapa pun yang ingin Anda pengaruhi. Bacalah pidato luar biasa Marc Antony pada pemakaman Caesar, dalam karya Shakespeare, dan Anda akan melihat bagaimana gerombolan yang bermusuhan dilucuti sepenuhnya oleh Marc Antony melalui penggunaan prinsip yang sama dengan yang kami jelaskan dalam pelajaran ini.

Mari kita menganalisis awal dari pidato yang luar biasa ini, karena di sini dapat ditemukan pelajaran dalam psikologi terapan yang tidak ada duanya. Massa telah mendengar Brutus menyatakan alasannya untuk membunuh Kaisar, dan telah terpengaruh olehnya. Marc Antony, teman Kaisar, sekarang datang ke panggung untuk mempresentasikan kasusnya. Massa menentang dia untuk memulai. Selanjutnya, ia mengharapkan dia untuk menyerang Brutus. Namun Marc Antony, psikolog pandai, tidak melakukan hal semacam itu. Dia berkata, “Teman-teman, orang-orang Romawi, penduduk desa, pinjamkan aku telingamu; Aku datang untuk mengubur Kaisar, bukan untuk memujinya.”

Massa berharap bahwa dia datang untuk memuji temannya Caesar (yang dia miliki), tetapi dia tidak punya gagasan untuk mencoba melakukannya sampai pikiran massa telah dinetralkan dan bersiap untuk menerima dengan baik apa yang ingin dia katakan. Seandainya rencana pidato Marc Antony dibatalkan, dan seandainya dia mencemooh Brutus sebagai orang yang “terhormat” pada awalnya, dia kemungkinan besar akan dibunuh oleh massa. Salah satu pengacara paling berhasil dan paling sukses yang pernah saya temui memanfaatkan psikologi yang sama dengan yang digunakan Marc Antony, dalam menangani juri. Saya pernah mendengar dia berbicara kepada seorang juri dengan kata-kata yang membuat saya percaya, selama beberapa menit, bahwa dia sedang mabuk atau tiba-tiba kehilangan akal sehatnya. Dia mulai dengan memuji kebajikan lawan-lawannya, dan rupanya dia membantu mereka menetapkan kasus mereka melawan kliennya sendiri. Dia mulai dengan berkata, “Sekarang, Tuan-tuan juri, saya tidak ingin mengejutkan Anda, tetapi ada banyak hal yang berkaitan dengan kasus ini yang bertentangan dengan klien saya,” dan dia melanjutkan dengan meminta perhatian kepada mereka semua. (Poin-poin ini, tentu saja, telah dikemukakan oleh penasihat lawan.) Setelah dia melewati garis ini selama beberapa waktu, dia tiba-tiba berhenti dan, dengan efek dramatis yang dalam, berkata, “Namun — itulah yang dikatakan pihak lain tentang kasus ini. Sekarang setelah kita tahu apa pertengkaran mereka, mari kita beralih ke sisi lain dari kasus ini. “ Sejak saat itu, pengacara ini mempermainkan pikiran juri itu karena seorang pemain biola akan memainkan senar-senar instrumennya, dan dalam lima belas menit separuh dari mereka menangis. Di akhir pidatonya, dia duduk di kursinya, tampaknya diliputi emosi. Juri mengajukan keluar dan, dalam waktu kurang dari setengah jam, kembali dengan vonis untuk kliennya. Seandainya pengacara ini memulai dengan menyatakan sisi lemah dari kasus lawannya dan mendesak juri untuk menilai kelebihan dari kasusnya sendiri terlalu cepat, niscaya dia akan menderita kekalahan. Tapi, setelah saya ketahui, pengacara ini adalah murid dekat Shakespeare. Dia memanfaatkan psikologi Marc Antony di hampir semua kasusnya, dan dikatakan bahwa dia kehilangan lebih sedikit kasus daripada pengacara lain di komunitas tempat dia berpraktik.

Prinsip yang sama digunakan oleh wiraniaga yang sukses, yang tidak hanya menahan diri dari “menjatuhkan” pesaing mereka, tetapi juga benar-benar be-

usaha keras untuk memuji persaingan. Tidak seorang pun boleh menganggap diri mereka wiraniaga yang sudah jadi sampai mereka menguasai psikologi Marc Antony dan belajar bagaimana menerapkannya. Pidato ini adalah salah satu pelajaran terbesar dalam penjualan yang pernah ditulis. Jika seorang wiraniaga kehilangan penjualan, kemungkinannya sekitar sembilan puluh sembilan berbanding satu bahwa dia kehilangannya karena kurangnya persiapan yang tepat dari pikiran calon pembeli, menghabiskan terlalu banyak waktu untuk mencoba “menutup” penjualan dan tidak cukup waktu “mempersiapkan” pikiran pembeli, dan mencoba mencapai klimaks terlalu cepat. Penjual yang sukses harus mempersiapkan pikiran pembeli untuk menerima sugesti tanpa mempertanyakan atau menolaknya!

Pikiran manusia adalah urusan yang rumit. Salah satu ciri khasnya adalah kenyataan bahwa semua tayangan yang sampai ke divisi bawah sadar terekam dalam kelompok-kelompok yang selaras dan ternyata berkaitan erat. Ketika salah satu kesan ini dipanggil ke dalam pikiran sadar, ada kecenderungan untuk mengingat semua yang lain bersamanya. Misalnya, satu tindakan atau kata yang menyebabkan timbulnya perasaan ragu-ragu dalam pikiran seseorang sudah cukup untuk memanggil ke dalam pikiran sadarnya semua pengalamannya yang menyebabkan dia menjadi ragu-ragu. Melalui hukum pergaulan, semua emosi, pengalaman, atau kesan indra yang serupa yang mencapai pikiran direkam bersama, sehingga mengingat salah satunya memiliki kecenderungan untuk memunculkan yang lain. Sama seperti kerikil kecil, ketika dilempar ke air, memulai rantai riak yang akan berkembang biak dengan cepat, pikiran bawah sadar memiliki kecenderungan untuk membawa ke dalam kesadaran semua emosi yang terkait atau terkait erat atau kesan perasaan yang disimpannya ketika salah satu mereka terangsang. Untuk membangkitkan rasa ragu dalam benak seseorang memiliki kecenderungan untuk memunculkan ke permukaan setiap pengalaman membangun keraguan yang pernah dimiliki orang tersebut. Itulah sebabnya para penjual yang sukses berusaha keras untuk menjauhi topik-topik yang dapat membangkitkan “rantai kesan keraguan” pembeli. Penjual yang cakap telah lama belajar bahwa “menjatuhkan” pesaing dapat mengakibatkan timbulnya emosi negatif tertentu dalam pikiran sadar pembeli yang mungkin membuat penjual tidak mungkin “menetralkan” pikirannya.

Prinsip ini berlaku dan mengontrol setiap emosi dan setiap kesan indra yang bersarang di pikiran manusia. Ambillah perasaan takut, misalnya; saat kita mengizinkan satu emosi yang berhubungan dengan ketakutan untuk mencapai pikiran sadar, ia memanggilnya dengan semua hubungan buruknya. Perasaan berani tidak bisa menuntut perhatian dari pikiran sadar kita sementara perasaan takut ada di sana. Yang satu harus menggantikan yang lain. Mereka tidak bisa menjadi teman sekamar, karena mereka tidak harmonis. Setiap pikiran yang tersimpan dalam pikiran sadar memiliki kecenderungan untuk menarik ke dalamnya setiap pikiran yang harmonis atau terkait. Oleh karena itu, Anda lihat bahwa perasaan, pikiran, dan emosi yang menuntut perhatian pikiran sadar itu didukung oleh pasukan tentara pendukung reguler yang siap membantu mereka dalam pekerjaan mereka. Tempatkan dalam pikiran, melalui prinsip sugesti, ambisi untuk berhasil dalam segala usaha, dan Anda akan melihat kemampuan laten muncul dan kekuatan secara otomatis meningkat. Tanamkan dalam benak seorang anak, melalui prinsip sugesti, ambisi untuk menjadi pengacara, dokter, insinyur, atau wirausaha yang sukses, dan jika Anda menjauhkan semua pengaruh yang berlawanan, Anda akan melihat anak itu mencapai tujuan yang diinginkan. Adalah jauh lebih mudah untuk memengaruhi seorang anak melalui sugesti daripada orang dewasa, karena dalam benak seorang anak, tidak begitu banyak pengaruh yang berlawanan untuk dihancurkan dalam proses “menetralisasi” pikiran, dan anak-anak adalah secara alami lebih percaya diri daripada orang yang lebih tua. Dalam prinsip sugesti terletak jalan besar menuju sukses di bidang organisasi dan manajemen. Pengawas, mandor, manajer, atau presiden suatu organisasi yang gagal memahami dan menggunakan prinsip ini sedang merampas kekuatan paling kuat dari dirinya sendiri dalam hal pengaruh. Salah satu manajer paling cakap dan efisien yang pernah saya kenal adalah seorang pria yang tidak pernah mengkritik stafnya. Sebaliknya, dia terus-menerus mengingatkan mereka tentang betapa baiknya mereka melakukannya! Dia berlatih untuk pergi ke antara mereka, berhenti di sana-sini untuk meletakkan tangan di bahu seseorang untuk memuji karyawan itu atas peningkatannya. Tidak ada bedanya seberapa buruk pekerjaan seorang pria, manajer ini tidak pernah menegurnya. Dengan terus-menerus menempatkan dalam benak anak buahnya, melalui prinsip sugesti, pemikiran bahwa “mereka semakin baik,” mereka menangkap sugesti itu dan segera secara efektif dipengaruhi olehnya.

Suatu hari, manajer ini mampir ke meja kerja seorang pria yang catatannya menunjukkan bahwa pekerjaannya menurun secara kuantitas. Pria itu sedang mengerjakan pekerjaan borongan. Sambil meletakkan tangannya di bahu pria ini, dia berkata, “Jim, saya yakin Anda melakukan pekerjaan yang jauh lebih baik daripada minggu lalu. Anda tampaknya mengatur kecepatan langkah anak-anak lelaki lain. Saya senang melihat ini. Pergi ke itu, Nak, aku bersamamu sampai akhir!”. Ini terjadi sekitar jam satu siang. Malam itu, lembar penghitungan waktu kerja Jim menunjukkan bahwa dia sebenarnya ternyata bekerja dua puluh lima persen lebih banyak daripada yang dia lakukan sehari sebelumnya! Jika ada yang meragukan bahwa keajaiban dapat dilakukan melalui prinsip sugesti, itu karena dia belum memberikan cukup waktu untuk mempelajari prinsip tersebut untuk memahaminya. Pernahkah Anda memperhatikan bahwa tipe orang yang ramah, antusias, “cerewet”, banyak bicara “bergaul dengan baik”, lebih banyak bergaul lebih baik daripada yang lebih tenang sebagai pemimpin dalam tugas apa pun? Tentunya Anda pasti telah memperhatikan bahwa orang yang suka mengomel, cemberut, dan tidak komunikatif tidak pernah berhasil menarik orang atau memengaruhi mereka. Prinsip sugesti bekerja terus-menerus, apakah kita menyadarinya atau tidak. Melalui prinsip ini, yang tidak dapat diubah seperti hukum gravitasi, kita terus-menerus memengaruhi orang-orang di sekitar kita dan membuat mereka menyerap semangat yang kita pancarkan dan mencerminkan semangat ini dalam segala hal yang mereka lakukan. Tentunya Anda telah memperhatikan bagaimana satu orang yang tidak puas akan memberikan bayangan ketidakpuasan terhadap orang lain. Seorang agitator atau pembuat onar dapat mengganggu seluruh tenaga kerja dan segera membuat layanan mereka tidak berharga. Di sisi lain, seseorang yang ceria, optimis, setia, dan antusias akan memengaruhi seluruh organisasi dan menyuntiknya dengan semangat itu. Sadar atau tidak, kita terus-menerus menyampaikan emosi, perasaan, dan pikiran kita sendiri kepada orang lain. Dalam banyak kasus, kita melakukan ini secara tidak sadar. Dalam pelajaran kita berikutnya, kami akan menunjukkan kepada Anda bagaimana memanfaatkan secara sadar prinsip sugesti yang besar ini, melalui hukum pembalasan. Dalam pelajaran berikutnya, kami akan menunjukkan kepada Anda bagaimana “menetralisasi” pikiran dan bagaimana membuat orang bekerja selaras dengan Anda, melalui penerapan prinsip sugesti. Dalam pelajaran ini, Anda telah mempelajari sesuatu tentang salah satu prinsip utama psikologi, yaitu sugesti.

Anda telah mempelajari bahwa ada dua langkah yang harus diambil dalam memanipulasi prinsip, sebagai berikut:

Pertama, Anda harus “menetralisasi” pikiran subjek sebelum Anda dapat memengaruhinya melalui pikiran yang ingin Anda tanam di sana, melalui sugesti.

Kedua, untuk “menetralisir” pikiran, Anda harus menghasilkan di dalamnya suatu kondisi kepercayaan yang lebih besar daripada yang biasanya dipertahankan oleh subjek.

Beruntung adalah orang yang mengontrol egoisme dan keinginan untuk mengekspresikan diri sejauh dia bersedia untuk menyampaikan ide-ide kepada orang lain tanpa bersikeras mengingatkan mereka tentang sumber ide-ide tersebut. Orang yang memulai pernyataan dengan “Seperti yang Anda ketahui, Tuan Smith,” alih-alih “Biarkan saya memberi tahu Anda sesuatu yang tidak Anda ketahui, Tuan Smith,” tahu bagaimana menggunakan prinsip sugesti.

Salah satu wiraniaga yang paling pandai dan paling cakap yang pernah saya kenal adalah seorang lelaki yang jarang mengambil pujian atas informasi apa pun yang ia sampaikan kepada calon pembeli. Itu selalu, “Seperti yang sudah Anda ketahui, ini dan itu.” Upaya yang dilakukan sebagian orang untuk mengesankan kita dengan pengetahuan mereka yang unggul bertindak sebagai penghalang negatif yang sulit diatasi dalam proses menjadikan pikiran kita “netral”. Alih-alih “menetralkan” pikiran kita, orang-orang seperti itu membuat kita marah dan membuat mustahil prinsip kerja sugesti memengaruhi kita.

Sebagai klimaks yang sesuai untuk pelajaran ini, saya akan mengutip sebuah artikel yang ditulis oleh Dr. Henry R. Rose, berjudul “The Mind Doctor at Work.” Ini adalah penjelasan paling jelas tentang subjek sugesti yang pernah saya lihat, dan sepenuhnya mendukung semua yang saya temukan dalam penelitian saya tentang subjek ini.

Artikel ini merupakan pelajaran terbaik tentang sugesti yang pernah saya lihat:

“Jika istriku meninggal, aku tidak akan percaya Tuhan ada.” Istrinya sakit pneumonia. Ini adalah cara dia menyapa saya ketika saya sampai di rumahnya.

Dia telah memanggilku. Dokter telah memberitahunya bahwa dia tidak dapat pulih. Dia telah memanggil suami dan kedua putranya ke samping tempat tidurnya dan mengucapkan selamat tinggal kepada mereka. Kemudian dia meminta agar saya, pendetanya, dipanggil. Saya menemukan sang suami di ruang depan menangis dan para putra melakukan yang terbaik untuk menguatkannya. Saya masuk untuk menemui istrinya. Dia sulit bernapas, dan perawat memberi tahu saya bahwa dia sangat lemah.

Saya segera menemukan bahwa Ny. N telah meminta saya untuk menjaga kedua putranya setelah dia pergi. Kemudian saya berkata kepadanya, “Kamu tidak boleh menyerah. Kamu tidak akan mati. Kamu selalu menjadi wanita yang kuat dan sehat, dan saya tidak percaya Tuhan ingin kamu mati dan meninggalkan anak-anakmu padaku atau orang lain”.

Saya berbicara dengannya sepanjang baris ini dan kemudian membaca Mazmur 103 dan berdoa di mana saya mempersiapkan dia untuk sembuh daripada memasuki kekekalan. Saya mengatakan kepadanya untuk menaruh imannya pada Tuhan dan melemparkan pikiran dan keinginannya melawan setiap pikiran tentang kematian. Kemudian saya meninggalkannya, mengatakan bahwa saya akan datang lagi setelah kebaktian gereja. Ini terjadi pada hari Minggu pagi. Saya menelepon sore itu. Suaminya menemuiku sambil tersenyum. Dia berkata bahwa begitu saya pergi, istrinya memanggil dia dan anak-anak lelaki itu ke kamar dan berkata, “Dr. Rose berkata bahwa saya akan sembuh, dan saya akan sembuh.”

