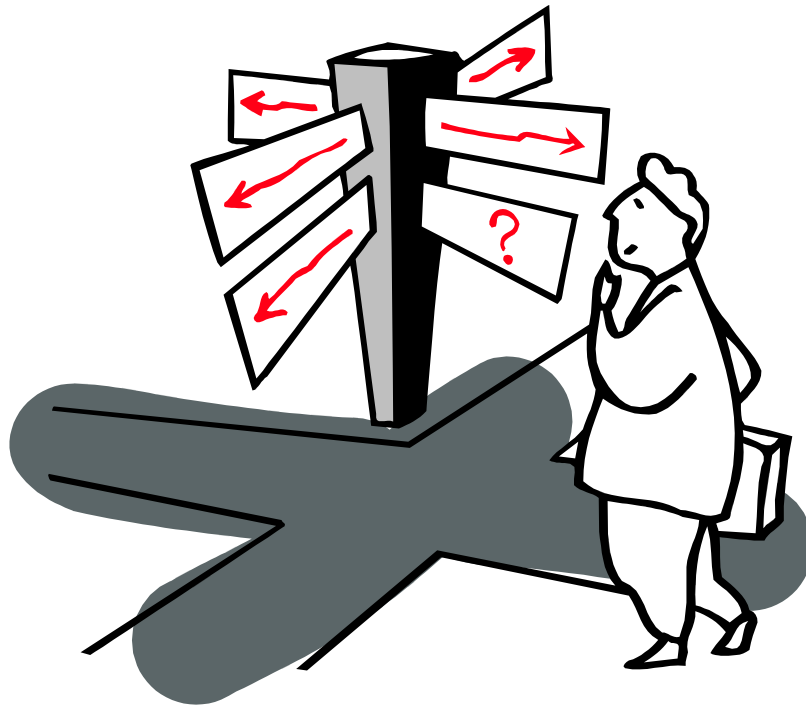


This is an e-book Sponsored by www.BetterGlobe.com/10
in order to support the good work of the NGO www.ChildAfrica.org

Din vei til Fremgang



Av
Rino Solberg

Basert på Napoleon Hill's samlede arbeider.
Copyright: Napoleon Hill Foundation - 2001

<u>Innhold:</u>	<u>side</u>
Innledning.....	3
Prinsipp nr. 1 - Positiv Mental Innstilling (PMI).....	6
Prinsipp nr. 2 - En klar målsetting.....	9
Prinsipp nr. 3 - Å yte noe ekstra.....	13
Prinsipp nr. 4 - Grundig tenkning.....	16
Prinsipp nr. 5 – Selvdisiplin.....	19
Prinsipp nr. 6 - Bruk av "Master Mind" prinsippet.....	22
Prinsipp nr. 7 - Anvendt tro.....	24
Prinsipp nr. 8 - Behagelig fremferd.....	27
Prinsipp nr. 9 - Personlig initiativ.....	29
Prinsipp nr. 10 – Entusiasme.....	32
Prinsipp nr. 11 - Konsentrert aktivitet.....	35
Prinsipp nr. 12 – Samarbeid.....	38
Prinsipp nr. 13 - Lær av feiltagelser.....	42
Prinsipp nr. 14 – Kreativitet.....	46
Prinsipp nr. 15 - Budsjetter tid og penger.....	50
Prinsipp nr. 16 - Vedlikehold fysisk og psykisk helse.....	54
Prinsipp nr. 17 - Benytt de universelle lover.....	59

Innledning

Den e-boken du nå er i gang med å lese kan forandre livet ditt totalt. Få mennesker, hvis noen i det hele tatt, har hjulpet så mange til å få egen suksess som Napoleon Hill og W. Clement Stone med sine mange bøker og kurs.

Denne E-boken inneholder essensen av dette arbeidet, som er samlet i 17 prinsipper for suksess. Disse prinsippene vil virke for deg, og for alle som tar dem i bruk, enten det gjelder i arbeidet eller privatlivet ellers. La oss nå først presentere bakgrunnen for, og personene bak disse 17 suksess prinsippene.

Napoleon Hill's historie.

Napoleon Hill ble født i 1883 i Vice County, Virginia. Som 15 åring fullførte Napoleon Hill grunnskolen, og begynte å arbeide på deltid i en avis. Han livnærte seg deretter som journalist frem til 1908, hvor som Napoleon Hill selv uttrykte det, skjebnen rakte ham en hånd.

Han reiste til Pittsburg, til et intervju med stålkongen, Andrew Carnegie, én av de rikeste menn i verden på den tiden. Etter å ha blitt formelt introdusert, stilte Napoleon Hill sitt første spørsmål, som var følgende:

"Mr. Carnegie, hva er grunnen til Deres fenomenale suksess"?

Den kjente industrialist, som den gang var 73 år, satte så i gang og åpenhertig fortelle om sitt liv, og alle de ting han hadde oppnådd.

Etter en stund sa Carnegie: "Det er i grunnen synd og skam at hver eneste ny generasjon må finne veien til suksess ved å prøve og feile, når egentlig prinsippene som fører til suksess er enkle i seg selv.

Og han fortalte Napoleon Hill at det verden egentlig trengte, var en praktisk filosofi for individuell suksess, som kunne hjelpe selv den mest vanskeligstilte arbeider eller gjennomsnittsperson, til å oppnå en hvilken som helst suksess vedkommende måtte ønske. Etter et tre timers intervju, inviterte Andrew Carnegie, Napoleon Hill tilbake for tre dagers gjennomgang av hva Carnegie mente var beskrivelsen på hvordan man kunne organisere en slik praktisk filosofi for personlig suksess.

Etter tre dager sa Andrew Carnegie følgende: "Du har nå hørt mine ideer om den nye filosofien, og jeg vil gjerne stille deg et spørsmål i den anledning, som jeg ønsker at du svarer enten ja eller nei på.

Hvis jeg gir deg muligheten til å organisere verdens første filosofi om individuell suksess og introduserer deg til mennesker som både kan og vil samarbeide med deg, for å organisere denne filosofien, vil du motta denne muligheten, og vil du fullføre arbeidet?

Den unge mannen stammet noen sekunder, mens han tenkte seg om, og sa: "Ja, jeg vil påta meg jobben, og fullføre den". Carnegie tok da opp en stoppeklokke, og fortalte Hill at det hadde tatt han nøyaktig 29 sekunder å svare på spørsmålet, og at han hadde kun 60 sekunder til rådighet. Hvis ikke Napoleon Hill hadde svart innen 60 sekunder, ville Andrew Carnegie tatt tilbake muligheten.

Det er min erfaring, sa Carnegie, at en mann som ikke kan ta en hurtig avgjørelse når han kjenner alle fakta, kan man ikke stole på vil fullføre det han bestemmer seg for.

"Vel", sa Carnegie, "du har én av de to viktige kvaliteter som er nødvendig for den personen som skal organisere denne suksessfilosofien jeg har fortalt om, nå vil jeg gjerne finne ut om du har den andre også".

"Hvis jeg gir deg denne muligheten, er du villig til å benytte 20 år av ditt liv til å forske i dette med suksess og fiasko uten betaling fra min side, slik at du må tjene til livets opphold etter hvert som saken skrider frem"?

Hill var målløs. Han hadde regnet med at Andrew Carnegie ville subsidiere ham fra sin enorme formue. "Det er ikke uvillighet til å betale deg pengene", sa Carnegie, "men det er min hensikt å finne ut om du har evnen til å yte litt ekstra, dvs. selv yte, før du kan nyte".

Napoleon Hill fikk oppgaven av Andrew Carnegie, og resten er historie. Han startet på den lange veien til å skrive den første håndfaste filosofi om personlig suksess som noen gang var forsket i.

I årene som kom, ble han en anerkjent skribent, foredragsholder og filosof, samt rådgiver for to amerikanske presidenter, i tillegg til å oppnå anerkjennelse verden over som forfatter på området, personlig utvikling.