Dia sembuh. Namun, sebenarnya apa yang dilakukannya? Dua hal: sugesti di pihak saya dan keyakinan di pihaknya. Saya datang tepat waktu, dan begitu besar keyakinannya kepada saya, sehingga saya mampu menginspirasi keyakinan pada dirinya sendiri. Keyakinan itulah yang membuat timbangan dan membawanya melalui pneumonia. Tidak ada obat yang dapat menyembuhkan pneumonia. Para dokter mengakuinya. Ada kasus pneumonia yang tidak bisa disembuhkan. Kami semua dengan sedih menyetujui hal itu. Tetapi adakalanya, seperti dalam kasus ini, ketika pikiran, jika dikerjakan dan dikerjakan dengan cara yang benar, akan membalikkan keadaan. Sementara ada kehidupan, ada harapan; tetapi harapan harus menjadi yang tertinggi dan melakukan kebaikan yang diharapkan dapat

dilakukan oleh harapan itu. Kasus luar biasa lainnya: Seorang dokter meminta saya untuk menemui Ny. H. Dia mengatakan tidak ada yang salah dengannya, tetapi dia tidak mau makan. Setelah memutuskan bahwa dia tidak bisa menahan apa pun di perutnya, dia berhenti makan dan perlahan-lahan membuat dirinya kelaparan sampai mati. Saya pergi menemuinya dan menemukan, pertama, bahwa dia tidak memiliki keyakinan agama. Dia telah kehilangan imannya pada Tuhan. Saya juga menemukan bahwa dia tidak percaya pada kekuatannya untuk mendapatkan makanan. Upaya pertama saya adalah memulihkan imannya kepada Yang Mahakuasa dan membuatnya percaya bahwa Dia bersamanya dan akan memberinya kekuatan. Kemudian saya mengatakan kepadanya bahwa dia bisa makan apa saja. Benar, kepercayaan dirinya terhadap saya sangat besar, dan pernyataan saya membuatnya terkesan. Dia mulai makan sejak hari itu! Dia bangun dari tempat tidurnya dalam tiga hari, untuk pertama kalinya dalam beberapa minggu. Dia adalah wanita normal hari ini. Apa yang melakukannya? Kekuatan yang sama seperti dalam kasus sebelumnya — sugesti dari luar dan keyakinan ke dalam. Adakalanya pikiran sakit, dan itu membuat tubuh sakit. Pada saat-saat seperti itu, dibutuhkan pikiran yang lebih kuat untuk menyembuhkannya dengan memberikan arahan dan terutama dengan memberinya kepercayaan diri. Ini disebut sugesti. Itu mentransmisikan kepercayaan diri dan kekuatan Anda kepada orang lain, dan dengan kekuatan sedemikian rupa untuk membuat orang lain percaya seperti yang Anda inginkan dan lakukan apa yang Anda mau. Itu tidak perlu hipnotisme. Anda bisa mendapatkan hasil yang luar biasa dengan pasien yang terjaga dan sangat rasional. Mereka harus percaya kepada Anda, dan Anda harus mengetahui cara kerja pikiran manusia untuk memenuhi argumen dan pertanyaan mereka sepenuhnya dan sama sekali menyingkirkan mereka dari pikiran mereka. Masing-masing dari kita dapat menjadi penyembuh semacam ini dan, dengan demikian, membantu sesama kita. Sekarang adalah tugas pria dan wanita untuk membaca beberapa buku terbaik tentang kekuatan pikiran dan mempelajari hal-hal menakjubkan dan mulia yang dapat dilakukan pikiran untuk menjaga orang tetap sehat atau memulihkan kesehatan mereka. Kami melihat hal-hal buruk yang dilakukan oleh pemikiran salah terhadap orang-orang, bahkan sampai membuat mereka benar-benar gila. Bukankah sekarang saatnya kita menemukan hal-hal baik yang dapat dilakukan oleh pemikiran yang benar, dan kekuatannya untuk menyembuhkan tidak hanya gangguan mental, tetapi juga penyakit fisik?

Saya tidak mengatakan bahwa pikiran dapat melakukan segalanya. Tidak ada bukti yang dapat dipercaya bahwa bentuk tertentu dari kanker nyata telah disembuhkan dengan pemikiran atau keyakinan atau proses mental atau religius. Saya akan merasa diri saya sebagai penjahat jika saya membuat pembaca mengabaikan gejala pertama dari penyakit yang mengerikan ini dengan berpikir untuk mengatasinya dengan sugesti mental. Tetapi pikiran dapat melakukan begitu banyak hal dengan begitu banyak, banyak jenis gangguan dan penyakit manusia sehingga kita harus lebih mengandalkannya daripada kita. Napoleon, selama kampanyenya di Mesir, pergi ke antara tentaranya yang sekarat karena ratusan wabah hitam. Dia menyentuh salah satu dari mereka dan mengangkat satu detik, untuk menginspirasi yang lain agar tidak takut, karena penyakit yang mengerikan itu tampaknya disebarkan oleh imajinasi seperti halnya dengan cara lain. Goethe memberi tahu kita bahwa dia sendiri pergi ke tempat yang pernah terjadi demam ganas dan tidak pernah tertular karena dia mengemukakan keinginannya. Rak-sasa di antara manusia ini mengetahui sesuatu yang perlahan-lahan mulai kami temukan — kekuatan sugesti otomatis. Ini berarti kita memiliki pengaruh terhadap diri kita sendiri dengan percaya bahwa kita tidak dapat terserang penyakit atau sakit. Ada sesuatu tentang bekerjanya pikiran otomatis yang muncul di atas kuman penyakit dan menawarkan pembangkangan kepada mereka ketika kita bertekad untuk tidak membiarkan pikiran tentang mereka menakut-nakuti kita atau ketika kita keluar-masuk di antara yang sakit, bahkan yang sakit menular, tanpa berpikir apa pun tentang itu. Imajinasi pasti akan membunuh seorang pria. Ada kasus otentik dalam catatan pria yang benar-benar meninggal karena mereka membayangkan mereka disayat dengan pisau di urat leher, padahal dalam kenyataannya, sepotong es digunakan dan air dibiarkan turun sehingga mereka dapat mendengarnya dan membayangkan darah mulai habis. Mereka telah ditutup matanya sebelum percobaan dimulai. Tidak peduli seberapa baik Anda ketika Anda mulai bekerja di pagi hari, jika semua orang yang Anda temui harus berkata kepada Anda, “Betapa sakitnya penampilan Anda,” tidak akan lama lagi Anda mulai merasa sakit, dan jika hal itu terus berlanjut sepanjang hari, Anda akan tiba di rumah pada malam hari dengan lemas seperti kain dan siap menemui dokter. Itulah kekuatan imajinasi atau sugesti otomatis yang fatal. Maka, hal pertama adalah mengingat bahwa lelucon apa yang dapat dimainkan imajinasi Anda terhadap Anda, dan waspadalah. Jangan biarkan diri Anda berpikir bahwa hal-hal

buruk adalah masalah Anda atau akan menjadi masalah dengan Anda. Jika Anda melakukannya, Anda akan menderita. Mahasiswa kedokteran yang masih muda tidak jarang berpikir mereka memiliki setiap penyakit yang mereka dengar didiskusikan atau dianalisis di kelas. Beberapa dari mereka memiliki imajinasi yang begitu jelas sehingga mereka benar-benar terserang penyakit. Ya, yang dibayangkan sangat mungkin terjadi dan mungkin sama menyakitkan seperti penyakit yang didapat dengan cara lain. Rasa sakit imajiner sama sakitnya dengan jenis rasa sakit lainnya. Tidak ada obat yang bisa menyembuhkannya. Itu harus dihilangkan dengan membayangkannya.

Dr Schofield menjelaskan kasus seorang wanita yang menderita tumor. Mereka meletakkannya di meja operasi dan memberinya obat bius. Lihatlah, tumor itu segera menghilang. Tidak perlu operasi. Tetapi ketika dia kembali sadar, tumornya kembali! Dokter kemudian mengetahui bahwa dia telah hidup dengan seorang kerabat yang menderita tumor yang nyata, dan imajinasinya begitu hebat sehingga dia membayangkan hal ini pada dirinya sendiri. Dia diletakkan di meja operasi lagi, diberi anestesi, dan kemudian dia diikat di bagian tengah sehingga tumor tidak bisa kembali secara artifisial. Ketika dia bangkit kembali, dia diberitahu bahwa operasi yang berhasil telah dilakukan, tetapi perlu memakai perban selama beberapa hari. Dia percaya pada dokter, dan ketika perban itu akhirnya dilepas, tumornya tidak kembali. Tidak ada operasi apa pun yang telah dilakukan. Dia hanya membebaskan pikiran bawah sadarnya, dan imajinasinya tidak ada yang bisa dikerjakan kecuali gagasan tentang kesehatan, dan karena dia tidak pernah benar-benar sakit, tentu saja dia menjadi normal. Jika apa yang Anda pikirkan dan renungkan dapat menghasilkan tumor tiruan, tidakkah Anda melihat betapa berhati-hati Anda seharusnya tidak pernah membayangkan Anda memiliki penyakit apa pun?

Cara terbaik untuk menyembuhkan imajinasi Anda adalah di malam hari, sama seperti Anda pergi tidur. Pada malam hari, pikiran otomatis (bawah sadar) memiliki segalanya dengan caranya sendiri, dan pikiran yang Anda berikan sebelum pikiran hari (pikiran sadar) Anda tidur akan terus bekerja sepanjang malam. Ini mungkin pernyataan yang tampak bodoh, tetapi buktikan itu benar dengan tes berikut. Anda ingin bangun pada pukul tujuh pagi atau, katakanlah, jam lain selain jam reguler Anda untuk bangun. Sekarang katakan pada diri Anda sendiri

saat hendak tidur, “Saya harus bangun jam tujuh.” Balikkan pikiran itu ke pikiran otomatis Anda dengan keyakinan mutlak, dan Anda akan bangun pada pukul tujuh. Hal ini dilakukan berulang-ulang, dan itu dilakukan karena alam bawah sadar terjaga sepanjang malam, dan ketika pukul tujuh tiba, ia menepuk bahu Anda, dan bisa dikatakan, dan membangunkan Anda. Namun, Anda harus mempercayainya. Jika Anda memiliki sedikit keraguan bahwa Anda tidak akan bangun, kemungkinan akan mengganggu keseluruhan proses. Keyakinan pada mekanisme otomatis Anda menyebabkannya bekerja sama seperti Anda mengarahkannya sebelum Anda tertidur. Inilah sebuah rahasia besar, dan itu akan membantu Anda mengatasi banyak kesalahan dan kebiasaan buruk. Katakan pada diri sendiri bahwa Anda sedang khawatir, minum minuman keras, gagap, atau apa pun yang ingin Anda hentikan, dan kemudian serahkan pekerjaan itu ke pikiran bawah sadar di malam hari. Lakukan malam ini demi malam, dan tandai kata-kata saya, Anda akan menang.

RINGKASAN

Kita telah belajar dari pelajaran ini bahwa sugesti adalah prinsip yang melaluinya kita dapat memengaruhi pikiran dan tindakan orang lain.

Kita telah belajar bahwa pikiran akan menarik baginya objek yang paling dipikirkannya. Kita telah belajar bahwa pikiran harus “dinetralkan” sebelum dapat dipengaruhi oleh sugesti, dan kita telah belajar bahwa sebelum pikiran dapat “dinetralkan,” harus ada keadaan keyakinan yang lebih besar dari biasanya.

Kita telah belajar bahwa hipnotisme tidak lebih dari sugesti yang beroperasi melalui pikiran yang telah “dinetralkan”.

Kita telah belajar bahwa sugesti benar-benar akan menghancurkan sel-sel tubuh dan mengembangkan penyakit, dan bahwa itu juga akan memulihkan sel-sel tubuh dan menghancurkan kuman penyakit.

Kita telah belajar bahwa melalui prinsip sugesti, kita dapat menyebabkan sebagian besar penonton mencium aroma peppermint, padahal sebenarnya tidak ada bau seperti itu dalam jarak penciuman.

Kita telah belajar bahwa kepercayaan diri harus diciptakan dalam pikiran seseorang sebelum seseorang dapat “menetralisir” pikiran itu. Kita telah belajar bahwa simpati manusia adalah faktor kuat untuk membangun kepercayaan diri, dan bahwa kita dapat dengan mudah “menetralisasi” pikiran orang yang kepadanya kita mengekspresikan simpati atau cintai sepenuhnya

Kita telah belajar bahwa hasil yang lebih diinginkan dapat diperoleh (melalui sugesti) dengan memuji seorang pekerja dan membuatnya berpikir baik tentang dirinya sendiri daripada yang dimungkinkan melalui teguran.

Kita telah belajar manfaat luar biasa dari menempatkan ide dan pemikiran kita di benak orang lain sedemikian rupa sehingga membuat mereka merasa bahwa mereka adalah pencetusnya.

BAB 9

HUKUM PEMBALASAN YANG FENOMENAL

Mencapai ketenaran atau mengumpulkan kekayaan besar membutuhkan kerja sama dari rekan-rekan Anda. Posisi apa pun yang dipegang seseorang dan kekayaan apa pun yang diperolehnya, harus permanen, dengan kerja sama orang lain. Anda tidak bisa lagi tetap dalam posisi terhormat tanpa niat baik dari lingkungan kecuali Anda bisa terbang ke bulan, dan memperoleh kekayaan besar tanpa persetujuan dari rekan-rekan Anda tidak mungkin, kecuali dengan warisan.

Kenikmatan uang atau posisi secara damai pasti tergantung pada sejauh mana Anda menarik orang kepada Anda. Filsuf yang berpandangan jauh ke depan tidak perlu melihat bahwa mereka yang menikmati segala hal baik dalam segala sesuatu yang mereka jalani dalam hidup mereka dapat memiliki apa pun yang dapat diberikan oleh rekan-rekan mereka. Maka, jalan menuju ketenaran dan kekayaan — atau salah satunya — mengarah langsung ke hati rekan-rekannya.

Mungkin ada cara lain untuk mendapatkan niat baik dari rekan seseorang yang tidak melibatkan bekerjanya hukum pembalasan, tetapi jika ada, penulis ini tidak pernah menemukannya. Melalui hukum pembalasan, Anda dapat membujuk orang untuk mengirimkan kembali kepada Anda apa yang Anda berikan kepada mereka. Tidak ada dugaan tentang ini — tidak ada unsur kebetulan — tidak ada ketidakpastian.

Mari kita lihat bagaimana cara memanfaatkan hukum ini sehingga dia akan bekerja untuk kita alih-alih melawan kita. Untuk memulainya, kami tidak perlu memberi tahu kepada Anda bahwa kecenderungan hati manusia adalah menyerang balik, mengembalikan, pukulan demi pukulan, setiap kejadian kerja sama atau antagonisme. Memusuhi seseorang dan, sama seperti dua tambah dua adalah empat, orang itu akan membalas dengan cara yang sama. Bertemanlah dengan seseorang atau berunding dengan kebaikan, dan dia juga akan membalas dengan kebaikan. Jangan menghiraukan mereka yang tidak merespons sesuai dengan prinsip ini. Mereka hanyalah pengecualian semata. Menurut hukum rata-rata, sebagian besar orang akan secara tidak sadar merespons. Mereka yang berkeliling dengan chip di pundak mereka menemukan selusin orang setiap hari yang senang melakukannya, sebuah fakta yang Anda dapat dengan mudah berlangganan jika Anda pernah mencoba pergi dengan chip di bahu Anda. Anda tidak perlu bukti bahwa orang yang selalu tersenyum dan selalu memiliki kata-kata kebaikan untuk semua orang disukai secara universal, sementara tipe yang berlawanan umumnya tidak disukai. Hukum pembalasan ini adalah kekuatan yang sangat kuat yang menyentuh seluruh alam semesta, terus-menerus menarik dan menolak. Anda akan menemukannya di jantung biji pohon ek yang jatuh ke tanah dan sebagai tanggapan atas hangatnya sinar matahari menyembur ke dalam tangkai kecil yang terdiri dari dua daun kecil yang akhirnya tumbuh. Biji pohon ek telah menarik unsur-unsur yang diperlukan untuk membentuk pohon ek yang kokoh. Tak seorang pun pernah mendengar tentang biji pohon ek yang menarik apa pun kecuali sel-sel tempat pohon ek tumbuh. Tidak ada yang pernah melihat pohon yang setengah ek dan setengah poplar. Bagian tengah biji membentuk pertalian hanya dengan elemen pohon ek.

Demikian pula, setiap pikiran yang menemukan tempat tinggal di otak manusia menarik unsur-unsur menurut jenisnya, baik kerusakan atau konstruksi, kebaikan atau ketidakbaikan. Anda tidak bisa lagi memusatkan pikiran pada kebencian dan ketidaksukaan dan mengharapkan hasil panen dari merek yang berlawanan daripada yang Anda harapkan biji pohon ek berkembang menjadi pohon poplar. Ini sama sekali tidak selaras dengan hukum pembalasan. Di seluruh alam semesta, segala sesuatu yang berbentuk materi bergerak ke pusat-pusat daya tarik tertentu. Orang-orang dengan kecerdasan dan kecenderungan serupa tertarik

satu sama lain. Pikiran manusia membentuk pertalian hanya dengan pikiran lain yang harmonis dan memiliki kecenderungan serupa; oleh karena itu, kelas orang yang Anda tarik kepada Anda akan bergantung pada kecenderungan pikiran Anda sendiri. Anda mengontrol kecenderungan-kecenderungan itu dan dapat mengarahkannya ke garis mana pun yang Anda pilih, menarik siapa pun yang Anda inginkan kepada Anda. Ini adalah hukum alam. Ini adalah hukum yang tidak dapat diubah, dan bekerja baik kita menggunakannya secara sadar atau tidak.

Cara lain untuk memandang hukum ini adalah ini:

Pikiran manusia menyerupai ibu pertiwi, di mana ia akan mereproduksi, dalam bentuknya, apa pun yang ditanam di dalamnya melalui pancaindra fisik. Kecenderungan pikiran adalah untuk “membalas dengan cara yang sama”, membalas semua tindakan kebaikan dan membenci semua tindakan ketidakadilan dan ketidakbaikan. Apakah bertindak melalui prinsip sugesti atau sugesti otomatis, pikiran mengarahkan tindakan otot yang selaras dengan kesan indrawi yang diterimanya. Oleh karena itu, jika Anda ingin saya “membalas dengan baik”, Anda dapat melakukannya dengan menempatkan dalam benak saya kesan indrawi atau sugesti yang dengannya saya akan menciptakan tindakan otot yang sesuai dan diperlukan. Melukai atau membuat saya tidak senang, dan seperti kilat, pikiran saya akan mengarahkan tindakan otot yang sesuai, “membalas dengan cara yang sama”.

Dalam mempelajari hukum pembalasan, kita dibawa, sampai taraf tertentu, ke dalam apa yang kita sebut bidang fenomena mental yang tidak diketahui — bidang fisika. Fenomena yang ditemukan di bidang besar ini belum direduksi menjadi sains, tetapi ini tidak akan menghalangi kita untuk menggunakan secara praktis prinsip-prinsip tertentu yang telah kita temukan di bidang ini, meskipun kita tidak dapat melacak prinsip-prinsip ini kembali ke penyebab pertama. Salah satu prinsip ini adalah yang telah kami berikan di atas sebagai prinsip umum psikologi keempat kami, yaitu, “suka menarik suka”.

Tidak ada ilmuwan yang pernah dengan memuaskan menjelaskan prinsip ini, tetapi faktanya tetap bahwa itu adalah prinsip yang diketahui; oleh karena itu, sama seperti kita menggunakan listrik dengan cerdas tanpa mengetahui apa itu,

marilah kita juga menggunakan prinsip-prinsip pembalasan dengan cerdas.

Sungguh suatu tanda yang menggembirakan melihat bahwa para penulis modern semakin memberikan perhatian mereka pada studi tentang hukum pembalasan. Beberapa dari mereka menyebutnya satu hal, dan beberapa menyebutnya lain, tetapi semuanya tampaknya setuju pada pokok utama dari prinsip tersebut sebagai berikut:

“Suka menarik suka!”

Penulis terbaru yang mengalihkan perhatiannya pada subjek ini adalah Nyo-nya Woodrow Wilson. Artikelnya seperti berikut:

“Tampaknya ada hukum mental yang menyatakan bahwa apa pun yang secara umum menempati pikiran hampir pasti akan terbentuk dalam tujuan. Masing-masing dari kita membuktikan bahwa dalam pengalamannya sendiri puluhan kali. Misalnya, Anda mungkin menemukan sebuah kata yang belum Anda kenal. Sejauh pengetahuan Anda, Anda belum pernah mendengar atau melihatnya sebelumnya, namun setelah Anda menemukannya, Anda akan menjumpainya lagi dan lagi.

“Fakta tersebut baru-baru ini datang kepada saya dengan cara yang aneh. Saya telah banyak membaca dan meneliti tentang subjek yang menarik minat saya dan, namun, yang pasti tidak akan pernah digolongkan sebagai materi berita pada siaran langsung. Saya tidak ingat pernah melihatnya disebutkan dalam publikasi saat ini, tetapi karena saya telah membiasakan diri dengannya, saya telah memotong sejumlah besar artikel yang membahas satu fase atau lainnya dari berbagai majalah dan surat kabar.

“Anda dapat dengan mudah mengikuti cara kerja hukum ini, apa pun itu, hingga detail terkecil.

“Seorang teman datang menemui saya satu atau dua hari yang lalu dan berdiri terpaku di ambang pintu ruang duduk saya.

“Bunga-bunga!” dia berseru. “Mawar?”

“Nada suaranya sangat ngeri sehingga saya pikir dia menegur saya karena membeli apa pun kecuali prangko bekas. Namun, dia menjelaskan bahwa dia menderita demam mawar, yang menimpa orang-orang yang menjadi sugestinya pada waktu yang sama setiap tahun, seperti halnya demam karena alergi serbuk bunga pada musim semi.

“‘Muncul di bulan Juni,’ katanya, ‘ketika mawar bermekaran, dan bahkan aroma wewangian mereka akan membuat saya bersin selama dua puluh menit.’

“Ini penyakit yang agak langka, bukan? ‘ Saya bertanya, setelah saya menyingkirkan bunga saya dari pandangan.

“‘Tidak sama sekali,’ jawabnya. ‘Sangat umum. Setiap orang yang saya temui memilikinya.’

“Sekarang, saya bertemu orang sebanyak yang dia lakukan sepanjang hari, mungkin lebih banyak, namun dengan pengecualian dirinya, saya tidak mengenal seorang pun yang menderita penyakit ini.

“Sekali lagi, mengapa hal tersebut terjadi, jika kita menemukan pikiran kita terus-menerus berpaling ke orang tertentu, kita sangat cenderung untuk mendengar darinya atau bertemu dengannya dalam waktu singkat? Kita mungkin tidak memikirkannya selama berbulan-bulan atau bertahun-tahun, namun ‘melihat bayangannya di lantai’.

“Saya tahu ada berbagai penjelasan untuk fenomena ini, tetapi tidak satu pun yang sepenuhnya memuaskan. Namun, efeknya adalah seolah-olah kita, secara tidak sadar kepada diri kita sendiri, mengirimkan pesan nirkabel ke alam semesta dan menerima tanggapannya. Seperti mencari suka.

“Tidakkah ini menjelaskan fakta bahwa orang-orang yang memiliki keluhan selalu mendapatkan bahan-bahan yang segar dengan baik, bahwa orang-orang yang meratap memiliki banyak hal untuk diratapi, bahwa hama yang paling mengerikan, mereka yang memiliki chip di pundaknya, selalu membangkitkan keinginan membara di dada orang yang lemah lembut dan tidak bersalah untuk menjatuhkannya?

“Kita semua tahu orang-orang yang secara alami beruntung.

“Segalanya tampak berjalan sesuai keinginan mereka. Mereka tidak harus memanjat pohon dan dengan susah payah memetik buah dari dahannya. Mereka hanya mengeluarkan tangan, dan plum jatuh ke dalamnya.

“Saya mendengar seorang wanita mengeluh tentang ketidaksetaraan nasib baru-baru ini dan membandingkan nasibnya dengan seseorang yang ia kenal.

“‘Lihat saja dia,’ katanya. ‘Di sini saya telah bekerja dan khawatir serta merencanakan selama bertahun-tahun. Apa pun yang saya dapatkan datang dengan upaya yang paling keras dan biasanya setelah seribu kekecewaan. Namun, dia, meskipun tidak setengahnya “Pandai seperti saya, atau pekerja yang begitu rajin, namun masih merupakan semacam magnet yang menarik kepadanya hal-hal baik yang terbang melewati saya. Tidak ada yang namanya keadilan.”

“Namun, dia menegaskan keadilan hukum bahkan ketika dia menyangkalnya. Saya mengenal wanita yang beruntung itu serta saya tahu yang tidak beruntung. Perbedaan antara keduanya adalah bahwa yang satu selalu mengharapkan yang terburuk dan bersiap untuk itu, dan yang lainnya menantikan hal-hal yang serasi dan menyenangkan. Dia menganggapnya sebagai hal yang biasa dan membuatnya diterima. Itu selalu menjadi yang terbaik baginya.

“Ada hari-hari, yang diketahui oleh kita semua ketika segala sesuatunya berjalan salah. Jelas tidak ada kekuatan jahat yang mencoba menggagalkan kita dan membuat kita sengsara, meskipun sering kali lebih mudah untuk percaya daripada memahami mengapa satu keadaan mengganggu harus mengikuti yang lain dari pagi hingga sore.”

Seseorang tidak harus menjadi ahli psikologi untuk menerima kebenaran dari artikel Nyonya Woodrow Wilson — ini adalah kebenaran yang kita semua alami, namun itu adalah kebenaran yang sebagian besar dari kita memberikan hanya sedikit atau tidak sama sekali perhatian kepada hal tersebut. Bukan dalam semangat ketidaksopanan saya menempatkan doa, pembuat mukjizat yang perkasa itu, di bidang fenomena besar yang tidak diketahui. Saya sangat percaya pada doa! Itu telah menghasilkan keajaiban bagi saya, namun saya tidak tahu apa-apa

tentang tujuan pertama kita berdoa. Namun saya tahu ini: bahwa melalui upaya yang konsisten dan gigih, doa akan menghancurkan semua rintangan dan memaksa masalah yang tampaknya tak terduga untuk melepaskan rahasia mereka!

Selama empat tahun, saya terus berdoa untuk kebenaran yang terbungkus dalam apa yang tampaknya menjadi rahasia yang tidak dapat ditembus di hati orang lain. Informasi yang saya inginkan hanya diketahui oleh satu orang. Sifat dasar dari informasi tersebut hampir mengharuskannya untuk ditahan selamanya. Kirakira pada akhir tahun keempat, saya melaksanakan doa-doa saya selangkah lebih maju daripada yang pernah saya lakukan sebelumnya — saya memutuskan bahwa saya akan menutup mata dan melihat gambaran tentang informasi persis yang saya inginkan. Aneh kelihatannya, saya hampir tidak memejamkan mata sebelum garis besar gambar itu mulai menelusuri diri saya sendiri dalam kesadaran saya, dan dalam dua atau tiga menit, saya mendapatkan jawaban saya!

Rasanya sangat aneh bagi saya sehingga pada awalnya saya percaya bahwa apa yang saya lihat hanyalah halusinasi, tetapi saya tidak perlu menunggu lama sebelum saya tahu lebih baik. Keesokan harinya, saya bertemu dengan orang yang hatinya terkunci rahasianya, dan saya diberi tahu oleh orang tersebut bahwa selama empat tahun beberapa kekuatan aneh telah menarik dawai hatinya, mencoba membujuknya untuk menceritakan sebuah kisah yang dia katakan dia sekarang ingin berhubungan. Dalam cerita itu ada informasi yang saya inginkan dan yang telah saya doakan selama empat tahun!

Beberapa orang akan memberi tahu kita bahwa Kekuatan Ilahi menghasilkan hasil yang luar biasa ini, sementara yang lain akan cenderung menjelaskannya melalui telepati mental. Pendapat saya sendiri adalah bahwa setiap getaran pikiran tentang subjek yang dihasilkan dalam pikiran saya pada saat berdoa telah tercatat di pikiran bawah sadar orang lain, setelah melakukan perjalanan melalui aliran udara halus, seperti getaran yang berpindah dari satu instrumen ke instrumen lainnya, dan getaran pikiran ini akhirnya menyebabkan perubahan alkemik terjadi di benaknya, yang mengakibatkan keputusannya untuk memberi saya informasi yang saya inginkan.

Pikiran Anda, saya katakan bahwa saya percaya inilah yang terjadi — mengenai penyebab asli yang memungkinkan transmisi pemikiran melalui udara terbuka, saya tidak berani memberi saran!

Pada kesempatan lain, yang merupakan hal ekstrem dalam hal lain, saya mencapai hasil yang luar biasa melalui doa dalam waktu kurang dari satu setengah menit. Sebuah transaksi bisnis penting sedang berlangsung, dan saya telah membuat penawaran yang ditolak dengan dingin. Orang yang menerima tawaran itu keluar dari kantornya tidak lebih dari satu setengah menit. Ketika dia pergi, saya mengirimkan pesan melalui apa yang kami sebut doa, di mana saya meminta pembalikan ultimatumnya. Dia masuk kembali dan mengumumkan, tanpa saya mengucapkan sepatah kata pun, bahwa dia telah berubah pikiran dan akan menerima tawaran saya. Sebelum menjauh dari subjek “fenomena yang tidak diketahui,” izinkan saya untuk sekali lagi mengingatkan Anda bahwa kursus pengajaran ilmiah ini tidak ada hubungannya sama sekali dengan keyakinan agama apa pun, dan kapan pun kita merujuk, langsung atau tidak langsung, ke subjek apa pun yang terkait dengan agama, kami melakukannya hanya untuk tujuan perbandingan saja.

Jutaan orang telah menemukan kebahagiaan dan kepuasan melalui fenomena besar yang tidak diketahui yang kita sebut doa. Saya tidak ingin membuat siapa pun mengubah keyakinannya pada doa. Sebaliknya, saya akan melakukan semua yang mungkin untuk memperkuat keyakinan itu! Saya juga tidak berniat sama sekali untuk mereduksi doa menjadi fenomena ilmiah murni. Apakah doa kita membuahkan hasil yang begitu indah, seperti yang kita tahu, melalui prinsip sugesti otomatis atau melalui pengaruh kekuatan Ilahi dari luar yang tidak dapat kita kendalikan, itu tidak terlalu penting. Kita cenderung berdoa dengan lebih banyak iman dan ketekunan dengan mengarahkan doa kita ke Sumber Ilahi, dan ini, dengan sendirinya, akan menjadi salah satu alasan mengapa kita menahan diri untuk tidak mengadopsi prinsip ilmiah sugesti otomatis sebagai penjelasan tentang fenomena besar doa.

Suatu sore, saya sedang duduk di meja saya menunggu Nyonya Hill untuk bergabung dengan saya. Staf kantor telah pergi, dan saya satu-satunya orang di ruangan itu. Saya membungkuk dan meletakkan wajah saya di tangan saya, menutupi mata saya dengan ujung jari saya. Ingatlah, saya tidak tidur, karena saya

belum berada di posisi itu lebih dari tiga puluh detik. Kemudian hal yang aneh terjadi. Nyonya Hill hampir tiba. Saya mendengar teriaknya! Saya melihat dia dirobohkan oleh mobil. Saya melihat seorang polisi mengangkatnya dari trotoar dan menemukannya di trotoar. Saya melihat darah di wajahnya.

Saya membuka mata dan melihat sekeliling. Saya tidak mungkin sedang bermimpi, karena saya tidak tidur. Segera saya mendengar langkah kaki Nyonya Hill. Dia bersemangat dan hampir kehabisan napas. Benar saja, dia hampir tertabrak mobil tepat di tempat saya melihatnya. Dia berteriak, dan polisi itu menariknya kembali ke trotoar, seperti yang saya lihat. Dan, sedekat yang bisa kami perkirakan, semua ini terjadi tepat ketika saya melihatnya, duduk di meja saya dengan mata tertutup, satu blok dari tempat yang sebenarnya!

Di negara bagian Illinois, dekat kota Chicago, beberapa tahun yang lalu seorang petani meninggalkan rumahnya pada suatu pagi untuk bekerja di ladangnya. Dia belum pergi cukup jauh ketika mengalami perasaan aneh yang memaksanya untuk kembali ke rumah. Awalnya, dia mengabaikan perasaan itu, tetapi lama-kelamaan perasaan itu semakin kuat dan mendesak. Akhirnya, dia berhenti melangkah dan berbalik, berjalan menuju rumah. Semakin dekat dengan rumahnya, semakin cepat langkahnya sampai akhirnya dia mulai berlari. Ketika masuk ke dalam rumah, dia menemukan putrinya terbaring di lantai dengan tenggorokan dipotong.

Penyerangnya telah pergi beberapa detik sebelum kedatangannya. Apa yang menyebabkan fenomena aneh ini, kami tidak tahu, kecuali itu adalah telepati mental. Kedua kasus ini dikutip karena keduanya nyata. Saya dapat mengutip lebih dari selusin kasus serupa yang cenderung membuktikan keberadaan telepati mental, yang dengannya pikiran benar-benar berpindah dari satu pikiran ke pikiran lain, seperti getaran berpindah dari satu instrumen ke instrumen lainnya melalui telegrafi. Tentu saja pikiran ini harus selaras satu sama lain secara harmonis, seperti halnya instrumen nirkabel harus selaras dengan benar, atau pikiran tidak akan paham.

Contoh-contoh dari apa yang mungkin kita sebut sebagai fenomena yang tidak diketahui ini disebutkan dalam kaitannya dengan pelajaran ini karena kami ingin Anda berhenti dan mempertimbangkan kemungkinan-kemungkinan apa saja yang dapat digunakan secara praktis dari hukum pembalasan, yang bekerja secara langsung melalui pancaindra fisik. Kita tidak harus bergantung pada fenomena yang tidak diketahui atau telepati mental, yang hanya sedikit dipahami saat ini; kita dapat menjangkau dan memengaruhi pikiran manusia secara langsung melalui hukum pembalasan dan prinsip sugesti. Saran adalah media yang melaluinya kita mencapai pikiran orang lain, dan hukum pembalasan adalah prinsip yang dengannya kita menanam di dalam pikiran itu benih yang ingin kita lihat berakar dan tumbuh. Anda tahu apa artinya pembalasan! Dalam arti yang kita gunakan di sini, itu berarti “kembali seperti untuk yang suka”, dan tidak hanya untuk membalas atau membalas dendam, seperti yang biasanya dimaksud dengan penggunaan kata ini. Jika saya membuat Anda cedera, Anda membalas pada kesempatan pertama. Jika saya mengatakan hal-hal yang tidak adil tentang Anda, Anda akan membalas dengan baik, bahkan dalam ukuran yang lebih besar! Di sisi lain, jika saya membantu Anda, Anda akan membalasnya bahkan dalam ukuran yang lebih besar jika memungkinkan.