I 1928, 20 år etter at han fikk oppdraget av Andrew Carnegie, hadde han studert og intervjuet over 500 av Amerikas mest suksessrike personer, bl.a. Henry Ford, William Wrigley, Georg Eastman, King Gillette, John D. Rockefeller, Thomas Alva Edison, Alexander Graham Bell, Wilbur Wright, samt vært rådgiver for de amerikanske presidentene Teodor Roosevelt og Woodrow Wilson.

Han utga da et sammendrag av den praktiske filosofien for individuell suksess i bokform, og kalte boken: "**Law of Success**".

I 1937 utga han så boken "**Think and Grow Rich**" en klassiker, som nå er solgt i over 50 millioner eksemplarer og utgitt på mange språk.

I årene som kom, ble han en anerkjent skribent, foredragsholder og filosof, samt rådgiver for to amerikanske presidenter, i tillegg til å oppnå anerkjennelse verden over som forfatter på området, personlig utvikling.

W. Clement Stone's historie

W.Clement Stone er født i 1902 og startet sin salgskarriere med å selge aviser som 6 åring, på gaten i Chicago. I begynnelsen av 1920 årene begynte han å bygge opp sitt forsikringsimperium, med en startkapital på 100 dollar.

Utallige er de selskaper han har skapt og hans bidrag til humanitære arbeider overgår 100 millioner dollars. Han er blitt kalt den moderne forsikrings far og Mr. Positiv Mental Innstilling.

Han satt som 90 åring fremdeles som styreformann i holdingselskapet AON Corp. hans eget forsikringsimperium med omsetning på mange milliarder dollars, i tillegg til styremedlemskap i en rekke andre selskaper.

Et av hans yndlingsuttrykk er: **“Suksess skal du dele med andre”**.

I USA har han ofte vært på TV og han er blitt en levende legende som har viet sitt liv og sin formue til å hjelpe andre.

I 1952 traff Napoleon Hill, W. Clement Stone, som også var svært opptatt av å hjelpe andre til å oppnå suksess, med sin Positiv Mental Innstilling filosofi.

De bestemte seg for å samarbeide med det felles mål:

Å gjøre denne verden til et bedre sted å være, for denne og fremtidige generasjoner.

Etter å ha samarbeidet i 10 år, og utgitt boken "Success through a positive, mental attitude" og startet bladet "Success Unlimited", lanserte de kurset "The Science of Success", som var basert på 17 prinsipper for suksess, som var en sammensetning av Napoleon Hill's Suksessprinsipper og W. Clement Stone's Positiv Mental Innstillings filosofi.

I dag er dette kurset pensum på flere universiteter i USA, samtidig som det blir brukt for å utvikle individer positivt, i fengsler og anstalter. Kurset selges også til privatmarkedet og i bedriftsmarkedet i mange land.

Napoleon Hill Foundation, en Non-profit organisasjon i USA, som i dag fører Napoleon Hill's og W. Clement Stone's arbeider og målsetninger videre, og produserer en rekke kurs, bøker, lydassetter og videoer for salg på global basis. www.naphill.com

Prinsipp nr. 1 - Positiv Mental Innstilling (PMI).

Dette prinsipp er valgt som det første, fordi alle gjøremål nødvendigvis må starte med en positiv tanke, før det blir satt ut i livet. Samtidig vil en positiv, mental innstilling være en naturlig støtte i alle de andre 16 prinsipper, for at disse skal kunne utnyttes på best mulig måte.

En positiv, mental innstilling er nemlig den riktige innstillingen i enhver gitt situasjon.

Men hva er egentlig Positiv Mental Innstilling? Og hvordan skaffer du deg dette?

La oss først definere positiv, mental innstilling som evnen til å tenke positivt, når du har grunn til å være negativ. Dette vil i praksis si den evnen du har til å bytte ut en negativ og destruktiv tanke med en mer positiv og givende tanke. Dette er en evne som du kan trene opp som du trener en muskel.

Etter en stund blir det en vane å tenke positivt, og da vil automatikken i din underbevissthet ta over, slik at det går automatisk i måten du tenker på. Selv om vår hjerne er fantastisk, kan den bare bearbeide én tanke av gangen. Og her ligger nøkkelen til din selvkontroll.

Tenk et øyeblikk på dette. Det er umulig å være sur og blid samtidig, og du kan ikke være sinna samtidig som du er i godt humør. Først må tanken opptas, deretter gir hjernen signaler til resten av kroppen om å følge tanken.

I realiteten betyr dette at dersom du føler deg ille til mote, av en eller annen grunn, og ikke ønsker dette, så er det viktig at du forandrer tanken til noe positivt å tenke på, og så snart den nye tanken er opptatt i din underbevissthet, vil den gamle følelsen bli erstattet med en positiv og bedre.

Ved slutten av det forrige århundre uttalte den amerikanske psykologen, William James, at den viktigste oppdagelsen i dette århundre, var at menneskene kunne forandre sitt liv 100%, bare ved å forandre sin innstilling. Han mente dette var den viktigste oppdagelsen, til tross for at i dette århundre var både elektrisiteten, radio, telefon, bil og fly blitt oppfunnet.

Menneskets evne til å tenke positivt, hjelper hver dag millioner av mennesker verden over til å stikke ut sin kurs mot den suksess de selv har bestemt, eller ganske enkelt, får en person som mistrives i sitt arbeide til å like seg og gjøre det beste ut av situasjonen. Husk hjernen kan bare holde én tanke av gangen, la den derfor være positiv.

Henry Ford sa engang: "Jeg holder hjernen min så opptatt med å tenke på de ting som jeg ønsker å oppnå, at den ikke har plass til de ting som jeg ikke ønsker å oppnå."

Den kjente kommentator, forfatter og industrimann, Earl Nightingale, redegjør i sin bestseller "The strangest secret" for det faktum som hele tiden har stirret menneskene i øynene, det at vi er et produkt av våre egne tanker.

Vi blir ganske enkelt til det vi tenker på, mesteparten av tiden.

Det vil i praksis si, tenker vi positivt - så blir vi positive, tenker vi negativt - så blir vi negative.

Når du tenker positivt så utløses Endorfiner som er kroppens egen substans, som både forebygger og reparerer vår helsetilstand, samtidig som endorfinene sørger for en følelse av velvære generelt.

Når du forstår, og tar i bruk, prinsippet med positiv, mental innstilling i ditt daglige liv, vil dette alene ha en stor og kraftig innvirkning på deg og dine omgivelser.

Uansett hvilken situasjon du måtte komme opp i, så er alltid alternativet tilstede. Du kan tenke negativt, og dette vil føre til at du har sådd et negativt frø i din underbevissthet som vil spire og gro, og trekke andre negative ting med seg. Du vil lete etter negative situasjoner og ting, og vil derfor finne dette.

Eller du kan tenke positivt, og så et positivt frø som også vil vokse å føre med seg andre positive situasjoner, og du vil lete etter å finne positive resultater på din vei.

Ved å søke og tenke positivt i enhver situasjon, vil du samtidig øke følgende positive ingredienser:

**Tro,
Optimisme,
Håp,
Integritet,
Initiativ,
Mot,
Sjenerøsitet,
Toleranse,
Takt,
Godhet og
Rettferdighetssans.**

Den beste måten å oppnå positiv, mental innstilling på, hvis du ikke allerede har det, er ved hjelp av selvsuggesjon.

Her kan slagord som:
"Hver dag, på alle måter vil jeg bli bedre og bedre" eller
"Gjør det nå" og
"intet er umulig"
være gode hjelpere.

Skriv disse selvmotivatorer, eller andre som måtte passe deg bedre, på et sted hvor du ser dem morgen, middag og kveld, og les det så mange ganger som mulig i løpet av dagen, spesielt er det viktig at du leser om kvelden, slik at underbevisstheten arbeider med budskapet mens du sover.