Jadi, kita mengikuti dorongan sifat kita, melalui “hukum pembalasan”! Melalui penggunaan hukum ini secara tepat, saya dapat membuat Anda melakukan apa pun yang saya ingin Anda lakukan. Jika saya ingin Anda tidak menyukai saya dan memberikan pengaruh untuk menyakiti saya, saya dapat mencapai hasil ini dengan memberikan kepada Anda jenis perlakuan yang saya ingin Anda berikan kepada saya melalui pembalasan. Jika saya mengharapkan rasa hormat Anda, persahabatan Anda, dan kerja sama Anda, saya bisa mendapatkannya dengan mengulurkan persahabatan dan kerja sama saya.

Atas pernyataan ini, saya tahu bahwa kita bersama. Anda dapat membandingkan pernyataan ini dengan pengalaman Anda sendiri, dan Anda akan melihat betapa indahnya keselarasannya.

Seberapa sering Anda mendengar pernyataan, “Sungguh luar biasa kepribadian orang itu”. Seberapa sering Anda bertemu orang yang kepribadiannya Anda dambakan? Pria atau wanita yang menarik Anda melalui kepribadian yang

menyenangkan hanyalah menggunakan hukum ketertarikan yang harmonis atau hukum pembalasan, yang keduanya, jika dianalisis, berarti “kemiripan menarik kemiripan”.

Jika Anda akan mempelajari, memahami, dan menggunakan hukum pembalasan dengan cerdas, Anda akan menjadi wiraniaga yang efisien dan sukses. Jika Anda telah menguasai hukum sederhana ini dan mempelajari cara menggunakannya, Anda akan mempelajari semua yang dapat dipelajari tentang keahlian menjual.

Langkah pertama, dan mungkin yang paling penting, yang harus diambil untuk menguasai hukum ini adalah mengembangkan pengendalian diri sepenuhnya. Anda harus belajar menerima segala macam hukuman dan pelecehan tanpa membalas dengan cara yang sama. Pengendalian diri ini adalah bagian dari harga yang harus Anda bayar untuk penguasaan hukum pembalasan. Ketika orang yang marah mulai menjelekkkan dan melecehkan Anda, dengan adil atau tidak adil, ingatlah bahwa jika Anda membalas dengan cara yang sama, Anda sedang ditarik ke tingkat mental orang itu; oleh karena itu, orang itu mendominasi Anda!

Di sisi lain, jika Anda menolak untuk menjadi marah, jika Anda mempertahankan ketenangan diri, tetap tenang dan tenteram, Anda mempertahankan semua indra nalar Anda yang biasa. Anda mengejutkan yang lain. Anda membalas dengan senjata yang tidak dikenal orang lain; akibatnya, Anda dengan mudah mendominasi.

Suka menarik suka! Tidak dapat disangkal ini! Secara harfiah, setiap orang yang Anda temui adalah kaca yang melihat mental di mana Anda dapat melihat cerminan sempurna dari sikap mental Anda sendiri. Sebagai contoh penerapan langsung dari hukum pembalasan, mari kita kutip pengalaman yang baru-baru ini saya alami dengan dua anak lelaki saya yang masih kecil, Napoleon Junior dan James. Kami sedang dalam perjalanan ke taman untuk memberi makan burung dan tupai.

Napoleon Junior membeli sekantong kacang, dan James membeli sekotak Crackerjack. James berpikir untuk mencicipi kacang. Tanpa meminta izin, dia meraih dan mengambil tas itu.

Namun dia gagal mengambil kacang itu, dan Napoleon Junior “membalas” dengan tinju kirinya, yang mendarat agak cepat di rahang James.

Saya berkata kepada James, “Sekarang, lihat ini, Nak, kamu tidak pergi dan mendapatkan kacang itu dengan cara yang benar. Mari saya tunjukkan cara mendapatkannya.” Itu semua terjadi begitu cepat sehingga saya sama sekali tidak tahu apa yang akan saya sarankan kepada James, tetapi saya meluangkan waktu untuk menganalisis kejadian itu dan mencari cara yang lebih baik, jika mungkin, daripada yang dia adopsi. Kemudian saya memikirkan eksperimen yang telah kami lakukan sehubungan dengan hukum pembalasan, jadi saya berkata kepada James, “Buka kotak Crackerjackmu dan tawarkan adikmu beberapa dan lihat apa yang terjadi. Kemudian sesuatu yang luar biasa terjadi — suatu peristiwa yang menjadi pelajaran terbesar saya dalam penjualan!

Sebelum Napoleon Junior menyentuh Crackerjack, dia bersikeras untuk menuangkan sebagian dari kacangnya ke dalam saku mantel James. Dia “membalas dengan baik”! Dari eksperimen sederhana dengan dua anak laki-laki kecil ini, saya belajar lebih banyak tentang seni mengelola mereka daripada yang dapat saya pelajari dengan cara lain. Kebetulan, anak-anak lelaki saya mulai belajar bagaimana memanipulasi hukum pembalasan ini, yang menyelamatkan mereka dari banyak pertempuran fisik.

Tak satu pun dari kita telah maju jauh melampaui Napoleon Junior dan James sejauh menyangkut operasi dan pengaruh hukum pembalasan. Kita semua hanyalah anak-anak yang sudah dewasa dan mudah dipengaruhi melalui prinsip ini. Kebiasaan “membalas dengan kebaikan” begitu dipraktikkan secara universal di antara kita sehingga kita dapat dengan tepat menyebut kebiasaan ini sebagai hukum pembalasan. Jika seseorang memberi kita hadiah, kita tidak pernah merasa puas. Melalui prinsip pembalasan, sebenarnya kita bisa mengubah musuh kita menjadi teman setia. Jika Anda memiliki musuh yang ingin Anda ubah menjadi teman, Anda dapat membuktikan kebenaran dari pernyataan ini jika Anda akan melupakan batu kilangan berbahaya yang tergantung di leher Anda yang kami sebut “kesombongan” (keras kepala). Biasakan berbicara dengan musuh ini dengan keramahan yang tidak biasa.

Keluarlah dari cara Anda untuk mendukung harga diri Anda dengan segala cara yang mungkin. Kesombongan mungkin tampak tidak tergoyahkan pada awalnya, tetapi lambat laun akan memberi jalan pada pengaruh Anda dan “membalas dengan baik”! Bara api terpanas yang pernah menumpuk di atas kepala orang yang telah menganiaya Anda adalah bara kebaikan manusia. Betapa benarnya bahwa “kita hanya menerima apa yang kita berikan”! Bukan apa yang kita inginkan yang kembali kepada kita, tetapi apa yang kita berikan. Saya mohon Anda untuk menggunakan hukum ini, tidak hanya untuk keuntungan materi, tetapi, lebih baik lagi, untuk mencapai kebahagiaan dan niat baik terhadap sesama manusia. Bagaimanapun, ini adalah satu-satunya kesuksesan nyata yang harus diperjuangkan.

RINGKASAN

Dalam pelajaran ini kita telah belajar suatu prinsip yang hebat — mungkin prinsip psikologi yang paling penting! Kita telah belajar bahwa pikiran dan tindakan kita terhadap orang lain menyerupai magnet listrik yang menarik pikiran dan jenis tindakan yang sama yang kita, diri kita sendiri ciptakan.

Kita telah belajar bahwa “suka menarik suka”, baik dalam pikiran atau ekspresi pikiran melalui tindakan tubuh. Kita telah belajar bahwa pikiran manusia menanggapi dengan baik kesan pikiran apa pun yang diterimanya. Kita telah belajar bahwa pikiran manusia menyerupai ibu pertiwi karena ia akan mereproduksi sekumpulan tindakan otot yang sesuai, dalam bentuknya, dengan kesan indrawi yang ditanam di dalamnya. Kami telah belajar bahwa kebaikan menghasilkan kebaikan, dan ketidakbaikan dan ketidakadilan menghasilkan ketidakbaikan dan ketidakadilan.

Kita telah belajar bahwa tindakan kita terhadap orang lain, baik kebaikan atau ketidakbaikan, keadilan atau ketidakadilan, kembali kepada kita dalam ukuran yang lebih besar! Kita telah belajar bahwa pikiran manusia menanggapi dengan baik semua kesan indrawi yang diterimanya; oleh karena itu, kita tahu apa yang harus kita lakukan untuk memengaruhi tindakan apa pun yang diinginkan pihak lain. Kita telah belajar bahwa “kesombongan” dan “keras kepala” harus disingkirkan sebelum kita dapat menggunakan hukum pembalasan dengan cara yang konstruktif.

Mengapa ketika seseorang mulai menghasilkan uang, seluruh dunia tampaknya sedang mencari jalan ke pintunya? Ambil contoh siapa pun yang Anda kenal yang menikmati kesuksesan finansial, dan dia akan memberi tahu Anda bahwa dia terus-menerus dicari, dan bahwa peluang untuk menghasilkan uang terus-menerus didesak kepadanya!

“Karena setiap orang yang mempunyai, kepadanya akan diberi, sehingga ia berkelimpahan. Tetapi siapa yang tidak mempunyai, apa pun juga yang ada padanya akan diambil dari padanya” (Matius 25:29).

Kutipan dari Alkitab ini dulunya tampak konyol bagi saya, namun betapa

benarnya itu ketika direduksi menjadi makna konkretnya. Ya, “kepada dia yang telah diberikan”! Jika dia “mengalami” kegagalan, kurangnya kepercayaan diri, kebencian, atau kurangnya pengendalian diri, kepadanya kualitas-kualitas ini akan diberikan dalam kelimpahan yang lebih besar lagi! Tetapi, jika dia “memiliki” kesuksesan, kepercayaan diri, pengendalian diri, kesabaran, dan ketekunan, kepadanya kualitas-kualitas ini akan ditingkatkan!

Kadang-kadang mungkin perlu untuk menghadapi kekuatan dengan kekuatan sampai kita mengalahkan lawan atau musuh kita, tetapi ketika dia sedang jatuh adalah waktu yang tepat untuk menyelesaikan “pembalasan” dengan memegang tangannya dan menunjukkan kepadanya cara yang lebih baik untuk menyelesaikan perselisihan. Suka menarik suka! Jerman pernah berusaha untuk membasuh pedangnya dengan darah manusia, dalam upaya penaklukan yang kejam. Akibatnya, dia menarik “pembalasan sejenis” dari sebagian besar negara dalam dunia yang beradab

Andalah yang memutuskan apa yang Anda ingin orang lain lakukan, dan Andalah yang membuat mereka melakukannya melalui hukum pembalasan.

BAB 10

KEKUATAN ADAPTASI PIKIRAN ANDA

Pelajaran ini membawa kita pada prinsip umum psikologi berikutnya, yang akan kita nyatakan sebagai berikut.

Lingkungan: Pikiran manusia memiliki kecenderungan memutuskan untuk menyerap lingkungan sekitar kita, dan menyebabkan aktivitas tubuh yang selaras dan sesuai dengan lingkungan tersebut. Pikiran memakan dan tumbuh menyerupai kesan indra yang diserapnya dari lingkungan tempat kita hidup. Pikiran menyerupai bunglon, dalam arti ia berubah warna sesuai dengan lingkungannya. Tidak ada yang lain kecuali pikiran terkuat yang akan menolak kecenderungan untuk menyerap lingkungan di sekitarnya.

Kebiasaan: Kebiasaan tumbuh dari lingkungan — keluar dari melakukan hal yang sama dengan cara yang sama berulang kali — keluar dari pemikiran yang sama berulang-ulang — dan ketika terbentuk, ia menyerupai semen yang sudah menempel pada cetakannya dan sulit dihancurkan.

Pikiran dan tindakan dibangun dari materi yang diambil dari lingkungan sekitar oleh pikiran. Kebiasaan mengkristalkannya menjadi perlengkapan permanen kepribadian kita dan menyimpannya di pikiran bawah sadar kita. Kebiasaan dapat disamakan dengan alur pada rekaman fonograf lama, sedangkan pikiran manusia dapat disamakan dengan titik jarum yang cocok dengan alur itu. Ketika suatu

kebiasaan telah terbentuk dengan baik (melalui pengulangan pikiran atau tindakan), pikiran memiliki kecenderungan untuk melekat dan mengikuti kebiasaan itu sedekat jarum fonograf mengikuti alur dalam rekaman. Oleh karena itu, kita mulai melihat pentingnya memilih lingkungan kita dengan sangat hati-hati, karena itu adalah tempat pemberian makan mental yang darinya hal-hal yang masuk ke dalam pikiran kita akan diekstraksi. Lingkungan memasok makanan dan bahan yang darinya kita menciptakan pikiran, dan kebiasaan mengkristalkan bahan-bahan ini menjadi permanen!

Karena alasan inilah, di bawah sistem penanganan kriminal kita saat ini, kami menciptakan lebih banyak dari mereka daripada menyembuhkan! Ketika subjek lingkungan dan kebiasaan lebih dipahami, seluruh sistem hukuman kita akan menerima perombakan dan transformasi yang memang layak. Kita akan berhenti menyatukan manusia seperti begitu banyak ternak, semuanya dicap dengan garis aib yang selalu mengingatkan mereka bahwa mereka adalah “penjahat”! Kami akan menempatkan pelanggar dalam suasana yang bersih, di mana setiap bagian lingkungan akan menyarankan kepada mereka bahwa mereka sedang diubah menjadi manusia yang berguna, alih-alih menempatkan mereka di tempat mereka terus-menerus mengingatkan bahwa mereka adalah pelanggar masyarakat. Di zaman kemajuan dan kecerdasan manusia ini, penjara harus dianggap sebagai rumah sakit tempat mentalitas yang menyimpang dan gila dirawat kembali seperti semula. Ide lama tentang hukuman untuk kejahatan harus diganti dengan ide baru tentang penyembuhan untuk kejahatan. Hukum pembalasan, sugesti, sugesti otomatis, dan prinsip-prinsip lain yang tercakup dalam kursus ini masing-masing akan memainkan perannya dalam menghapus hukuman dan mengadopsi penyembuhan sebagai cara untuk mengubah penjahat kembali normal. Sistem kehormatan, sebagaimana telah diadopsi secara terbatas di banyak lembaga pemasyarakatan kita, merupakan langkah ke arah yang benar. Sistem pembebasan bersyarat adalah langkah maju lainnya. Waktunya semakin dekat ketika setiap pelanggar hukum masyarakat akan dikirim, bukan ke sel penjara yang gelap, menjijikkan, kotor, dan dekil, tetapi langsung ke laboratorium rumah sakit jiwa tempat pikiran serta tubuh orang yang malang akan menerima perhatian dan perawatan yang tepat.

Reformasi dalam metode penjara ini akan menjadi salah satu reformasi besar di zaman sekarang! Dan psikologi akan menjadi media tempat reformasi ini akan beroperasi. Faktanya, setelah psikologi menjadi salah satu mata pelajaran yang diajarkan secara teratur di sekolah umum kita, kecenderungan kriminal yang diserap oleh anak yang sedang tumbuh dari lingkungannya akan secara efektif diimbangi melalui prinsip-prinsip psikologi.

Tetapi kita tidak boleh menyimpang terlalu jauh dari pokok pelajaran kita: kebiasaan dan lingkungan. Mari kita pelajari lebih lanjut tentang ciri-ciri kebiasaan dari kata-kata Edward E. Beals berikut ini, salah satu psikolog terkemuka dunia.

KEBIASAAN

“Kebiasaan adalah suatu kekuatan yang secara umum dikenali oleh orang yang berpikiran rata-rata, tetapi yang umumnya dilihat hanya dalam aspek yang merugikan. Telah dikatakan dengan baik bahwa semua adalah ‘makhluk kebiasaan’, dan ‘kebiasaan adalah benang; kami menenun seutas benang setiap hari, dan benang itu menjadi sangat kuat sehingga kami tidak dapat memutuskannya. Tetapi kutipan-kutipan di atas hanya untuk menekankan sisi pertanyaan di mana orang-orang ditampilkan sebagai budak kebiasaan, menderita karena ikatannya yang membatasi. Ada sisi lain dari pertanyaan itu, dan sisi itu akan dibahas dalam bab ini.

“Jika benar bahwa kebiasaan menjadi tiran yang kejam, memerintah dan memaksa orang melawan keinginan, dan kecenderungan mereka — dan ini benar dalam banyak kasus — pertanyaan yang secara alami muncul dalam pikiran yang berpikir apakah kekuatan yang perkasa ini tidak dapat dimanfaatkan dan dikendalikan dalam melayani umat manusia, seperti halnya kekuatan alam lainnya. Jika hasil ini dapat dicapai, maka orang dapat menguasai kebiasaan dan membuatnya untuk bekerja, alih-alih menjadi budaknya dan melayani dengan setia, meskipun mengeluh. Dan para psikolog modern memberi tahu kita dengan nada yang tidak pasti bahwa kebiasaan dengan demikian dapat dikuasai, dimanfaatkan, dan mulai bekerja, alih-alih diizinkan untuk mendominasi tindakan dan karakter seseorang. Dan ribuan orang telah menerapkan pengetahuan baru ini dan telah mengubah

kekuatan kebiasaan menjadi saluran baru, dan telah memaksanya untuk bekerja dengan mesin tindakan mereka, bukannya dibiarkan sia-sia, atau diizinkan untuk menyapu struktur yang telah didirikan manusia dengan hati-hati dan biaya, atau menghancurkan bidang mental yang subur.

“Kebiasaan adalah ‘tambalan mental’ di mana tindakan kita telah menempuh perjalanan selama beberapa waktu, masing-masing melewati membuat jalannya sedikit lebih dalam dan sedikit lebih luas. Jika Anda harus bekerja di ladang atau melalui hutan, Anda tahu betapa alamnya itu dan Anda mungkin memilih jalur paling jelas dalam preferensi untuk yang lebih jarang dipakai, dan lebih memilih untuk melangkah keluar melintasi lapangan atau melalui hutan dan membuat jalan baru. Dan garis tindakan mental persis sama. Itu adalah gerakan di sepanjang garis dengan hambatan paling kecil — melewati jalan yang usang.

“Kebiasaan diciptakan oleh pengulangan dan dibentuk sesuai dengan hukum alam, dapat diamati dalam semua benda yang hidup, dan beberapa akan mengatakan dalam benda mati juga. Sebagai contoh dari yang terakhir, ditunjukkan bahwa selembur kertas, sekali dilipat dengan cara tertentu, akan terlipat di sepanjang garis yang sama setiap saat.

Aturan berikut akan membantu Anda dalam pekerjaan Anda ketika membentuk kebiasaan baru:

1. Pada awal pembentukan kebiasaan baru, berikan kekuatan pada ekspresi tindakan, pikiran, atau karakteristik Anda. Ingatlah bahwa Anda mengambil langkah pertama untuk membuat jalan mental baru, dan ini jauh lebih sulit pada awalnya daripada setelahnya. Jadikan jalur ini sejelas dan sedalam mungkin di awal, sehingga Anda dapat melihatnya dengan mudah saat nanti Anda ingin menjelajahnya.
2. Jaga agar perhatian Anda terkonsentrasi dengan kuat pada jalan baru yang sedang Anda bangun, dan jauhkan mata dan pikiran Anda dari jalan lama, jangan sampai Anda condong ke arahnya. Lupakan semua tentang jalan lama, dan perhatian diri Anda hanya dengan yang baru yang sedang Anda bangun.

3. Jelajahi jalan yang baru Anda buat sesering mungkin. Buatlah kesempatan untuk melakukannya, tanpa menunggu sampai muncul. Semakin sering Anda melewati jalan baru, semakin cepat jalan itu menjadi yang lama, usang, dan mudah dilalui.
4. Tahan godaan untuk melewati jalan yang lama dan lebih mudah yang telah Anda gunakan di masa lalu. Setiap kali Anda menolak godaan, semakin kuat diri Anda, dan semakin mudah bagi Anda untuk melakukannya di waktu berikutnya. Tetapi setiap kali Anda menyerah pada godaan, semakin mudah untuk menyerah lagi, dan semakin sulit jadinya untuk menolak di waktu berikutnya. Anda akan bertarung di awal, dan ini adalah waktu yang kritis. Buktikan tekad, ketekunan, dan kemauan Anda sekarang, di sini, di awal. Seperti yang diketahui oleh semua pengguna mesin jahit atau bagian mekanisme rumit lainnya, karena mesin atau instrumen pernah ‘rusak’, apakah akan cenderung berjalan setelahnya? Hukum yang sama juga dapat diamati dalam kasus alat musik. Pakaian atau sarung tangan terbentuk menjadi lipatan menurut orang yang menggunakannya, dan lipatan ini, setelah terbentuk, akan selalu berlaku, meskipun ditekan berulang kali. Sungai dan aliran air memotong aliran mereka melalui tanah dan, setelah itu, mengalir di sepanjang jalur kebiasaan. Hukum berlaku di mana-mana.
5. Pastikan bahwa Anda telah memetakan jalan yang benar — telah merencanakan dengan baik, dan lihat ke mana itu akan mengarahkan Anda — kemudian lanjutkan tanpa rasa takut dan tanpa membiarkan diri Anda ragu. “Letakkan tangan Anda di atas bajak, dan jangan melihat ke belakang.” Pilih tujuan Anda — lalu buat jalur mental yang baik, dalam, dan lebar yang mengarah langsung ke sana.

Ilustrasi di atas akan membantu Anda membentuk gagasan tentang sifat kebiasaan dan membentuk jalur mental baru — kerutan mental baru. Dan, ingatlah ini selalu — cara terbaik (dan bisa dikatakan satu-satunya) tatkala kebiasaan lama yang dapat dihilangkan adalah dengan membentuk kebiasaan baru untuk melawan dan menggantikan kebiasaan yang tidak diinginkan. Bentuklah jalur mental

baru yang akan dilalui, dan yang lama akan segera menjadi kurang berbeda dan, pada waktunya, secara praktis akan mengisi dari yang tidak digunakan. Setiap kali Anda melakukan perjalanan melewati jalur kebiasaan mental yang diinginkan, Anda membuat jalan itu semakin dalam dan luas, dan membuatnya semakin mudah untuk dilalui setelahnya. Pembuatan jalur mental ini adalah hal yang sangat penting, dan saya tidak dapat mendorong Anda terlalu kuat perintah untuk mulai bekerja membuat jalur mental yang diinginkan yang ingin Anda lalui. Berlatih, berlatih, berlatih — jadilah pembuat jalan yang baik.

Ada kemiripan yang erat antara kebiasaan dan sugesti otomatis. Melalui kebiasaan, suatu perbuatan yang dilakukan berulang kali dengan cara yang sama memiliki kecenderungan menjadi permanen, dan akhirnya kita melakukan perbuatan tersebut secara otomatis dan tanpa banyak pikiran atau konsentrasi. Dalam bermain piano, misalnya, pemain dapat memainkan karya yang sudah dikenalnya sementara pikiran sadarnya ada pada subjek lain. Melalui sugesti-otomatis, seperti yang telah kita pelajari dari bab sebelumnya, sebuah pikiran, ide, ambisi, atau keinginan yang terus-menerus tersimpan dalam pikiran akhirnya menguasai bagian yang lebih besar dari pikiran sadar dan, karenanya, menyebabkan aksi otot yang sesuai dari tubuh ke tubuh. Akhirnya ide yang dimiliki dapat diubah menjadi kenyataan fisik. Sugesti-otomatis, oleh karena itu, adalah prinsip pertama yang kita gunakan dalam membentuk kebiasaan. Kami membentuk kebiasaan melalui prinsip sugesti-otomatis, dan kami dapat menghancurkan kebiasaan melalui prinsip yang sama.

Yang perlu Anda lakukan dalam membentuk atau menghilangkan kebiasaan apa pun adalah menggunakan prinsip sugesti-otomatis dengan kegigihan. Harapan sekilas bukanlah saran otomatis sama sekali. Ide atau keinginan, untuk diubah menjadi kenyataan, harus dipegang dalam pikiran sadar dengan setia dan terus-menerus sampai mulai mengambil bentuk permanen. Yang dibutuhkan adalah penerapan yang mantap, teguh, dan gigih pada satu objek yang telah Anda tentukan. Setelah menemukan objek keinginan Anda dan mengetahui bagaimana memusatkan perhatian padanya, Anda kemudian harus belajar bagaimana gigih dalam konsentrasi, dan tujuan Anda. Tidak ada yang seperti menempel pada sesuatu. Banyak yang brilian, banyak akal, dan rajin, tetapi mereka gagal mencapai tujuan karena kurangnya “ketekunan”. Seseorang harus memperoleh keuletan

seekor bulldog, dan menolak untuk digoyahkan begitu perhatian dan keinginan tertuju padanya. Anda ingat pemburu Barat tua yang, ketika dia pernah menatap seekor binatang dan berkata, “Kamu adalah dagingku,” tidak akan pernah meninggalkan jejak atau mengejar hewan itu jika dia harus melacaknya selama berminggu-minggu, kehilangan dagingnya sementara itu. Orang seperti itu, pada waktunya, akan memperoleh ketekunan sedemikian rupa sehingga hewan-hewan itu merasa seperti sahabat karib Davy Crockett, yang berteriak, “Jangan tembak, tuan, saya akan turun tanpanya.”

Anda tahu ketekunan mantap yang melekat pada beberapa hal yang menurut kami sebagai kekuatan yang tak tertahankan ketika kami bertemu mereka dan menyebabkan konflik dengan tekad mereka yang gigih. Kami cenderung menyebutnya “kemauan”, tetapi ini adalah kegigihan teman lama kami — kemampuan memegang kemauan dengan kuat pada objek, seperti pekerja memegang pahat pada objek di roda, tidak pernah melepaskan tekanan dari alat sampai hasil yang diinginkan diperoleh. Tidak peduli seberapa kuat kemauan yang dimiliki seseorang, jika mereka tidak mempelajari seni penerapannya yang gigih, mereka gagal untuk mendapatkan hasil terbaik. Seseorang harus belajar untuk mendapatkan penerapan yang konstan, tidak berubah, dan tak henti-hentinya pada objek keinginan yang akan memungkinkannya untuk menahan keinginan dengan kuat terhadap objek tersebut sampai itu dibentuk sesuai dengannya. Tidak hanya hari ini dan besok, tetapi setiap hari sampai akhir.

Sir Thomas Fowell Buxton pernah berkata, “Semakin lama saya hidup, semakin saya yakin bahwa perbedaan besar antara yang lemah dan yang kuat, yang besar dan yang tidak penting, adalah energi — tekad yang tak terkalahkan — tujuan yang telah ditetapkan, dan kemudian kematian atau kemenangan. Kualitas itu akan melakukan apa pun yang bisa dilakukan di dunia ini — dan tidak ada bakat, tidak ada keadaan, tidak ada peluang, yang akan membuat makhluk berkaki dua menjadi manusia tanpanya.”

Donald G. Mitchell berkata, “Keteguhan adalah apa yang membuat seseorang terwujud, bukan keputusan yang lemah, bukan keputusan yang kasar, bukan tujuan yang salah — tetapi kemauan yang kuat dan tak kenal lelah yang menapaki kesulitan dan bahaya, saat seorang anak laki-laki menginjak-injak tanah es yang

bergelombang dari musim dingin, yang mengobarkan mata dan otaknya dengan detak jantung bangga menuju hal yang tak mungkin tercapai. Keteguhan menciptakan raksasa. “

Disraeli berkata, “Saya telah membawa diri saya, dengan meditasi yang panjang, pada keyakinan bahwa seorang manusia dengan tujuan yang pasti harus mencapainya, dan bahwa tidak ada yang dapat menolak keinginan yang akan mempengaruhi bahkan keberadaannya pada pemenuhannya.”

Sir John Simpson berkata, “Hasrat yang membara dan kemauan yang tak kenal lelah bisa menunjukkan kemustahilan, atau apa yang tampak seperti dingin dan lemah.”

Dan John Foster menambahkan kesaksiannya ketika dia berkata, “Sungguh menakjubkan bagaimana bahkan korban kehidupan tampaknya tunduk pada roh yang tidak akan tunduk kepada mereka, dan menyerah untuk mengamati rancangan yang mungkin, dalam kecenderungan pertama mereka yang tampak, mengancam untuk menggagalkan, ketika semangat yang tegas dan tegas dikenali; sangat penasaran untuk melihat bagaimana ruang membersihkan di sekitar roh semacam itu dan meninggalkan ruang dan kebebasan. “

Abraham Lincoln berkata tentang Jenderal Grant, “Hal yang hebat tentang dia adalah kegigihan tujuan yang keren. Dia tidak mudah gembira, dan dia telah dicengkeram seekor anjing bulldog. Ketika dia mendapatkan sesuatu pada giginya, tidak ada yang bisa menggoyahkannya.”

Sekarang, Anda mungkin keberatan bahwa kutipan di atas berhubungan dengan kemauan, daripada ketekunan. Tetapi jika Anda berhenti sejenak untuk mempertimbangkan, Anda akan melihat bahwa mereka berhubungan dengan kemauan yang terus-menerus, dan bahwa keinginan tanpa ketekunan tidak dapat mencapai satu pun dari hal-hal yang diklaim untuk itu. Keinginan adalah pahat yang keras, tetapi ketekunan adalah mekanisme yang menahan pahat pada tempatnya, menekannya dengan kuat ke objek yang akan dibentuk, dan menjaganya agar tidak tergelincir atau mengendurkan tekanannya. Anda tidak dapat membaca dengan cermat kutipan di atas dari otoritas besar ini tanpa merasakan bibir Anda kaku dan rahang Anda kaku, tanda-tanda lahiriah dari keinginan yang

gigih. Jika Anda kurang gigih, Anda harus mulai melatih diri Anda sendiri ke arah memperoleh kebiasaan berpegang teguh pada hal-hal tertentu. Latihan ini akan membentuk kebiasaan baru dari pikiran, dan juga akan cenderung menyebabkan sel-sel otak yang sesuai untuk berkembang dan, dengan demikian, memberikan kepada Anda sebagai karakteristik permanen kualitas yang diinginkan yang ingin Anda kembangkan. Fokuskan pikiran Anda pada tugas sehari-hari, studi, pekerjaan, atau hobi, dan pertahankan perhatian Anda dengan kuat melalui konsentrasi, sampai Anda terbiasa menolak pengaruh yang “menyimpang” atau mengganggu. Itu semua adalah soal latihan dan kebiasaan. Ingatlah bahwa gagasan tentang pahat yang dipegang erat pada objek yang dibentuknya, seperti yang diberikan dalam pelajaran ini — ini akan sangat membantu Anda. Dan bacalah ini berulang kali, setiap hari atau lebih, sampai pikiran Anda akan mengambil ide dan membuatnya menjadi miliknya. Dengan melakukan itu, Anda akan cenderung membangkitkan keinginan untuk bertahan, dan sisanya akan mengikuti secara alami, saat buah mengikuti tunas dan pembungaan pohon. Kegigihan bisa disamakan dengan “setetes air yang akhirnya mengikis batu yang paling keras”. Ketika bab terakhir dari pekerjaan hidup Anda ditulis, Anda akan menemukan bahwa kegigihan Anda, atau kurangnya ketekunan, telah memainkan peran penting dalam kesuksesan atau kegagalan Anda.

Dalam ratusan ribu kasus, bakat orang dapat ditandingi, satu sama lain, sehingga tidak ada perbedaan mencolok dalam kemampuan mereka untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Yang satu memiliki pendidikan sebanyak yang lainnya. Yang satu memiliki kemampuan terpendam sebanyak yang lainnya. Mereka keluar ke dunia dengan peluang yang sama untuk memenangkan tujuan mereka, tetapi yang satu berhasil dan yang lainnya gagal! Analisis yang akurat akan menunjukkan bahwa yang satu berhasil karena ketekunan, sedangkan yang lain gagal karena dia kurang tekun!

Ketekunan, sugesti otomatis, dan kebiasaan adalah trio kata yang maknanya tidak dapat diabaikan oleh siapa pun. Ketekunan adalah tali yang kuat yang mengikat sugesti otomatis dan kebiasaan bersama sampai mereka bergabung menjadi satu dan menjadi kenyataan permanen.

Dalam Perang Dunia Pertama, nilai strategis utama dari propaganda Jerman terletak pada fakta bahwa ia menghancurkan semangat orang-orang yang menjadi sasarannya. Dengan kata lain, itu menghancurkan kegigihan! Prusia yang diutus untuk menghancurkan penulis pelajaran ini dan membuat pekerjaan pendidikannya tidak penting, menggunakan prinsip menghancurkan kegigihannya dengan menghancurkan semangatnya. Secara diam-diam dan halus, agen Kaiser yang terlatih ini mulai membuat teman dan rekan bisnis penulis menentanginya. Dia tahu betul perlunya menghancurkan kekuatan kegigihan! Untuk menghancurkan semangat dan mematahkan kegigihan orang-orang yang menghalangi jalannya adalah faktor yang kuat dalam pekerjaan propagandis Jerman. Untuk menghancurkan “moral” — dengan kata lain, kegigihan — pasukan memiliki kepentingan strategis yang sangat bernilai. Hancurkan moral pasukan, dan Anda telah mengalahkan pasukan itu! Aturan yang sama berlaku untuk sekelompok individu yang lebih kecil, atau untuk satu orang. Kita hanya bisa mengembangkan kegigihan melalui kepercayaan diri mutlak! Inilah sebabnya mengapa kami sangat menekankan nilai pelajaran tentang kepercayaan diri, dan mengapa kami memuji pelajaran itu kepada Anda sebagai pelajaran terpenting dari psikologi terapan. Ada ide sentral di mana pelajaran itu dibangun, yang menunjukkan dengan tepat bagaimana menggunakan kemampuan laten apa pun yang Anda miliki, dan bagaimana melengkapi ini dengan keyakinan apa pun yang Anda miliki dalam ketidakterbatasan.

Kembali ke pelajaran itu dan renungkan!

Di balik garis-garis sederhana itu, Anda akan menemukan rahasia pencapaian, kunci Misteri kemauan yang tak tergoyahkan! Tanpa semua hal teknis, Anda akan menemukan dalam pelajaran itu “sesuatu yang halus” yang akan menghidupkan otak Anda dan mengirimkan pancaran cahaya itu ke seluruh tubuh Anda, hal yang akan menyebabkan Anda ingin meraih topi Anda, pergi keluar, dan melakukan sesuatu!