Husk at i alle livets situasjoner vil du stå overfor valget, enten ta en negativ, destruktiv tanke, eller en positiv som fører til et godt resultat. Valget vil alltid være ditt.

Her er noen ting du kan oppnå ved hjelp av [Positiv mental innstilling](#)

Du vil bli i stand til å forstå at du alene har full kontroll over dine tanker, med alle fordelene det medfører.

Du kan lære å lukke døren bak deg med alle nederlag og utrivelige situasjoner du har opplevd.

Du kan bli flinkere til å motta positiv kritikk, slik at du lærer av det, istedenfor å ta det personlig og ødelegge muligheten for fremgang.

Du vil oppnå sterkere tro på deg selv, og følgelig dine evner til å utføre ting du setter deg som mål.

Du vil øke din evne for hver dag til å tenke positivt, slik at du ser lys i tunnelen uansett hvor mørkt det er.

Prinsipp nr. 2 - En klar målsetting.

En klar målsetning, blandet med en positiv innstilling er starten på ethvert gjøremål. Det sies at 95% av alle mennesker ikke har et klart mål i livet. Det vil i praksis si at hvis du går en tur i byen og spør 100 mennesker, vil 95 av dem ikke kunne svare konkret. Er du overrasket?

Mer overraskende er det imidlertid at de aller fleste tror at de har et mål. Når du spør dem hvilket mål de har, vil de kanskje svare lykke, god helse, rikdom, et godt familieformål, at de vil leve lenge, eller lignende omstendigheter. Dette er ikke egentlig mål, men ønsker som de aller fleste mennesker har.

Ofte er det tilfeldigheter som i utgangspunktet avgjør hva vi blir til i livet. Det gjelder hvilke jobber vi får, så vel som hvilken utdanning vi starter på. Det bør være kjent for de fleste at før vi kan håpe å komme et sted, må vi først vite hvor vi skal gå.

Det er imidlertid forskjell på målsetting, og en klar målsetting.

Mens en målsetting kan være relativt generell og viser veien, er en klar målsetting noe du ønsker oppnå mer enn noe annet, og i tillegg har det en tidsfrist for når vi ønsker å oppnå det.

Det er nok derfor det er så mange som tror de har et mål, mens de egentlig er langt ifra det du kan kalle en klar målsetting, som igjen vil føre til at de går i riktig retning hele tiden.

Amerikaneren Curtis L. Carlson, uttalte en gang at alt vi behøver gjøre er å holde øynene festet på målet. Hindringer er de skremmende ting som du vil få øye på når du tar øynene vekk fra målet.

En kan også si at en klar målsetting representerer hele reisen gjennom livet, mens et mål kan defineres som forskjellige etapper du oppnår på veien mot dette hovedmålet.

For å være oppmerksom på hva som motiverer oss på veien mot vårt mål, nevner Napoleon Hill de 9 basis motiver som menneskene har. Disse er:

- 1. Kjærlighet**
- 2. Materialisme**
- 3. Sex**
- 4. Overlevelsestrang**
- 5. Frihet i kropp og sjel**
- 6. Revansje**
- 7. Frykt**
- 8. Selvutfoldelse og anerkjennelse**
- 9. Livet etter døden**

Hva ville du valgt hvis du fikk anledning til å få oppfylt dine 5 største ønsker, som hadde med hva du kunne bli, være, gjøre, ha eller oppnå å gjøre?

La oss tenke over dette. Har du noen gang stilt deg disse 3 viktige spørsmål:

1. "Hva er det jeg virkelig ønsker meg"?

Hvis du aldri har stilt deg dette spørsmål, så er det på tide du gjør det.

Sett deg ned en stille stund med et blankt stykke papir og en penn foran deg, skriv øverst på arket, hva er det jeg virkelig ønsker meg. Gi dette spørsmålet til din underbevissthet, og vent på resultatet.

Til å begynne med kommer du sannsynligvis til å skrive ned en del materielle ting som du ønsker, deretter kan det tenkes at du ønsker deg noen immaterielle ting.

Skriv dem ned alle sammen, og still ikke spørsmålstegn ved om du kan oppnå det eller ikke på dette punkt. La listen ligge noen dager, og begynn så med å prioritere dine ønsker.

Hvis listen din har 10 ting, så begynn bakfra og sett nr. 10 på den tingen som du egentlig ønsker deg minst, og fortsett i denne rekkefølgen til du kommer til nr. 1, som da er det ønsket som du aller helst vil oppnå en gang i ditt liv.

Skriv så dette nye målet på toppen av et nytt blankt ark, og så stiller du deg spørsmål nr. 2, mens du ser på målet ditt som du har skrevet, og spørsmål nr. 2 er:

2. Hva skal det koste meg"?

Skriv nå ned alt du kan tenke deg det vil koste deg av tid, penger, hardt arbeid, forsakelser og nederlag, for å nå dette målet ditt.

På denne måten er du egentlig med på å planlegge hvordan målet skal oppnås, før du egentlig har begynt på arbeidet.

Og så spørsmål nr. 3, som du bør svare på så snart du har funnet ut hva det skal koste deg å nå ditt mål, og det er:

3. "Er jeg villig til å betale prisen"?

Hvis ikke du er villig til å betale prisen av hardt arbeide, forsakelser eller hva det måtte være som er nødvendig for å oppnå målet, vil du aldri nå dette, fordi du sannsynligvis vil gi opp på veien, da du ikke vil ha den nødvendige utholdenhet som skal til.

Hvis ditt svar på nr. 3 er et entydig ja, på at du er villig til å betale den pris som måtte være nødvendig for å oppnå ditt mål, er det bare å sette i gang.

Napoleon Hill skriver i sin bok "Think and Grow Rich" at du skal skrive ned eksakt hva ditt hovedmål er. Så, eksakt hvordan du har tenkt å oppnå det. Så, eksakt når det skal være oppnådd. Så, eksakt hva din service vil bestå av for at du skal kunne oppnå målet.

Les så det du har skrevet ned høyt for deg selv morgen, middag, kveld og gjerne så ofte som mulig i løpet av dagen. Mens du leser, se for deg situasjonen at du har oppnådd målet, og bestem deg for å tro at du vil oppnå det på det tidspunktet du har satt.

Enhver idé eller ønske som holdes fast i hjernen ved hjelp av gjentatte tanker og følelsesmessige engasjement, vil bli tatt over av underbevisstheten og satt ut i praksis.

Tanken er det eneste som man med sikkerhet kan si menneskene har fullstendig og total kontroll over. Det er derfor så viktig at du tenker på målet så ofte som mulig, slik at målet opptas i underbevisstheten og blir en del av deg selv.

Når underbevisstheten din blir satt i arbeid på denne måten, vil du oppdage at mange ting vil komme til å skje. Plutselig får du en idé som vil hjelpe deg å nå målet, eller du kommer over en bok, artikkel eller annet som skaffer deg informasjon som hjelper deg til å nå målet, eller du vil rett og slett treffe personer som vil hjelpe deg å nå målet.

Og en kan si at mens du arbeider mot målet, så arbeider målet mot deg.

Ofte blir det kalt flaks når noen når sine mål. En vis mann sa en gang:
"**Flaks er når forberedelsen møter muligheten**". En god hjelp i så måte er:

W. Clement Stone's O2 - A2 formel

Ved bruk av W. Clement Stone's O2 A2 formel, vil du få god hjelp til å nå ditt mål.
Formelen virker på følgende måte:

Første O = Oppdag:

Forsøk å oppdage gode ideer fra det du ser, hører, leser, tenker og erfarer.
Si: "Det er noe for meg".

Andre O = Organiser:

Organiser sammenføring av ovenstående ideer med dine planer og målsettinger.
Spør: "Hvordan kan jeg bruke dette?"