Layanan terbesar yang dapat dilakukan guru mana pun untuk Anda adalah membuat Anda membangunkan si genius tidur di dalam otak Anda dan menginspirasi dengan ambisi untuk menyelesaikan beberapa tugas yang layak! Bukan apa yang pendidikan atau sekolah taruh di kepala Anda yang akan mengun-

tungkan Anda, tetapi apa yang dibangkitkan dalam diri Anda dan diterapkan!

Kegigihan di pihak Anda pada akhirnya akan membangkitkan sesuatu yang tak terlukiskan itu, apa pun itu, dan ketika itu sekali dibangkitkan, Anda akan menyapu semua rintangan di hadapan Anda dan dengan cepat naik ke pencapaian tujuan yang Anda inginkan, di sayap kekuatan yang baru ditemukan ini yang Anda miliki di dalam diri Anda sepanjang waktu, tetapi tidak menyadarinya! Dan ketika Anda pernah menemukan kekuatan tak tertahankan yang tertidur di otak Anda, tidak ada seorang pun di dunia ini yang dapat mendominasi Anda atau menggunakan Anda sebagai dempul. Anda kemudian akan menemukan kekuatan mental Anda yang luar biasa, sama seperti seekor kuda menemukan kekuatan fisik yang superior ketika dia pernah melarikan diri. Selamanya, Anda akan menolak untuk diikat dan ditunggangi oleh manusia mana pun di bumi!

Jika Anda mengikuti rencana yang ditetapkan dalam tema di mana pelajaran ini dibangun, Anda pasti akan menemukan kekuatan besar ini. Anda kemudian akan sadar. Anda akan menemukan prinsip sejati yang dengannya umat manusia berangsur-angsur, selama berabad-abad, melampaui hewan pada tahap evolusi yang lebih rendah.

LINGKUNGAN

Seperti yang telah kami katakan, kami menyerap kesan indra dari lingkungan sekitar kami. Lingkungan, dalam arti yang kami gunakan di sini, mencakup bidang yang sangat luas. Ini mencakup buku-buku yang kita baca, orang-orang yang bergaul dengan kita, komunitas tempat kita tinggal, sifat pekerjaan yang kita lakukan, negara tempat kita tinggal, pakaian yang kita kenakan, lagu yang kita nyanyikan, dan pikiran yang kita pikirkan! Tujuan diskusi kita tentang subjek lingkungan adalah untuk menunjukkan hubungan langsungnya dengan kepribadian yang kita kembangkan dalam diri kita sendiri, dan pentingnya menciptakan lingkungan tempat kita dapat mengembangkan “tujuan utama” yang telah kita tetapkan hati kita. !

Pikiran memakan apa yang kita suplai, melalui lingkungan kita; oleh karena itu, marilah kita memilih lingkungan kita dengan tujuan langsung menyediakan pikiran dengan materi yang sesuai, yang dengannya pikiran akan melaksanakan pekerjaannya untuk mewujudkan “tujuan utama” kita.

Jika lingkungan Anda tidak sesuai dengan keinginan Anda, ubahlah! Langkah pertama yang harus diambil adalah menciptakan dalam pikiran Anda sendiri gambaran yang tepat tentang lingkungan tempat Anda yakin dapat melakukan pekerjaan terbaik Anda, dan dari situ Anda mungkin akan menggambarkan perasaan dan kualitas emosional yang cenderung mendorong Anda untuk terus maju menuju tujuan yang Anda inginkan. Langkah pertama yang harus Anda ambil dalam setiap pencapaian adalah penciptaan, dalam pikiran, garis besar atau gambaran yang tepat dari apa yang ingin Anda bangun dalam kenyataan. Ini adalah sesuatu yang tidak bisa Anda lupakan! Kebenaran besar ini berlaku untuk pembangunan lingkungan yang diinginkan sama seperti yang terjadi pada segala hal lain yang ingin Anda ciptakan. Rekan harian Anda merupakan bagian paling penting dan berpengaruh dari lingkungan Anda, baik terhadap kemajuan atau kegagalan Anda. Akan sangat bermanfaat bagi Anda untuk memilih sebagai rekan, orang yang bersimpati dengan tujuan dan cita-cita Anda, dan yang sikap mentalnya menginspirasi Anda dengan antusiasme, tekad, dan ambisi.

Jika, mungkin, Anda memiliki dalam daftar rekan Anda seseorang yang tidak pernah melihat apa pun kecuali sisi negatif kehidupan — seseorang yang selalu mengeluh dan merengek — seseorang yang berbicara tentang kegagalan dan kekurangan kemanusiaan — hilangkan orang seperti itu dari daftar Anda secepat mungkin.

Setiap kata yang diucapkan dalam pendengaran Anda, setiap penglihatan yang mencapai mata Anda, dan setiap kesan indra yang Anda terima dengan cara apa pun memengaruhi pikiran Anda seperti matahari terbit di timur dan terbenam di barat! Karena ini benar, tidak dapatkah Anda melihat betapa pentingnya untuk mengendalikan, sejauh mungkin, kesan-kesan indra yang mencapai pikiran Anda? Tidak bisakah Anda melihat pentingnya juga mengendalikan, sejauh mungkin, lingkungan tempat Anda tinggal? Tidak bisakah Anda melihat pentingnya membaca buku yang berhubungan dengan subjek yang berhubungan

langsung dengan “tujuan utama” Anda? Tidak dapatkah Anda melihat pentingnya berbicara dengan orang-orang yang bersimpati dengan Anda dan tujuan Anda — orang-orang yang akan mendorong Anda dan mendorong Anda untuk berusaha lebih keras?

Melalui prinsip sugesti, setiap kata yang diucapkan dalam pendengaran Anda dan setiap pandangan dalam pandangan mata Anda memengaruhi tindakan Anda. Anda secara sadar atau tidak sadar menyerap, berasimilasi, atau menjadikan diri Anda sebagai bagian dari ide, pikiran, dan tindakan rekan Anda. Hubungan yang konstan dengan pikiran jahat, pada waktunya, akan membentuk pikiran Anda sendiri sesuai dengan pikiran jahat. Inilah alasan utama mengapa kita harus menghindari pergaulan yang “buruk”. Fakta bahwa pergaulan dengan orang-orang yang tidak bereputasi akan membawa Anda pada reputasi yang buruk di benak orang lain adalah, di dalam dirinya sendiri, alasan yang cukup untuk Anda menghindari rekan seperti itu, tetapi alasan yang lebih penting mengapa Anda harus melakukan ini adalah kenyataan bahwa Anda terus-menerus menyerap gagasan dari rekan Anda dan menjadikan mereka bagian dari Anda sendiri!

Ilmuwan terkemuka dunia sepakat bahwa alam telah jutaan tahun menciptakan, melalui proses evolusi, lingkungan kita yang beradab saat ini sebagaimana diwakili oleh keadaan intelektual dan perkembangan fisik saat ini. Kita hanya perlu berhenti dan mempertimbangkan apa yang akan dilakukan lingkungan, dalam waktu kurang dari beberapa tahun, apa yang dibutuhkan alam, dalam proses evolusinya, ribuan tahun untuk dicapai, untuk melihat pengaruh kuat dari lingkungan. Seekor bayi yang buas, yang dibesarkan oleh orangtuanya yang buas, tetap menjadi buas; tetapi bayi yang sama itu, jika dibesarkan oleh keluarga yang baik dan beradab, membuang kecenderungan biadabnya, dan semua kecuali beberapa dari naluri biadabnya, menyerap lingkungannya yang beradab dalam satu generasi. Di sisi lain, ras turun secepat naiknya, melalui pengaruh lingkungan. Dalam perang, misalnya, tentara yang beradab, yang, dalam keadaan biasa, akan merasa ngeri membayangkan membunuh manusia, menjadi pembunuh yang antusias, benar-benar menikmati tindakan itu. Dibutuhkan beberapa bulan persiapan dalam “lingkungan perang” untuk membawa seorang prajurit mundur dalam evolusi. Pakaian yang Anda kenakan juga memengaruhi Anda; dengan demikian, mereka membentuk bagian dari lingkungan Anda. Pakaian kotor atau lusuh mem-

buat Anda depresi dan menurunkan kepercayaan diri Anda, sementara pakaian yang bersih, sederhana, dan halus memberi Anda semacam perasaan keberanian di dalam diri yang membuat Anda mempercepat langkah Anda saat berjalan. Kami tidak perlu memberi tahu Anda perbedaan apa yang Anda rasakan pada pakaian kerja dan pakaian kasual Anda, karena Anda telah sering memperhatikan perbedaan ini. Anda juga ingin menjauh dari orang-orang yang berpakaian lebih baik dari Anda, atau Anda bertemu orang-orang dengan dasar yang sama, dengan keberanian dan kepercayaan diri. Oleh karena itu, orang lain tidak hanya menilai kita dari pakaian kita pada pertemuan pertama, tetapi kita menilai diri kita sendiri sebagian besar dari pakaian kita.

Sebagai buktinya, saksikan rasa tidak nyaman dan depresi yang kita alami jika pakaian dalam kita kotor, padahal pakaian kita yang lain dalam kondisi sempurna dan dengan desain terkini, dan pakaian dalam kita tidak terlihat. Sementara kita membahas tentang pakaian, saya ingin menceritakan pengalaman yang pernah saya alami yang membawa saya pulang dengan sangat kuat peran pakaian yang luar biasa dalam keberanian mental seseorang atau kekurangannya. Saya pernah diundang ke laboratorium seorang guru kebugaran jasmani yang terkenal. Saat saya di sana, dia membujuk saya untuk melepaskan pakaian saya dan menerima, gratis, perawatan sederhana. Setelah perawatan selesai, saya diantar ke hadapannya oleh seorang petugas, di sebuah kantor yang tertata rapi, tidak mengenakan apa-apa kecuali celana pendek yang saya gunakan saat menjalani perawatan. Di seberang meja mahoni besar duduk teman saya, sang guru, dalam balutan jas bisnis formal yang rapi. Kontras antara dia dan saya begitu besar dan sangat mencolok sehingga membuat saya malu. Saya merasa seperti seorang pria yang memiliki rabun dekat yang pernah membuat kesalahan dengan melangkah keluar dari ruang ganti ke ruang dansa yang penuh sesak, berpikir bahwa dia akan masuk ke lemari tempat pakaiannya berada.

Bukan hanya kebetulan saya diantar ke hadirat guru ini dengan pakaian minim! Dia adalah seorang psikolog praktis, dan dia tahu betul pengaruhnya terhadap calon pembeli kursusnya jika ditempatkan pada posisi yang tidak menguntungkan. Resepsi telah “dipentaskan”, dengan kata lain, dan aktor utama yang dengan sangat efisien mengarahkan drama tersebut adalah pria di sisi lain meja yang mengenakan pakaian yang pantas. Dengan pengaturan ini, guru ini me-

minta saya untuk membeli kursusnya, yang saya lakukan. Setelah saya kembali ke pakaian biasa saya dan ke lingkungan saya yang biasa dan menganalisis kunjungan tersebut, saya dapat dengan jelas melihat bahwa penjualan adalah masalah yang mudah di bawah pengaturan yang telah disiapkan dengan sangat cerdas oleh pria ini.

Pakaian bagus memengaruhi kita dalam dua cara. Pertama, mereka memberi kita keberanian yang lebih besar dan lebih percaya diri, yang dengan sendirinya akan membenarkan kita dalam menyediakan diri kita dengan pakaian yang pantas, bahkan dengan mengesampingkan beberapa kebutuhan lain yang kurang berharga. Kedua, mereka mengesankan orang lain demi kebaikan kita. Kesan indrawi pertama yang mencapai pikiran orang yang kita temui mencapai mereka melalui indra penglihatan, saat mereka dengan cepat melihat kita dan melakukan inventarisasi mental dari apa yang mereka lihat. Dengan cara ini, seseorang sering kali membentuk opini tentang kita, baik, buruk, atau acuh tak acuh, sebelum kita mengucapkan sepatah kata pun, berdasarkan sepenuhnya pada kesan pakaian kita dan cara kita memakainya dalam pikirannya. Uang yang diinvestasikan dalam pakaian bagus bukanlah kemewahan, tetapi investasi bisnis yang sehat yang akan membayar dividen terbaik. Kita tidak bisa begitu saja mengabaikan penampilan pribadi kita, baik karena pengaruhnya pada kita maupun pengaruhnya terhadap orang-orang yang berhubungan dengan kita secara sosial, komersial, atau profesional. Pakaian bagus bukanlah pemborosan — itu adalah kebutuhan! Pernyataan ini didasarkan pada prinsip-prinsip yang masuk akal secara ilmiah. Bagian terpenting dari lingkungan fisik kita adalah apa yang kita ciptakan dengan pakaian yang kita kenakan, karena bagian khusus dari lingkungan kita ini memengaruhi diri kita sendiri dan semua yang berhubungan dengan kita.

Selain pakaian kita, faktor penting lingkungan yang membentuk lingkungan kita adalah kantor atau toko tempat kita bekerja. Eksperimen telah membuktikan secara meyakinkan bahwa seorang karyawan sangat dipengaruhi oleh keharmonisan, atau kurangnya itu, yang hadir selama jam kerja. Toko atau kantor yang berantakan, semrawut, dan kotor cenderung membuat karyawan tertekan dan menurunkan antusiasme serta minat mereka dalam bekerja, sedangkan tempat kerja yang tertata rapi, bersih, dan sistematis memiliki efek sebaliknya. Pengusaha yang, dalam beberapa tahun terakhir, telah memahami bagaimana

menggunakan prinsip-prinsip psikologi untuk meningkatkan efisiensi karyawan mereka telah mempelajari keuntungan, dalam dolar dan sen, dari menyediakan toko dan kantor yang bersih, nyaman, dan harmonis.

Kapan pun peningkatan efisiensi manusia terjadi, itu dimulai dalam pikiran manusia! Pekerja menghasilkan hasil yang lebih besar karena mereka ingin melakukannya! Sekarang, masalahnya adalah menemukan cara dan sarana, perangkat dan peralatan, lingkungan dan sekeliling, suasana dan kondisi kerja yang dapat membuat pria dan wanita ingin melakukan lebih banyak pekerjaan dan pekerjaan yang lebih baik! Lingkungan adalah hal pertama yang diperhatikan oleh “penasihat efisiensi” yang sangat efisien. Tidak ada orang yang bisa menjadi konselor efisiensi yang kompeten tanpa menjadi psikolog. Saya sangat yakin, setelah mengambil pandangan retrospektif dari pengalaman saya sebagai anak laki-laki di sebuah pertanian, bahwa jika saya terlibat dalam bisnis pertanian dan harus bergantung pada anak laki-laki untuk membantu saya melakukan pekerjaan, saya akan menyediakan lapangan bisbol di dekatnya dan permainan lain yang disukai anak laki-laki, dan sering kali kami akan menyelesaikan tugas yang diberikan atau pekerjaan yang telah diatur sebelumnya dan kemudian menuju lapangan bola untuk mendapatkan sedikit giliran di “pembangun antusiasme”! Dengan insentif ini, seorang anak laki-laki (dan kebanyakan dari kita hanyalah anak laki-laki dan perempuan yang tumbuh besar) akan menghasilkan lebih banyak pekerjaan dan mengalami lebih sedikit kelelahan daripada dia yang tidak melakukannya. Aksioma lama, “semua pekerjaan dan tidak ada permainan membuat Jack menjadi anak yang membosankan” lebih dari sebuah aksioma — ini adalah kebenaran ilmiah dengan gigi di dalamnya!

Di suatu tempat, kadang-kadang, beberapa mandor, pengawas, atau manajer akan membaca pelajaran ini dan melihat nilai praktis dari menghibur orang saat mereka bekerja dan menyediakan lingkungan yang menyenangkan dan harmonis. Dia tidak hanya akan melihat nilai praktis dari gagasan itu, tetapi lebih baik lagi, akan menggunakannya, dan itu akan membawanya ke dalam kepemimpinan yang menonjol!

Mungkin Anda pria atau wanita itu!

Jika Anda telah dengan setia mempraktikkan saran-saran yang diberikan dalam pelajaran tentang membangun kepercayaan diri, Anda pasti sedang menuju ke arah kepemimpinan. Yang Anda butuhkan sekarang adalah beberapa ide besar yang dapat digunakan untuk menyelesaikan perjalanan. Mungkin di halaman-halaman ini Anda akan menemukan ide itu!

Satu gagasan besar adalah semua yang benar-benar dibutuhkan atau dapat dimanfaatkan oleh siapa pun dalam hidup ini. Terlalu banyak dari kita menjalani hidup dengan banyak ide kecil yang melekat pada kita, tetapi tanpa ide yang sangat besar! Ketika Anda menemukan ide besar Anda, kemungkinan besar daripada tidak, Anda akan menemukannya dalam semacam layanan yang akan menjadi bantuan konstruktif bagi rekan-rekan Anda! Ini mungkin gagasan untuk menurunkan biaya bagi konsumen atas beberapa kebutuhan hidup; atau, mungkin gagasan untuk membantu pria dan wanita menemukan kekuatan luar biasa dari pikiran manusia dan bagaimana memanfaatkannya; atau, mungkin gagasan membantu orang menjadi lebih ceria dan bahagia dalam pekerjaan mereka dengan membuat beberapa rencana untuk memperbaiki lingkungan kerja mereka. Jika tidak menjanjikan beberapa hasil ini, Anda mungkin cukup yakin bahwa itu bukan ide yang besar.