Første A = Absorbere:

Få ideen absorbert i din underbevissthet ved å akseptere den i din bevissthet.

Andre A = Anvend:

Sett straks ideen ut i livet, etter at du er overbevist at den er verdifull.

Når du er blitt vant til å bruke **O2-A2 formelen** daglig, vil du merke at langt flere muligheter åpner seg for deg, som du før ikke har lagt merke til. Dette er fordi du nå er forberedt på dem. Du begynner nå å få det som mange kaller "flaks".

Som et lite tips til slutt, når det gjelder ditt mål, lag deg et målkort.

Det kan være et lite kort på størrelse med et visittkort, gjerne baksiden av ditt eget, hvor du skriver ned ditt hovedmål med angivelse av når du skal oppnå dette, og hvordan du skal oppnå dette.

Ha kortet med deg til enhver tid, og ha det på et sted hvor du ofte vil se det, f.eks. i din lommebok.

Husk på at et mål uten dato har liten verdi.

Husk også at ofte er det slik at menneskene ikke gjør noe før de må.

This is an e-book Sponsored by www.BetterGlobe.com/10
in order to support the good work of the NGO www.ChildAfrica.org

Det er derfor viktig at du deler opp hovedmålet ditt i delmål, og delmålet i så små enheter som mulig, og disse igjen er det viktig at du har satt tidsfrister på, slik at du kan sette i gang å gjøre noe med målet NÅ.

Hver dag vil da bli en del av dine delmål, og når tiden for at målet skal være oppnådd er kommet, vil du oppnå dette, dersom du har arbeidet konsentrert med det.

Husk Napoleon Hill's ord: **"Hva din hjerne kan tenke og tro på, kan du oppnå"**.

Prinsipp nr. 3 - Å yte noe ekstra

Å yte noe ekstra kan defineres som den positive vanen å gjøre mer enn det du er betalt for.

For å illustrere dette prinsipp skal jeg fortelle en historie fra virkeligheten som har opprinnelse en del år tilbake i tid. I et varehus i Pittsburg i USA gikk det en eldre dame rundt og tittet i de forskjellige avdelingene, mens hun ventet på at det skulle slutte å regne, slik at hun kunne ta bussen hjem. Ingen av ekspeditørene i avdelingen kastet mer enn et blick på henne, før de konstaterte at hun var ikke ute etter å handle, og følgelig ble hun betraktet som uinteressant å vise interesse for.

Hun overhørte til og med én av ekspeditørene si: "Hun er bare på titterunde", mens de snudde seg vekk for å fortsette sin interne konversasjon. Det samme gjentok seg helt seg helt til hun kom til en ekspeditør som når han så den gamle damen kom bort til henne og spurte om han kunne stå til tjeneste.

Hun sa som sant var at hun bare var ute etter å slå i hjel litt tid, mens hun ventet på at regnet skulle holde opp. Den unge mannen smilte, og spurte om han kunne tilby henne en stol å sitte på, og uten å vente på svar hentet han denne.

Etter en stund stoppet regnet, hvorpå den unge mannen fulgte den gamle damen ut til gaten, mens han sa adjø. Den gamle damen spurte om mannens visittkort, som han med et smil ga henne.

Etter noen måneder fikk eieren av varehuset et brev med en beskjed om at den unge mannen måtte bli sendt til Skottland for å ta imot en ordre på møbler og innredning til et hus.

Eieren sendte et takkebrev tilbake, og fortalte at de skulle mer enn gjerne sende en erfaren person fra møbel og interiør avdelingen, da den unge mannen ikke arbeidet på denne avdeling.

I svarbrevet sto det at ingen annen enn denne mannen ville bli akseptert fra forretningen. Brevet var undertegnet Andrew Carnegie, den amerikanske stålkongen på den tid, og én av verdens rikeste menn. Og huset som skulle møbleres var «Skibo Castle» i Skottland.

Den gamle damen var ingen ringere enn Andrew Carnegie's svigermor. Den unge mannen kom tilbake fra Skottland med en kjempeordre, som alt skyldtes denne ene lille gest av ekstra service han gav den gamle damen i varehuset. Det hører med til historien at den unge mannen senere ble partner i varehuset.

I dette eksempelet har vi vært vitne til loven om årsak og virkning, som en universallov som alltid vil gjøre seg gjeldende, enten det er en person eller et firma som bruker den.

Dette er også et av de sikreste suksesstips som noen gang er klarlagt. Det er nemlig når du er villig til, og gjør mer enn du er betalt for, at du blir betalt mer enn det du gjør. Hvis du gjør det til en vane å yte noe ekstra, vil du belønnes på flere måter. Du vil før eller siden motta kompensasjon som langt overgår den innsats du har gjort.

For det første vil du oppleve gleden det er å yte en ekstra innsats i seg selv, dernest vil dette øke din karakterstyrke. Du vil oppleve den nye styrken det ligger i denne selvtillit, og du vil

få mer pågangsmot og entusiasme. I tillegg vil du oppdage at det alltid er bruk for dine tjenester.

Høres dette ut til å være en stor leveranse på kun én ordre? Det er det virkelig. Det du vinner ved å yte litt ekstra, er faktisk så omfattende. Husk at loven om økt belønning ved å yte litt utover det som er forventet av deg, er én av naturens grunnleggende lover, og har vært brukt i århundrer.

Kanskje det beste navnet på denne merkelige lov er, kompensasjon. Det er nemlig det det er.

Du vil alltid få kompensasjon for det du gjør, proporsjonalt med din innsats. Ikke alltid vil den komme med en gang, eller fra den kanten du forventer, men den vil komme.

Loven om kompensasjon kan settes opp som en formel på denne måten:

$$\mathbf{K + K + MI = K.}$$

Det betyr at den **Kvalitet** du yter på en bestemt service, pluss den **Kvantitet** du yter servicen i, pluss den **Mentale Innstillingen** du yter servicen med = **Kompensasjon** du vil motta i retur for å yte service.

For at du skal forstå hvor enkelt det virkelig er å praktisere denne loven om årsak og virkning til fordel for deg, kan jeg nevne at loven kan også beskrives med 3 ord.

For å innlede til de tre ordene kan jeg nevne at alt du behøver å gjøre for å få loven til å virke for deg, er at du først gjør det du er betalt for, og litt ekstra.

De tre ordene er altså: OG LITT EKSTRA

Det viktigste er imidlertid at du skaper en riktig vane ved å yte litt ekstra, da dette fører umiddelbare følelsesmessige belønninger, før belønningen i kroner kommer.

Nå er saken den at ikke alle har samme ambisjoner når det gjelder arbeid, eller samme høye målsetting.

For de aller fleste av oss vil belønningen for å yte litt ekstra være at vi trives i jobben, og med oss selv. Dette vil igjen innvirke på bl.a. ekteskap og samvær med barna våre.

Denne belønningen kan selv være tilstrekkelig grunnlag for en lykkelig tilværelse. Den som vanligvis yter noe ekstra, vil alltid kunne vente noe ekstra utbytte.

Men da kommer vi heller ikke utenom det faktum at om vi ikke yter noe ekstra, eller hvis vi gjør noe med negativ innstilling, f.eks. det er ikke min jobb, vil vi bli berørt av loven om forminsket fortjeneste. Dvs. at vi oppnår mye mindre enn det vi kunne forvente.

Det er umulig å finne den gyldne middelsvei, selv om det er mange som håper på det. Den universelle loven om årsak og virkning vil alltid gjelde. Den eksisterer i alt og overalt. Man kan godt si at naturens konto er alltid i balanse.

Som et visuelt eksempel kan jeg nevne at mange mennesker er som mannen som sitter foran peisen og sier: "**Peis, gi meg varme, så skal du få ved**".

Istedenfor å legge på ved først, slik at varmen kommer som et naturlig resultat.

Hvordan er det med deg? Sitter du foran peisen og ber om varme, før du er villig til å legge på ved, eller har du alt begynt å legge på ved og vet derved at varmen kommer som et naturlig resultat?

La meg til slutt formulere en liten tankevekker.

Dersom du ikke yter innsats eller service utover det du er betalt for, er du ikke berettiget til mer betaling enn du mottar, fordi det er klart at du allerede mottar full lønn for det du gjør.

Spekuler litt på denne setningen, og tenk over hva den forteller deg.

Hvis du har oppfattet poenget i dette prinsippet, kan det bli et vendepunkt i ditt liv.

Prinsipp nr. 4 - Grundig tenkning.

Tankens makt er det mest mystiske og samtidig det mest kraftfulle vi mennesker er i besittelse av.

Intet er skapt uten forutgående grundig tenkning. Tankenes makt er ubegrenset, alt avhengig av måten vi bruker den på. Hjernen er som kjent delt opp i to halvdel, den høyre- og den venstre.

Den venstre hjernehalvdel kan vi forenklet si behandler den informasjon den får, logisk og analytisk, mens den høyre hjernehalvdel forenklet kan sies er den kreative delen, hvor informasjonene behandles med fantasi og følelse.

Med tankens kraft bygger mennesker store imperier. Med tankens kraft river andre de samme imperier ned, og nye bygges opp. Det er viktig å være oppmerksom på at all menneskelig utfoldelse har først oppstått som en tanke av konstruktiv eller destruktiv natur.

Tankene våre er utilgjengelig for innsikt, dersom vi ikke selv lar tankene komme til uttrykk. Tankens frihet er derfor vanskelig å frarøve oss.

Under normale forhold har vi selv den hele og fulle kontroll over vårt tankeliv. Etter hvert som menneskene vokser opp kan man si at man legger til oss bestemte tankevaner som vil styre våre liv fremover.

Egentlig kommer alle tankevaner fra to kilder, og begge kan man si er nedarvet. Den ene er de fysiske arveegenskapene.

Disse egenskapene bærer preg av den natur og karakter som slekten gjennom generasjoner forut har båret som sitt særpreg. Denne arven er ordnet fra naturens hånd, men en stor del av den kan allikevel endres ved viljetenkning.

Den andre tankevanen er den sosiale arv. Her i ligger miljøets innflytelse på valg av yrke, erfaringer, samt impulser og stimuli fra de omkringliggende omgivelser. En stor del av vår tankevirksomhet er inspirert av den sosiale innflytelse ved arv.

Dette er det samme som å si at det meste av vår tenkning er tilrettelagt for oss av andre. Vi er tilsluttet en viss religion, eller har enkelte politiske holdninger, ikke fordi vi har tenkt gjennom disse argumenter på noe måte, men de nærmeste omgivelser, slekt og venner, har en viss innflytelse på oss.

Det som kjennetegner en grundig tenker er at han/hun tenker gjennom tingene, aksepterer ingen politiske, religiøse eller andre tanker uten videre, med mindre eller før vedkommende har tenkt nøye gjennom tingene selv. Da først aksepterer eller forkaster denne personen argumentet fra andre.

En grundig tenkers meninger og vurderinger er han egne. Godtroenhet, den uvane å tro på et magert grunnlag, eller på saker uten indre sammenheng, er blant menneskers største fiender, fordi det reduserer muligheten for selvstendig tenkning.

Tankeverdenen til et grundig resonerende menneske, vil bestandig bære preg av spørsmålstejn. En grundig tenkers sinn utfordrer alle og alt som influerer på det, og har ingen meninger bortsett fra det som er basert på grundig granskning av alle tilgjengelige fakta.

Et gammelt ordtak sier: "Er det noe du ikke vet, så ha mot til å innrømme det, og du vil være på god vei til å erverve de kunnskapene". Dette er helt riktig. Man kan også godt si at en grundig tenker har kontroll over sitt eget sinn.

En annen vanlig svakhet i tankevanene menneskene har, er at alt for mange viser mistillit dersom det er noe de ikke forstår.

De tenker ikke på at praktisk talt alle oppfinnelser, eller viktige utviklinger i historien, er blitt fordømt før, eller når de så dagens lys. Personene bak disse ble ofte hengt ut og latterliggjort, og når suksessen var et faktum, ble det ofte betraktet som flaks eller tilfeldigheter.

Vitenskapelig kan det enda ikke bevises, men de fleste er enige om i dag at disse menneskene signaliserte til sitt indre, og kom frem til et resultat som følge av grundig tenkning.

Dette har ikke nødvendigvis noe med genialitet å gjøre. Hvert eneste normale menneske vil kunne være konstruktivt og skapende, om de tok kontroll over sitt sinn og styrte sin mentale energi mot et mål.

Den grundige tenker har to viktige grunnleggende prinsipper for sin måte å tenke på:

- 1. Den grundige tenker skiller mellom fakta og løse rykter eller sladder.**
- 2. Den grundige tenker deler fakta i to grupper: Viktige og uviktige saker.**

Uten egentlig å være skeptisk, vil den grundige tenker gjerne være sikker på at de informasjonene han/hun slipper inn til sin hjerne for bearbeiding, er korrekte. Derfor er en av de typiske spørsmålene en grundig tenker stiller: "**Hvordan vet du det?**"

En grundig tenker tror nemlig ikke på alt det folk sier, mener eller antar, og vedkommende tror heller ikke på alt som står skrevet i avisene eller andre steder, uten grundig å evaluere en del viktige momenter.

Disse momentene kan være:

- 1. Er den som har skrevet artikkelen en autoritet på området?**
- 2. Har den som har skrevet artikkelen andre motiver enn det å gi nøyaktig informasjon?**
- 3. Har forfatteren en stilling som gjør at det er vedkommendes jobb å influere på opinionen?**
- 4. Er det et profittmotiv bak det som er skrevet, eller som vedkommende uttaler seg om?**

5. Er informasjonene basert på sunn dømmekraft?

6. Kan informasjonen bli bekreftet av godkjente kilder?

7. Er uttalelsene basert på sunn fornuft og erfaring?

Ved å være på jakt etter sannheten eller viktigheten av opplysninger som blir gitt, vil den grundige tenker skaffe seg riktige informasjoner som igjen er med på å danne et godt grunnlag for viktige avgjørelser, som dermed kan tas på et mer korrekt grunnlag.

Alt for mange mennesker har tatt for mange avgjørelser på grunnlag av det de trodde var fakta, og mye arbeid kunne vært spart dersom beslutninger var tatt på et mer nøyaktig grunnlag enn det man tror, tenker, mener og antar.

Vi skal heller ikke glemme at mange tar beslutninger på grunnlag av intuisjon ved bestemte tilfeller, men selv ved et slikt tilfelle av intuisjon, vil riktigheten av avgjørelsen oftest være den beste hos en grundig tenker som innehar riktig informasjon basert på fakta.

En grundig tenker legger ikke bare vekt på å skille mellom hva som er riktig eller galt, men først og fremst hva som er relevant for saken. Det er nemlig det som har den største betydning.

Det er sannsynligvis ikke uten grunn at IBM alltid har hatt som sitt motto, ordet Tenk, som grunnleggeren av IBM, Thomas Watson, fikk alle ansatte til å henge opp på sitt kontor eller korridorer verden over.

Den kjente amerikaner, Henry Ford, sa engang:

**"Tenking er den hardeste form for arbeid som finnes.
Det er sannsynligvis også derfor så få er engasjert med det".**

Prinsipp nr. 5: Selvdisiplin

Ingen andre enkeltstående ting er så viktig for å oppnå individuell suksess som selvdisiplin. Selvdisiplin, eller selvkontroll gjør at du tar kontroll over ditt eget sinn, og en ting er sikkert, uten at du har selvdisiplin har du lite håp om å meste noe annet.