Tujuan apa yang lebih berharga yang dapat Anda dedikasikan dalam hidup Anda selain membantu meningkatkan lingkungan bagi mereka yang mencari nafkah dengan tangan mereka? Mungkin bidang usaha ini tidak selalu menghasilkan keuntungan yang besar dalam dolar dan sen, tetapi yang pasti adalah bahwa para pekerjanya menikmati lingkungan mental yang tenang dan harmonis yang selalu dialami oleh mereka yang memberikan hidup mereka untuk peningkatan dan kehidupan pencerahan umat manusia. Kebetulan, hal ini membawa kita pada titik yang tepat untuk membahas fase terakhir lingkungan, yaitu lingkungan mental.

Sampai saat ini, kami telah membahas sisi fisik murni dari lingkungan, seperti pakaian yang kami kenakan, peralatan yang kami gunakan, ruangan tempat kami bekerja, orang-orang yang bergaul dengan kami, dan sejenisnya. Tetapi di antara sisi mental dan fisik lingkungan, sisi mental lebih penting. Lingkungan mental kita diwakili oleh kondisi pikiran kita. Dalam analisis terakhir, lingkungan fisik

hanyalah materi yang darinya kita menciptakan lingkungan mental kita. Keadaan pikiran yang tepat yang ada pada waktu tertentu adalah hasil dari kesan-kesan indra yang telah mencapai pikiran dari lingkungan fisik, pada satu waktu atau waktu lain, dan membentuk lingkungan mental kita.

Kita dapat melampaui dan melampaui lingkungan fisik negatif dengan menciptakan dalam imajinasi kita sebuah lingkungan yang positif, atau dengan menutup semua pemikirannya sama sekali, tetapi lingkungan mental negatif tidak dapat dihindari — ia harus dibangun kembali. Keluar dari lingkungan mental kita, kita menciptakan setiap dorongan yang mengarah pada tindakan jasmani; oleh karena itu, jika aktivitas otot dan tubuh kita diarahkan dengan bijaksana, aktivitas tersebut harus berasal dari lingkungan mental yang sehat. Oleh karena itu, kami mengklaim bahwa antara lingkungan mental dan fisik, yang pertama lebih penting.

RINGKASAN

Kita telah belajar dari pelajaran ini tentang peran lingkungan dan kebiasaan dalam keberhasilan atau kegagalan seseorang. Kami telah belajar bahwa ada dua fase lingkungan, satu mental dan fisik lainnya, dan sisi mental diciptakan dari fisik. Oleh karena itu, kita telah belajar pentingnya mengendalikan, sejauh mungkin, lingkungan fisik, karena itu adalah bahan mentah yang darinya kita membangun lingkungan mental.

Kita telah belajar bagaimana membuat dan menghentikan kebiasaan, melalui ketekunan dan sugesti - otomatis. Kami telah mempelajari bahwa sugesti otomatis dan konsentrasi memainkan peran penting dalam penciptaan kebiasaan apa pun.

Kita telah belajar bahwa kecenderungan pikiran manusia adalah menyerap lingkungan sekitarnya. Karena itu, kita telah belajar bahwa lingkungan adalah bahan mentah yang darinya kami membentuk ide dan karakter kita. Kita telah belajar bahwa begitu kuatnya lingkungan di mana kita hidup sehingga pikiran yang sehat dapat menyerap kecenderungan kriminal melalui asosiasi yang tidak tepat dengan pikiran kriminal, melalui lembaga pemasyarakatan yang tidak memadai, dan sebagainya.

Kita telah belajar bahwa pakaian yang kita kenakan merupakan bagian penting dari lingkungan fisik kita, dan bahwa pakaian itu memengaruhi kita serta orang-orang yang berhubungan dengan kita, baik secara negatif maupun positif, sesuai dengan kepantasannya.

Kami telah mempelajari pentingnya menyediakan lingkungan fisik yang menyenangkan dan harmonis bagi para pekerja, dan peningkatan efisiensi yang dihasilkan.

BAB 11

BEBERAPA PELAJARAN “KEGAGALAN” TELAH MENGAJARKAN SAYA

Saya sering mendengar ungkapan, “Jika saya dapat mengulangi kehidupan, saya akan menjalaninya secara berbeda.” Namun, saya tidak dapat dengan jujur mengatakan bahwa saya akan mengubah apa pun yang telah terjadi dalam hidup saya jika saya menjalaninya. Bukan berarti saya tidak membuat kesalahan, karena memang bagi saya tampaknya saya telah membuat lebih banyak kesalahan daripada yang dilakukan orang kebanyakan, tetapi dari kesalahan ini telah muncul kesadaran yang telah memberi saya kebahagiaan sejati dan banyak kesempatan untuk membantu orang lain lebih banyak menemukan kondisi pikiran yang dicari.

Saya yakin, tanpa keraguan, bahwa ada pelajaran besar dalam setiap kegagalan, dan apa yang disebut kegagalan mutlak diperlukan sebelum kesuksesan yang berharga dapat diperoleh. Saya yakin bahwa bagian dari rencana alam adalah membuang rintangan di jalur kehidupan kita, sama seperti pelatih meletakkan rel dan rintangan bagi seekor kuda untuk melompati sementara dilatih untuk “berjalan”, dan bahwa bagian terbesar dari pendidikan seseorang tidak datang dari buku atau guru, tetapi dari terus berusaha untuk mengatasi kendala tersebut. Dalam bab ini saya akan melakukan yang terbaik untuk menjelaskan kepada para pembaca beberapa pelajaran yang telah diajarkan oleh kegagalan kepada saya.

Mari kita mulai dengan hobi favorit saya — yaitu, mempraktikkan keyakinan saya bahwa satu-satunya kebahagiaan sejati yang pernah dialami seseorang be-

rasal dari membantu orang lain menemukan kebahagiaan. Mungkin hanya kebetulan bahwa secara praktis dua puluh lima dari tiga puluh enam tahun saya adalah tahun-tahun yang sangat tidak bahagia, dan bahwa saya mulai menemukan kebahagiaan tepat pada hari saya mulai membantu orang lain menemukannya, tetapi saya tidak memercayainya. Saya percaya ini lebih dari sekadar kebetulan — saya percaya ini sangat sesuai dengan hukum alam semesta.

TIDAK MENABUR KESEDIHAN DAN MENIKMATI KEBAHAGIAAN

Pengalaman saya telah mengajari saya bahwa seseorang tidak bisa lagi menabur kesedihan dan berharap untuk menuai kebahagiaan seperti mereka bisa menabur onak dan berharap untuk menuai panen gandum. Melalui studi dan analisis yang cermat selama bertahun-tahun, saya telah belajar secara meyakinkan bahwa apa yang diberikan seseorang kembali meningkat berkali-kali, bahkan hingga ke detail yang paling halus, baik berupa pikiran atau tindakan yang terbuka. Demikian juga, seperti yang telah saya katakan, dari sudut pandang material dan ekonomi, salah satu kebenaran terbesar yang telah saya pelajari adalah bahwa bayaran yang dihasilkan akan lebih mahal bila kita memberikan lebih banyak layanan dan layanan yang lebih baik daripada yang dibayarkan untuk disajikan, karena sama pastinya seperti ini dilakukan, ini hanyalah masalah waktu sampai seseorang dibayar lebih dari yang sebenarnya dibayar.

Praktik mencurahkan hati ke dalam setiap tugas, terlepas dari imbalannya, akan melangkah lebih jauh ke arah pencapaian materi, kesuksesan finansial daripada satu hal lain yang dapat saya sebutkan. Namun, ini hampir tidak kalah pentingnya daripada kebiasaan memaafkan dan melupakan kesalahan yang dilakukan orang lain terhadap kita. Kebiasaan “menyerang balik” orang-orang yang membuat kita marah adalah kelemahan yang pasti akan merendahkan dan merugikan semua orang yang mempraktikkannya. Saya yakin bahwa tidak ada pelajaran yang diberikan oleh pengalaman hidup saya kepada saya yang lebih mahal daripada pelajaran yang saya pelajari dengan terus-menerus menuntut “memukul badan” saya dan merasakan tugas saya untuk membenci setiap penghinaan dan setiap ketidakadilan.

PARA PEMIMPIN BESAR MENAHAN KEMARAHAHAN MEREKA

Saya sangat yakin bahwa salah satu pelajaran terbesar yang dapat dipelajari seseorang adalah tentang pengendalian diri. Seseorang tidak akan pernah dapat memberikan pengaruh yang sangat besar terhadap orang lain sampai dia pertama kali belajar mengendalikan diri. Bagi saya ini sangat penting, ketika saya berhenti dan mempertimbangkan bahwa sebagian besar pemimpin besar dunia adalah orang-orang yang lambat marah dan pemimpin terbesar di zaman yang memberi kita filosofi terbesar yang pernah dikenal dunia, seperti itu diatur dalam Aturan Emas, adalah orang yang memiliki toleransi dan pengendalian diri. Saya yakin bahwa adalah kesalahan yang menyedihkan bagi orang-orang untuk memulai dengan keyakinan bahwa di pundak mereka ada beban untuk “mereformasi” dunia, atau mengubah tatanan alami perilaku manusia. Saya percaya bahwa rencana alam sendiri berjalan cukup cepat tanpa campur tangan orang-orang yang akan mencoba untuk memburu alam atau dengan cara apa pun mengalihkan jalannya. Anggapan seperti itu hanya mengarah pada argumen, perselisihan, dan perasaan sakit hati

Saya telah belajar, paling tidak untuk kepuasan saya sendiri, bahwa seseorang yang menyimpan kegelisahan dan perasaan sakit, untuk alasan apa pun, tidak memiliki tujuan konstruktif yang nyata dalam hidup. Ini bermanfaat untuk meningkatkan dan membangun alih-alih merobohkan dan meruntuhkan. Ketika saya mulai menulis artikel majalah, saya mulai menggunakan prinsip ini dengan mencurahkan waktu dan halaman editorial saya untuk hal-hal yang membangun dan mengabaikan hal-hal yang merusak.

Tidak ada yang pernah saya lakukan selama tiga puluh enam tahun saya terbukti berhasil atau membawa saya kebahagiaan sejati seperti yang telah saya lakukan oleh pekerjaan saya di majalah kecil ini. Hampir sejak edisi pertama beredar di kios koran, kesuksesan telah memahkotai upaya saya dalam kelimpahan yang lebih besar daripada yang pernah saya harapkan.

Tidak harus sukses dalam hal keuangan, tetapi kesuksesan yang lebih tinggi dan lebih baik yang diwujudkan dalam kebahagiaan yang ditemukan oleh artikel majalah saya telah membantu orang lain.

Saya telah menemukan, dari pengalaman bertahun-tahun, bahwa membiarkan diri terpengaruh oleh orang lain adalah tanda kelemahan karena beberapa komentar yang dibuat oleh musuh atau seseorang yang berprasangka buruk. Seseorang tidak dapat benar-benar mengklaim memiliki pengendalian diri atau kemampuan untuk berpikir jernih sampai dia belajar untuk membentuk pendapat orang lain bukan dari sudut pandang orang lain, tetapi dari pengetahuan yang sebenarnya.

SATU KEBIASAAN BURUK YANG TIDAK SAYA LEWATKAN

Salah satu kebiasaan paling merusak dan destruktif yang harus saya atasi adalah membiarkan diri saya dipengaruhi oleh seseorang yang bias atau berprasangka terhadap seseorang. Saya telah belajar, dengan melakukan kesalahan yang sama berulang kali, bahwa memfitnah orang lain adalah kesalahan yang menyedihkan, baik dengan atau tanpa alasan. Saya tidak dapat mengingat perkembangan pribadi apa pun yang saya peroleh dari kesalahan saya yang telah memberi saya kepuasan yang sama besarnya dengan apa yang telah saya alami dari pengetahuan yang saya miliki, sampai batas tertentu, pelajari untuk menahan lidah kecuali saya dapat mengatakan sesuatu kepada teman-teman saya. Saya hanya belajar mengekang kecenderungan alami manusiawi ini untuk “mencabik-cabik musuh” setelah saya mulai memahami hukum pembalasan, melalui cara kerja yang dilakukan seseorang pasti akan menuai apa yang mereka tabur, baik dengan ucapan maupun tindakan. Saya sama sekali bukan penguasa kejahatan ini, tetapi setidaknya saya telah membuat permulaan yang baik untuk menaklukkannya. Pengalaman saya telah mengajarkan saya bahwa kebanyakan orang pada dasarnya jujur, dan bahwa mereka yang biasanya kita sebut tidak jujur adalah korban dari keadaan yang tidak dapat mereka kendalikan sepenuhnya. Merupakan sumber keuntungan besar bagi saya dalam menyunting berita majalah untuk mengetahui bahwa itu adalah kecenderungan alami orang untuk memenuhi reputasi yang diberikan orang lain kepada mereka.

Saya yakin bahwa setiap orang harus melalui pengalaman yang menggigit, meskipun berharga, pengalaman diserang oleh surat kabar dan kehilangan kekayaan mereka, setidaknya sekali dalam seumur hidup, karena saat malapetaka terjadi, mereka mengetahui siapa teman sejati mereka. Teman-teman tinggal di

dekat kapal sementara mereka berpura-pura mencari perlindungan. Saya telah belajar, di antara potongan-potongan pengetahuan yang menarik tentang sifat manusia, bahwa seseorang dapat dinilai dengan sangat akurat dari karakter orang yang mereka sukai. Ungkapan aksiomatik kuno itu, “burung-burung dari bulu yang sama terbang bersama-sama,” adalah filosofi yang masuk akal.

CARA HUKUM KETERTARIKAN KERJA

Di seluruh alam semesta, hukum tarik-menarik ini, demikian sebutannya, terus-menerus menarik hal-hal yang sifatnya serupa. Seorang detektif hebat pernah memberi tahu saya bahwa hukum tarik-menarik ini adalah ketergantungan utamanya dalam memburu penjahat dan mereka yang dituduh melanggar hukum. Saya telah belajar bahwa mereka yang bercita-cita menjadi pelayan publik harus siap untuk berkorban banyak dan tahan terhadap pelecehan dan kritik tanpa kehilangan kepercayaan atau rasa hormat pada sesamanya. Jarang sekali menemukan seseorang yang terlibat dalam melayani masyarakat yang motifnya tidak dipertanyakan oleh orang-orang yang paling diuntungkan oleh usahanya. Pelayan terhebat yang pernah dikenal di dunia tidak hanya mendapatkan niat buruk dari banyak orang pada masanya — niat buruk yang menyebabkan banyak pewaris zaman sekarang menjadi pewaris — tetapi ia kehilangan nyawanya sebagai ganti. Mereka memakukannya di kayu salib, menusuk sisi tubuhnya dengan tombak, dan dengan kejam menyiksanya dengan meludahi wajahnya sementara hidupnya perlahan surut. Dia memberi kita contoh yang sangat bagus untuk diikuti dalam kata-kata terakhirnya, “Ya Bapa, ampunilah mereka, sebab mereka tidak tahu apa yang mereka perbuat.”

Ketika saya merasakan darah saya mengalir deras ke kepala saya dalam kemarahan karena kesalahan yang dilakukan orang-orang terhadap saya, saya menemukan kenyamanan dalam ketabahan dan kesabaran yang diberikan oleh filsuf besar itu kepada para penyiksanya saat mereka perlahan-lahan menghukum mati dia tanpa melakukan pelanggaran apa pun kecuali berusaha membantu sesama — menemukan kebahagiaan.

Pengalaman saya telah mengajari saya bahwa mereka yang menuduh dunia tidak memberi mereka kesempatan untuk berhasil dalam pekerjaan pilihan me-

reka alih-alih menunjukkan jari menuduh pada diri mereka sendiri, jarang menemukan nama mereka di *Who's Who* —Siapakah Dia (nama yang menjadi referensi dalam banyak publikasi).

Sebuah “kesempatan untuk sukses” adalah sesuatu yang harus keluar dan diciptakan oleh setiap orang untuk dirinya sendiri. Tanpa tingkat daya tempur tertentu, seseorang tidak mungkin mencapai banyak hal di dunia ini atau memperoleh apa pun yang sangat didambakan orang lain. Tanpa sikap agresif, orang dapat dengan mudah mewarisi kemiskinan, kesengsaraan, dan kegagalan, tetapi jika mereka mendapatkan pegangan yang berlawanan dengan ini, mereka harus siap untuk “memperjuangkan” hak-hak mereka.

Namun perhatikan baik-baik bahwa saya mengatakan “hak”.

Satu-satunya “hak” yang kita miliki adalah yang kita buat sebagai imbalan atas layanan yang diberikan, dan mungkin bukan ide yang buruk untuk mengingatkan diri kita sendiri bahwa sifat dari “hak” tersebut akan sama persis dengan sifat layanan yang diberikan. Pengalaman saya telah mengajari saya bahwa seorang anak dapat dibebani tanpa beban yang lebih berat, atau diberikan dengan sebuah makian yang lebih besar, daripada penggunaan kekayaan secara sembarangan. Analisis sejarah yang cermat akan menunjukkan bahwa sebagian besar pelayan besar masyarakat dan umat manusia adalah orang-orang yang muncul dari kemiskinan.