Selvdisiplin begynner med kontroll over tankene dine. Har du ikke en slik kontroll kan du heller ikke styre dine gjøremål. Derfor kan det enklest sies at selvdisiplin får deg til å tenke før du handler.

Mange gjør automatisk det motsatte. De handler først, og tenker etterpå, med mindre de tar kontroll over sitt sinn og styrer tankene og gjøremålene ved hjelp av selvdisiplin.

Hva er egentlig selvdisiplin?

Generelt kan vi si at selvdisiplin er din evne til å ta kontroll over så vel dine tankevaner og følelser, som dine fysiske vaner.

Når du har fått kontroll over tankevirksomheten og kontroll over dine gjøremål, vil det gå rutine i det, slik at du handler nesten automatisk. Du vil da være på god vei til å oppnå den fulle og hele selvdisiplin.

Husk på at ingen levende menneske har total selvdisiplin. Dette er en evne som må trenes kontinuerlig, så lenge du lever. Men, én ting skal du vite, jo mer du trener, jo bedre blir din selvdisiplin, og jo bedre kontroll får du på både tanker og gjøremål.

Før du kan få kontroll på noe som helst, må du imidlertid vite hva du skal kontrollere, dvs. hvor du skal starte med din trening.

La oss derfor se litt på det Napoleon Hill i sin bok "Think and Grow Rich", eller på norsk: «**Rikdommens ABZ**» skriver om de syv positive, og de syv negative følelser.

De syv positive følelsene er:

- 1. Kjærlighet**
- 2. Sex**
- 3. Håp**
- 4. Tro**
- 5. Entusiasme**
- 6. Lojalitet**
- 7. Begjær**

Vi kan kalle dette syv positive tankevaner som vi må arbeide med for at de skal bli sterkere og bedre i vårt samhold med andre mennesker, og overfor oss selv.

Lag gjerne din egen lille plan for hvordan du skal forbedre deg på disse syv viktige punkter.

De syv negative følelsene er:

1. Frykt
2. Sjalusi
3. Hat
4. Hevn
5. Grådighet
6. Sinne
7. Overtro

Når disse tankevaner eller følelser dukker opp, er det viktig at du sørger for å fortrenge dem til fordel for noen av de positive, slik at ikke de negative følelsene tar overhånd.

Mange menneskers liv har gått til grunne pga. at en eller flere av de syv negative følelsene har tatt overhånd.

Prøv å analyser deg selv for å finne ut om du er styrt av noen av disse syv negative følelsene, og bestem deg for å gjøre noe med det.

Når det gjelder kontrollen over dine gjøremål, så er det på fire områder at selvdisiplin virkelig er viktig å beherske:

1. Din appetitt på mat og drikke
2. Din mentale innstilling
3. Bruken av din tid
4. Ditt fremtidsbilde av deg selv

La oss se litt på nr.1 først.

Det er vel velkjent at for mye mat er like ille som å spise for lite, ja kanskje verre. Etter et visst punkt med tilstrekkelig næring for kroppen, vil fortsatt kaloriinntak pålegge fordøyelsesorganene ekstra store anstrengelser. Det vil hope seg opp i form av fettoverskudd på kroppen. For mye fet kost, fører til nedsatt effektivitet og kortere liv.

Selvdisiplin er helt nødvendig for å oppnå gode spisevaner. Når du mestrer din appetitt, har du kommet et skritt videre mot evnen til å utøve selvdisiplin.

Selvdisiplin i forbindelse med drikkevaner, særlig alkoholholdige drikker, sier seg jo selv hvor viktig det er. Det vil være få andre situasjoner du ikke vil kunne takle når du først har vunnet denne kampen mot deg selv, kampen mot appetitten.

Når det gjelder pkt. 2. den mentale innstillingen, så er det av vesentlig betydning at du har selvdisiplin så du kan styre innstillingen i riktig bane, slik at den blir positiv.

Og når det gjelder pkt. 3, bruken av din tid, så kjenner praktisk talt alle mennesker seg igjen når det blir snakk om dårlig utnyttelse av tiden.

De fleste vet at de kunne gjøre mye med seg selv på dette punktet, men likevel er de ikke klar over at det er nettopp selvdisiplinen som avgjør. De er som regel opptatt av å finne andre løsninger på dette problemet.

I dag finnes det mengder av både litteratur og systemer som hjelper folk å planlegge sin tid, men felles for alle disse hjelpemidler er at ingen av dem virker, med mindre vedkommende som har kjøpt dem også har en viss porsjon selvdisiplin.

Pkt. 4. Det hevdes at 95% av menneskene ikke har et klart definert fremtidsbilde av seg selv. Det kommer kanskje av at det kreves meget sterk selvdisiplin bare til det å finne et klart mål for resten av livet. Ingen er perfekte, og det er vel heller ikke noe mål i seg selv, men alle kan bli bedre - og det bør vi strebe etter.

Ditt fremtidsbilde kan være hvordan du ønsker å se ut; F.eks tykk, tynn, atletisk, glad og lykkelig, suksessfull eller hva som helst som du er i stand til å se for deg at du ønsker å ha, være gjøre eller oppnå. Husk «Du blir det du tenker»

Napoleon Hill nevner at det er to ganger i livet hvor vi virkelig trenger en god porsjon selvdisiplin, og det er når du har hatt et stort tap og er langt nede, og når du har hatt en stor suksess og er høyt oppe. I begge tilfellene kreves en stor del selvdisiplin for å holde seg oppe.

Prinsipp nr. 6 - Bruk av Master Mind prinsippet.

Dette prinsippet er selve bærebjelken i Napoleon Hills filosofi, som gjør det mulig for alle som ønsker det å utnytte den kunnskap som eksisterer slik at vedkommende kan oppnå ethvert tenkbart mål i livet.

Ingen har noen gang oppnådd uvanlig stor suksess i livet, uten å ha tatt i bruk prinsippet om Master Mind. Det er fordi at en hjerne alene ikke har nok kompetanse eller kapasitet. Enhver trenger kontakt med andre for vekst og utvikling.

For å kunne gjøre bruk av Master Mind prinsippet, er det en del grunnleggende faktorer som er viktig å forstå. For det første er grunnlaget med Master Mind prinsippet at:

To eller flere mennesker arbeider sammen i perfekt harmoni for å realisere et felles bestemt mål.

Master Mind prinsippet innebærer at du fullt ut kan nytte av andres intelligens, erfaring, utdanning og spesialkunnskap på en så overbevisende måte, at en skulle tro den var din egen. En kan også si at Master Mind prinsippet er en gjensidig måte å nyttiggjøre seg andres kunnskap på ved å slå seg sammen med andre til felles nytte og glede.

Det vil gjøre deg i stand til å løse de problemer som dukker opp på din vei mot et bestemt mål, uavhengig av hvor høyt du stiler, eller hvilke kunnskaper du har.

Når to eller flere personer arbeider sammen i perfekt harmoni mot et felles mål, vil det ofte utvikle seg en tredje, usynlig, uforklarlig og en slags sjette sans vi kan definere som en spesiell Master Mind. Det er fire grunnprinsipper ved Master Mind gruppens arbeid som det er viktig å understreke, og som gruppen må arbeide under, for å oppnå et godt resultat.

De fire er:

- 1. Tillit**
- 2. Forståelse**
- 3. Ærlighet**
- 4. Rettferdighet**

Her er grunnreglene for å forme og beholde en Master Mind gruppe:
Sett opp det felles mål som gruppen skal arbeide mot. Bestem hvilken fordel hver medlem av gruppen skal ha som kompensasjon for sin deltagelse. Bestem et bestemt sted hvor gruppen møtes til fast tid.

Gruppens leder må sørge for at det er total harmoni mellom medlemmene, og at denne blir opprettholdt, samtidig som gruppen holdes i konstant arbeid. Sjalousi, misunnelse og friksjoner, så vel som andre interessekonflikter mellom medlemmene, vil ødelegge gruppen totalt. Hvis et medlem av gruppen har slike tanker, må vedkommende fjernes.

Generelt kan man også si at det er bedre å ha noen få medlemmer enn mange, fordi det da vil være lettere å beholde god nok harmoni i gruppen.

Når en Master Mind gruppe er etablert, må gruppen som helhet forbli aktiv.
Alliansens medlemmer må handle etter klare retningslinjer, til rett tid og mot felles mål.

Et gammelt ordtak sier:

"Den beste måten å hindre et esel i å sparke, er å holde det gående så det ikke får tid til å sparke".

I Master Mind prinsippet inngår altså evnen til å utnytte andre menneskers kunnskap for å oppnå et mål.

F.eks. kan du ved å lese, tilegne deg spesialkunnskaper en geolog har skaffet seg gjennom et langt studium. Du kan forstå oppbygningen av jorden, uten selv å ha utdannelse innen geologi. Og ved hjelp av kunnskaper og ferdigheter fra en annen vitenskap, f.eks. teknikere, medisinerer, ingeniører, kan du bli en oppfinner med suksess.

Thomas Alva Edison hadde tre måneders formell skolegang i løpet av hele sitt liv. Likevel gjorde han bruk av så og si all naturvitenskap på en eller annen måte i sitt liv som oppfinner.

Det viktigste er ikke at du selv har kunnskap som er nødvendig for å nå et mål, du må vite hvordan du skal skaffe deg denne kunnskap, når du trenger den.

Har man ingen mål i livet, så trenger man heller ingen Master Mind gruppe til å hjelpe seg. Men dersom målsettingen er høy, så vil bruken av en Master Mind gruppe være av stor betydning.

Er målene av typen umulig, vil selv umulige mål bli mulig ved hjelp av Master Mind.

Praktisk talt er alt som har vært umulig blitt mulig, nettopp pga. av man har benyttet seg av Master Mind prinsippet i samarbeid med personer som har muliggjort disse umulige ideene. En Master Mind gruppe kan bestå av to eller flere personer.

Det kan være en mann og hans kone, en venn eller bekjent eller én eller flere personer med spesiell ekspertise, som kan være nødvendig for å nå et mål.

Hvis dine mål er store, så skaff deg en Master Mind gruppe til å hjelpe deg.

Prinsipp nr. 7 - Anvendt tro

Anvendt tro kan sies å være dynamoen i filosofien, da din tro på det du gjør vil være selve kraften til å starte og gjennomføre ethvert tiltak.

Først vil jeg gjøre det helt klart for deg at jeg bruker ordet "**anvendt**" i forbindelse med tro, for å skille det ut fra enhver religiøs sammenheng. Jeg har ikke til hensikt å trenge meg inn på et felt som er forbeholdt presteskaper.

Den tro som jeg snakker om er anvendt for å oppnå et mål for livet vårt. Således blir det altså anvendt tro. Vi snakker om den aktive, motiverende tro som du kan ta med inn i dine daglige gjøremål, uavhengig av religion eller kultur.

Den eneste religion vi har til hensikt å ta for oss er den generelle tro på riktig levemåte. Anvendt tro har vært kalt filosofiens dynamo, fordi anvendt tro gir deg det som skal til for å igangsette enhver filosofi.

En dynamo fremstiller elektriske krefter. Tro er den sinnstilstand hvor du midlertidig hviler din egen fornuft og viljestyrke, og åpner ditt sinn helt for tilstrømmingen av krefter fra det ubevisste.

Når du søker denne troen, og aksepterer veiledningen fra det ubevisste for å nå et mål, har du oppnådd anvendt tro. Hold derfor alltid porten til det ubevisste åpen. La den være fri for selvkomponerte begrensninger og restriksjoner i forvissning om at underbevisstheten har ingen annen begrensninger enn den vi pålegger oss selv.

Husk, hva enn menneskesinnet kan oppta, og tro på, kan mennesket oppnå.

Tenk litt over nettopp denne uttalelse. Det ligger nemlig i sakens natur at du vil ikke være i stand til å tro på en ting, uten at du automatisk har det i deg, kapasiteten til å oppnå det du tror på.

Det er nemlig to typer mennesker som begge har helt rett, og det er den typen som sier: "Det greier jeg ikke", og den typen som sier: "**Det greier jeg**".

Vi vil ikke bare si det så enkelt som: «du skal ha tro». Menneskene har fortalt hverandre det siden tidenes morgen. Veldig få har gått videre med å si noe om hvordan det skal oppnåes, og brukes for å løse livets problemer.

Det er dette vi har til hensikt å gjøre noe med. Mange års erfaring med menneskesinnet har lært oss hvordan vi skal erverve og bruke troen, men du må bruke egen fornuft og komme til egen konklusjon på dette dyptgående emnet. Om våre forsøk skulle føre til meditativ tenkning og seriøs vurdering om emnet tro, må du bli kjent med ditt sinns indre verdier.

Den virkelige store vanskeligheten med å definere tro, er at det dreier seg om en sinnstilstand. Ordet tro er en abstrakt tanke, et mentalt begrep.

Menneskets kjennskap til omgivelsene begrenser seg ikke til de snevre sansene som syn, hørsel, smak, lukt og følelse. Mennesket har også andre sanser som gjør det mulig å kontakte en annen virkelighet enn den vi tar inn til daglig.

At disse sansene eksisterer betviles ikke lenger av de seriøse tenkerne. Det er kjent at i den usette verden, eksisterer årsak og virkning på samme måte som i vår bevisste verden, og at menneskemaskinen kan ta inn kunnskap fra en annen dimensjon, på et annet plan enn i vanlig forstand.

Underbevisstheten synes å fungere som portal for de uendelige krefter som vi forsøker å definere. Mennesket er veldig klar over den bevisste del av sinnet, og hvordan den delen virker, men det er mer uklart hvordan den ubevisste delen påvirker oss.

Universets kreative krefter strømmer gjennom deg når du etablerer et klart mål, og hengir deg til dette målet. Av det som hittil er fremkommet er det vel klart for deg at tro er en sinnstilstand som kan oppnåes kun ved en grundig bearbeidelse av ditt indre.

Det gjøres ved å rense ditt sinn for negative, og destruktive tanker som makt, hevn, sjalusi, frykt eller en annen disharmoni. Når dette er gjort, er det tre enkle steg som kreerer en sinnstilstand, kjent som tro:

A) Uttrykk et klart ønske, og knytt dette sammen med et eller flere av de grunnleggende motivene dine.

B) Lag en klar og spesifikk plan for å oppnå dette.

C) Begynn å handle deretter. Legg hele breidsiden til i bevisst handling mot målet.

Denne prosedyren setter de åndelige krefter i gang, og overleverer problemene til underbevisstheten, som i sin tur vil føre planene frem til logiske handlinger. Deretter vil du motta veiledning gjennom bevisstheten i form av hint, eller intuisjon om du vil.

Ikke bry deg om hva fornuften sier i en slik arbeidsplan, troen du har opparbeidet vil, når du kombinerer den med handling, føre deg en sikker vei mot målet.

Nesten alle mennesker har frykt for et eller annet, og denne frykt er destruktiv, og hindrer tro, avhengig av hvor stor frykten er.

Napoleon Hill forteller i boken "**Think and Grow Rich**" om de syv basale frykter som menneskene har.

Disse er:

- 1. Frykt for fattigdom**
- 2. Frykt for kritikk**
- 3. Frykt for dårlig helse**
- 4. Frykt for å miste de man er glad i**
- 5. Frykt for å bli gammel**
- 6. Frykt for å miste frihet**
- 7. Frykt for døden**

Et annet viktig moment i forbindelse med å bygge opp tro på deg selv og dine gjøremål er at alt du gjør må være bygget på sunne etiske og moralske prinsipper. Du må gjøre mot andre

som du vil andre skal gjøre mot deg i ett og alt. Dette vil øke din selvrespekt, og din tro på deg selv vil bli styrket.