UJIAN KEKAYAAN BESAR

Menurut pendapat saya, ujian sesungguhnya adalah memberi seseorang kekayaan tak terbatas dan melihat apa yang dia lakukan dengannya. Kekayaan yang menghilangkan insentif untuk terlibat dalam pekerjaan yang konstruktif dan bermanfaat adalah kutukan bagi mereka yang menggunakannya. Bukan kemiskinan yang perlu diwaspadai seseorang — melainkan kekayaan dan kekuatan yang menyertai kekayaan, untuk tujuan baik atau buruk. Saya menganggap sangat beruntung karena saya dilahirkan dalam kemiskinan, sementara di tahun-tahun saya yang lebih dewasa saya telah berhubungan dekat dengan orang-orang kaya; jadi saya telah menunjukkan dengan sangat adil tentang efek dari dua posisi yang sangat

terpisah ini. Saya tahu saya tidak akan perlu mengawasi diri saya sendiri selama kebutuhan akan kebutuhan hidup sehari-hari menghadang saya, tetapi jika saya ingin mendapatkan kekayaan yang besar, akan sangat penting bagi saya untuk melihat bahwa ini tidak menghilangkan keinginan untuk melayani sesama.

Pengalaman saya telah mengajarkan saya bahwa orang normal dapat mencapai apa pun yang mungkin, melalui bantuan pikiran manusia. Hal terbesar yang dapat dilakukan pikiran adalah membayangkan! Yang disebut genius hanyalah orang yang telah menciptakan sesuatu yang pasti melalui imajinasi, dan kemudian mengubah gambaran itu menjadi kenyataan melalui tindakan. Semua ini, dan sedikit lagi, telah saya pelajari selama tiga puluh enam tahun terakhir ini. Tetapi hal terbesar yang telah saya pelajari adalah kebenaran lama, yang telah disampaikan oleh para filsuf sepanjang zaman kepada kita: bahwa kebahagiaan tidak ditemukan dalam kepemilikan, tetapi dalam pelayanan yang bermanfaat!

Ini adalah kebenaran yang dapat kita hargai hanya setelah kita menemukannya sendiri. Mungkin ada banyak cara di mana saya dapat menemukan kebahagiaan yang lebih besar daripada apa yang saya terima sebagai imbalan atas pekerjaan yang saya dedikasikan untuk mengedit majalah saya, tetapi terus terang, saya belum menemukannya, juga tidak saya harapkan. Satu-satunya hal yang dapat saya pikirkan yang akan memberi saya kebahagiaan yang lebih besar daripada yang sudah saya miliki adalah jumlah orang yang lebih besar untuk dilayani melalui pembawa pesan kecil yang bersampul cokelat tentang kegembiraan dan antusiasme.

TIDAK PERNAH MENDENGAR TENTANG NAPOLEON HILL

Saya percaya momen paling membahagiakan dalam hidup saya dialami beberapa minggu yang lalu ketika saya melakukan pembelian kecil di sebuah toko di Dallas, Texas. Pemuda yang menungguku adalah pemuda yang suka bergaul, banyak bicara, dan suka berpikir. Dia memberi tahu saya semua tentang apa yang terjadi di toko — semacam kunjungan “di balik tirai”, seolah-olah — dan diakhiri dengan memberi tahu saya bahwa manajer tokonya telah membuat semua orang sangat

bahagia hari itu dengan menjanjikan kepada mereka Klub Psikologi Aturan Emas dan langganan salah satu majalah saya, dengan pujian toko. (Tidak, dia tidak tahu siapa saya.)

Hal tersebut menarik minat saya, tentu saja, jadi saya bertanya kepadanya siapa Napoleon Hill ini, tentang siapa yang dia bicarakan. Dia menatap saya dengan ekspresi bingung di wajahnya dan menjawab, “Anda bermaksud mengatakan Anda belum pernah mendengar tentang Napoleon Hill? Saya mengakui bahwa nama itu terdengar agak familier, tetapi saya bertanya kepada pemuda itu apa yang menyebabkan manajer tokonya memberikan langganan majalah saya kepada setiap karyawannya selama satu tahun, dan dia berkata, ”Karena terbitan satu bulan telah mengubah salah satu orang paling kasar yang kami miliki menjadi salah satu rekan terbaik di toko ini, dan bos saya berkata jika majalah tersebut dapat melakukan hal tersebut, dia ingin kami semua membacanya. “

Bukan daya tarik ke sisi egois saya yang membuat saya bahagia ketika saya berjabat tangan dengan pemuda itu dan memberi tahu dia siapa saya, tetapi ke sisi emosional yang lebih dalam yang selalu tersentuh pada setiap manusia setelah menemukan bahwa pekerjaannya adalah membawa kebahagiaan bagi orang lain. Ini adalah jenis kebahagiaan yang mengubah kecenderungan umum manusia menuju keegoisan, dan membantu evolusi dalam pekerjaannya memisahkan naluri hewani dari intuisi manusia pada manusia. Saya selalu berpendapat bahwa orang harus mengembangkan kepercayaan diri dan mereka harus menjadi iklan diri yang baik. Saya akan membuktikan bahwa saya mempraktikkan apa yang saya khotbahkan mengenai hal ini dengan secara berani menyatakan bahwa jika saya memiliki pendengar sebesar yang disajikan oleh *The Saturday Evening Post* — yang dapat saya layani setiap bulan melalui majalah kecil saya ini — saya dapat melakukannya lebih dalam lima tahun ke depan untuk memengaruhi massa agar berhubungan satu sama lain berdasarkan Aturan Emas, daripada yang dilakukan semua surat kabar dan majalah lain yang digabungkan dalam sepuluh tahun terakhir.

The Golden Rule edisi Desember mendatang menandai akhir tahun pertama saya, dan saya tahu itu tidak akan ditafsirkan sebagai bualan kosong ketika saya memberi tahu pembaca saya bahwa benih yang telah kami tabur melalui

halaman-halaman ini selama dua belas bulan ini mulai bertunas dan tumbuh di seluruh Amerika Serikat, Kanada, dan beberapa negara lainnya. Beberapa filsuf, guru, pengkhotbah, dan pengusaha terhebat pada zaman itu tidak hanya menjanjikan kami dukungan moral yang tulus, tetapi mereka benar-benar telah pergi dan mengumpulkan langganan bagi kami untuk membantu menumbuhkan semangat niat baik yang kami khotbahkan.

KECENDERUNGAN REWEL SAYA

Apakah mengherankan jika editor Anda yang rendah hati itu bahagia?

Ada orang yang memiliki banyak, lebih banyak, kekayaan duniawi untuk ditunjukkan selama tiga puluh enam tahun pengalaman mereka daripada yang saya miliki, tetapi saya tidak takut menantang mereka semua untuk menunjukkan persediaan kebahagiaan yang lebih besar daripada yang saya nikmati sebagai hasil dari pekerjaan saya.

Tentu saja hal tersebut mungkin hanya keadaan yang tidak berarti, tetapi bagi saya cukup signifikan bahwa kebahagiaan terbesar dan terdalam yang saya alami telah datang kepada saya sejak saya mulai menerbitkan majalah ini.

“Apa yang ditabur, itulah yang dituai”. Ya, itu berasal dari Alkitab, dan itu adalah filosofi yang terkenal dan selalu berhasil. Dan pengalaman saya telah membuktikan secara meyakinkan bahwa itu benar.

Pertama kali terpikir oleh saya untuk memiliki dan mengedit majalah, sekitar lima belas tahun yang lalu, ide saya adalah melompat pada segala sesuatu yang buruk dan mengambil potongan-potongan semua yang tidak saya sukai. Dewa takdir pasti telah turun tangan untuk mencegah saya memulai usaha seperti itu pada saat itu, karena semua yang telah saya pelajari sepenuhnya menguatkan filosofi dalam kutipan di atas.

BAGAIMANA MENJADI SANGAT BAHAGIA SAAT LIBURAN

Izinkan saya untuk menyarankan layanan kecil sederhana yang dapat Anda berikan yang seharusnya, dan mungkin akan, memberi Anda kebahagiaan yang besar dan pada saat yang sama membuat orang lain bahagia.

Selama musim yang tepat, keluarlah dan beli beberapa kartu Liburan dan Tahun Baru. Tulis beberapa pesan sentimental kecil pada kartu-kartu ini, dengan tulisan tangan Anda sendiri, dan kemudian kirimkan — bukan ke teman Anda, tetapi ke musuh Anda! Kirim kartu ke semua orang yang tidak Anda sukai dan semua orang yang Anda yakini tidak pernah menyukai Anda.

Buatlah pesan yang Anda tulis di setiap kartu cocok untuk orang yang Anda kirimkan. Tidak ada salahnya Anda mencoba ini. Ini mungkin akan banyak membantu Anda. Satu hal yang pasti, itu akan membuat Anda merasa bahwa Anda telah menjadi lebih besar, lebih berwawasan luas, dan simpatik di musim liburan ini daripada sebelumnya. Saat ini, lebih dari sebelumnya, kelonggaran harus dibuat oleh kita semua. Kami memiliki banyak sekali alasan untuk mengubah sikap kami terhadap rekan kami. Ini akan membuat dunia menjadi tempat yang lebih baik untuk ditinggali. Bagaimanapun juga Anda tidak puas dengan diri sendiri, dan itu adalah kondisi yang sehat, karena tidak ada orang normal yang pernah merasa puas sepenuhnya. Anda tentu ingin membuat perubahan di lingkungan dan kebiasaan Anda di masa depan.

Mungkinkah Anda tidak bisa melakukan yang lebih baik daripada memulai sekarang dengan tekad yang kuat untuk menumbuhkan toleransi, simpati, pengampunan, dan rasa keadilan terhadap semua tetangga Anda, mereka yang tidak Anda sukai maupun yang Anda cintai?

Mungkin bukan ide yang bagus untuk memulai sekarang menumbuhkan kebiasaan kemandirian, keceriaan, dan perhatian pada orang lain, mengetahui, karena Anda pasti akan tahu jika Anda berhenti berpikir, bahwa kualitas yang sama ini akan mencerminkan diri mereka sendiri pada mereka yang memiliki sia-pa yang Anda temui, dan bahwa mereka pada akhirnya akan bergema kembali kepada Anda dalam ukuran yang sangat meningkat?

MENGIRIMKAN PAKET PELIT

Kita semua berpikiran sempit, egois, dan pelit selama bertahun-tahun. Kami telah memberi makan pikiran kami pada kebencian, sinisme, dan ketidakpercayaan. Kami berharap tetangga kami sakit; kami tertawa ketika mereka dalam kesulitan. Mari kita sekarang melupakan kesalahan yang telah kita buat di masa lalu, dan sekali saja, jika tidak ada alasan lain selain untuk bereksperimen, bangkitlah dari diri kita yang dulu dan jadilah besar hati dan berpikiran luas!

Anda tidak dapat mengisi hati Anda dengan cinta dan kebencian pada saat yang bersamaan. Kedua emosi manusia ini menjadi teman yang tidak harmonis. Yang satu atau lainnya biasanya mendominasi. Yang mana, jika boleh saya tanya, yang lebih Anda sukai untuk mendominasi di hati Anda? Menurut Anda, manakah yang pada akhirnya akan melayani Anda dengan baik dan mengangkat Anda ke titik pencapaian tertinggi?

Dengan segala cara, belilah kartu-kartu Liburan tersebut dan cobalah eksperimen yang saya rekomendasikan. Itu akan membawa sinar matahari ke dalam hidup Anda yang akan menyentuh setiap atom keberadaan Anda dan membuatnya memancarkan kualitas-kualitas yang mendorong dunia untuk menyebut seseorang “hebat”.

Kebesaran sejati pertama kali dimanifestasikan dalam hati seseorang! Dunia tidak pernah menemukan kebesaran itu sampai individu menemukannya. Mungkin perlu waktu lama setelah Anda menemukan bahwa Anda telah bangkit di atas kekejaman yang picik, kecemburuan, kebencian, dan iri hati sebelum dunia menemukannya, tetapi satu hal yang pasti: Penemuan ini tidak akan pernah dibuat oleh dunia sampai itu dibuat oleh Anda!

Ketika Anda mulai merasakan di lubuk hati Anda bahwa jiwa yang hebat tinggal di dalam tubuh Anda — bahwa Anda telah memulai proses transformasi dari diri lama ke yang baru — itu tidak akan lama sampai orang lain akan menemukan hal yang sama.

Anda dapat mengambil langkah pertama ke arah kehebatan sejati dengan mengirimkan kartu Liburan tersebut kepada semua yang tidak Anda sukai dan

semua yang Anda yakini tidak menyukai Anda. Ini akan membutuhkan usaha dari Anda. Anda harus mengatasi sifat keras kepala yang mengerikan itu, tetapi Anda bisa melakukannya, dan itu layak dilakukan. Saya tidak tahu pasti, tetapi saya sangat yakin bahwa eksperimen ini akan bernilai bagi Anda sebanyak apa pun yang pernah terjadi dalam hidup Anda, asalkan Anda bukan salah satu dari jiwa langka yang telah bangkit di atas kualitas negatif yang bertahan antara sebagian besar dari kita dan kesempatan untuk menikmati kebahagiaan dan satu-satunya kesuksesan nyata yang bisa datang kepada setiap manusia — yaitu, kesempatan untuk membawa kebahagiaan bagi orang lain.

Kebenaran terbesar yang saya temukan dalam semua pengalaman saya adalah bahwa ada gunanya — terbayar dalam dolar dan dalam ketenangan pikiran — untuk belajar memaafkan dan melupakan rasa tidak berterima kasih dan ketidak-kebaikan orang lain. Sungguh luar biasa bisa merasakan dan mengetahui jauh di lubuk hati Anda bahwa Anda telah bangkit di atas sifat umum manusia “menyerang balik” dan menuntut “memukul badan” Anda untuk setiap kesalahan yang Anda lakukan. Betapa indahnya itu Anda hanya bisa tahu dengan mencobanya. Kalau begitu coba sekarang!

Sebagai penutup, saya akan meninggalkan pemikiran ini kepada Anda:

Siapa yang bisa menghentikan Anda dari mengatur diri sendiri secara menyeluruh dan mendaki ke ketinggian dalam upaya apa pun yang Anda pilih? Siapa di sana dengan kekuatan yang cukup untuk menghentikan Anda, jika Anda mengatur kemampuan Anda dan mengarahkan upaya Anda ke tujuan yang pasti, dengan cara yang terorganisasi? Jika Anda termasuk dalam kelompok besar yang disebut “terikat upah”, yang harus berada di tempat tertentu pada jam tertentu setiap hari dalam hidup mereka untuk mendapatkan makanan dan pakaian yang diperlukan untuk keberadaan, siapa yang ada di sana untuk menghentikan Anda dari pengorganisasian kemampuan Anda sedemikian rupa sehingga Anda akhirnya dapat mengambil cuti, setidaknya?

Jawab pertanyaan ini! Jawabannya mungkin membawa Anda keluar dari belantara kemiskinan dan kegagalan menuju terang kesuksesan dan kelimpahan. Siapa yang tahu tanpa mencoba?

THE LOST PROSPERITY SECRETS OF NAPOLEON HILL

KIAT SUKSES DI MASA SULIT

The Lost Prosperity Secrets of Napoleon Hill terdiri dari serangkaian artikel majalah yang ditulis Napoleon Hill antara tahun 1919 dan 1923 untuk *Success magazine*. Motivasi Hill untuk menjadi sukses membawanya dari Pegunungan Appalachian yang dilanda kemiskinan dan bertemu dengan taipan kaya raya. Artikel ini berfokus pada filosofi kesuksesan Hill. Dengan memanfaatkan pemikiran dan pengalaman dari banyak orang berpengaruh, Hill menjelaskan bagaimana orang-orang sukses tersebut mencapai status mereka. Banyak dari tulisan ini yang menjadi dasar dari beberapa buku laris.

Temukan prinsip-prinsip yang dirancang untuk memandu Anda dalam menerapkan langkah-langkah menuju sukses ke dalam tindakan. Hill mengasah teorinya, menyempurnakan argumennya, dan memoles presentasinya tentang filosofi sukses untuk orang biasa.



Napoleon Hill lahir di Wise County, Virginia. Dia memulai karier menulisnya pada usia 13 tahun sebagai “reporter gunung” untuk surat kabar kota kecil dan kemudian menjadi penulis motivasi yang paling dicintai di Amerika. Karyanya yang paling terkenal, *Think and Grow Rich*, adalah salah satu buku terlaris sepanjang masa.



Bhuana Ilmu Populer (Kelompok Gramedia)
Jl. Palmerah Barat 29-37, Unit 1 – Lantai 5, Jakarta 10270
T: (021) 53677834, F: (021) 53698138
E: redaksi_bip@penerbitbip.id
www.penerbitbip.id



Penerbit_BIP

Bhuana Ilmu Populer

penerbitbip

bipgramedia

Bhuana Ilmu Populer



Self Improvement



5 5 0 0 0 1 9 2 3

Harga P. Jawa Rp 59.000,-

9 786230 403729