Dersom du ikke opptrer moralsk og etisk riktig, vil det være med på å undergrave din selvtillit og selvfølelse, og dempe din tro.

Så, for å bygge opp din tro, sørg for at du er aktivt engasjert, positivt i ditt mål med bakgrunn i sunne, etiske og moralske prinsipper, og du vil være i stand til å trekke på dine ubevisste ressurser, som du kanskje ikke engang var klar over at du var i besittelse av.

Husk, tro kan flytte fjell.

Prinsipp nr. 8 - Behagelig fremferd.

En behagelig fremferd kan man karakterisere som en sammensetning av behagelig og sympatiske kvalitetstrekk man har. Fremgang i samarbeid med andre mennesker er i stor grad avhengig av at vi har en behagelig fremferd. Hvorfor det? Fordi det er vår personlighet som motiverer andre til å være oss behjelpelig med å nå målet.

Et av de viktigste elementene i forbindelse med behagelig fremferd, er en positiv, mental innstilling. En positiv, mental innstilling vises ofte i positive karakteristikk symbolisert med ord, tro, godhet og sunn fornuft.

En annen ting som er viktig i forbindelse med en behagelig fremferd er det å ha ærlige hensikter. Dette er en karakteregenskap som stikker dypere i personligheten enn de fleste andre kvaliteter, og kan ikke erstattes med noe.

Ærlighet, eller mangel på dette, gir gjenklang i hvert ord du lar slippe ut av deg. Det viser seg i alt du gjør, og det reflekteres i tankevirksomhet, så selv en novise på karakteranalyse vil gjennomskue denne egenskapen hos de fleste.

Et uærlig menneske avslører sin svakhet i tonefallet, ansiktsuttrykket, i valg av samtale og sin måte å yte service på.

Uærlighet og fortrolighet lar seg ikke blande mer enn vann og olje. Nikkedukken er gjenstand for latter overalt. Hovedsakelig fordi alle gjenkjenner hans falskhet.

Kanskje de viktigste ord i den sammenheng er ført til pennen av William Shakespeare. Han sa nemlig: "Vær tro mot deg selv, for som natt følger dag, vil du også alltid være tro mot din neste".

Din personlighet er summen av din mentale, åndelige og fysiske egenskaper, som skiller seg fra alle de andre omkring deg. Det er disse egenskapene som er avgjørende for hvorvidt du er likt eller mislikt av dine omgivelser. Det er ditt medium til å forhandle deg gjennom livet, og det vil til en stor grad avgjøre dine evner til å samarbeide med andre.

Du kan si at din personlighet er slik andre ser deg, mens din karakter er slik du egentlig er.

Det vil i praksis si at dersom du bygger opp en sunn karakter med basis i høy etisk og moralsk standard, vil du oppnå en personlighet som vil bli godt likt av andre mennesker. Som kjent er livet et kontinuerlig salg av din egen person til folk du møter i alle sammenheng, profesjonelt eller av privat art.

W. Clement Stone sier at et godt råd er å ta vareopptelling internt når det gjelder din egen personlighet. Still spørsmål som:

**Er jeg generelt godt likt?
Hvis ikke, hvorfor ikke?**

Han ber deg også lytte til deg selv når du er sammen med andre, for å finne ut om du dominerer situasjonen, og har du problemer med å la andre slippe til i en samtale, viser du nok interesse for den andre personen, er du en god lytter, og respekterer du andre for det de

er, uansett om de har andre meninger enn de du har. For å bygge opp en behagelig fremferd er det viktig at du benytter den gyldne regel: Å gjøre mot andre som du vil andre skal gjøre mot deg, fullt ut.

Det er jo slik at vi handler av de vi liker, og ikke av de vi ikke liker. Det er vel ingen som liker å være sammen med en utrivelig person. Bestem deg derfor for å like andre mennesker, vis interesse og respekt for dem, behandle dem som den mest betydningsfulle person i verden, og med hånden på hjertet, det er jo egentlig slik de føler seg, gjør ikke du også det?

Her er noen uvaner som kan ødelegge for din personlighet:

- **Avbrytelse når andre prater.**
- **Egoisme, uttrykt i ord eller tanker.**
- **Sarkasme, antydninger og sladder.**
- **Overdrivelse pga. ukontrollert fantasi.**
- **Likegyldighet overfor andre og deres interesser.**
- **Slapphet med utseende.**
- **Falskhet, uttrykt gjennom skamros.**
- **Finne feil hos andre.**
- **Fornedre de som har ypperlige evner, anlegg eller utdanning.**
- **Være unnvikende.**
- **Intolerant.**
- **Blasfemi, i alle former.**
- **Klart ønske noe uten å ute noe.**
- **Uttrykt eller antydnet forakt for Skaperen.**
- **Likegyldighet, pga. manglende mål i livet**

Sørg også for at ditt kroppsspråk er riktig i din omgang med andre mennesker. Sørg alltid for å gi et fast håndtrykk, og se vedkommende i øynene når du snakker til en person. Hold oppmerksomheten fast under samtalsgang, og konsentrer deg om å lytte til vedkommende.

Diskuter ikke kontroversielle saker som politikk, religion eller rasespørsmål i upassende situasjoner, og for all del, hold deg for god til å fare med sladder om andre mennesker.

En person som involverer seg med sladder om andre, vil aldri bli respektert. Det kan være viktig også å huske på at din personlighet er ditt absolutt sterkeste aktiva, eller det kan være din største hindring, fordi det inneholder alt det du egentlig kontrollerer, både fysisk og psykisk.

Som kjent vil det som du har innvendig synes utvendig, og dette vil forme din personlighet. Du har sikkert opplevd at bare ved å kaste et blick på en person har du vært i stand til å bedømme om du liker eller misliker vedkommende omgående.

Det kan tenkes at når du lærer vedkommende å kjenne, så vil du forandre din mening, men hvis du ikke kommer så langt som til å lære dem å kjenne, vil de allerede i utgangspunktet ha tapt, hvis de ønsker å inngå et forhold med deg.

Husk på at din personlighet eller karakter er ikke fastsatt til enhver tid, den kan forandres ved hjelp av positive tanker og gjerninger.

Prinsipp nr. 9 - Personlig initiativ

Det er to typer mennesker som aldri kommer frem i livet, den ene er den typen som aldri gjør noe, hvis ikke han blir bedt om å gjøre det, og den andre er den typen som aldri gjør mer enn akkurat det han blir bedt om å gjøre.

Menneskene med personlig initiativ slentrer ikke gjennom livet. De utsetter ikke, de klager ikke over mangel på tilbud, de tar selv ansvaret og kreerer sine egne muligheter.

Du kan sjekke livsmønsteret til hvilken som helst person med suksess, og du vil finne at han begynte med et klart mål for øyet, og gjennomførte det ved hjelp av personlig initiativ.

En filosof sa en gang: "Alt det mennesker trenger, vil de få på den ene eller den annen måte, så snart de er rede til å ta imot det".

Personlig initiativ har den samme oppgaven for den enkelte person som selvstarteren har for bilen. Det er de kreftene som gir styrke til å fullføre hva som enn er påbegynt.

Hvis en person ikke har innstillingen som selvstarter, med den nødvendige porsjon initiativ, vil vedkommende være helt avhengig av andre personer for å komme i gang med ethvert gjøremål.

Miljøet vil selvfølgelig i dette tilfellet spille en vesentlig rolle om vedkommende vil oppnå suksess i livet eller ikke. Det er det samme forholdet her som med biler uten selvstarter, det må andre biler til for å trekke denne i gang, og for hver gang en parkerer en bil uten selvstarter, må samme operasjonen gjentas. Man er helt avhengig av andre også i dette tilfellet.

Oppta derfor et klart mål, og se hvor raskt vanen med å gjøre noe på eget initiativ utvikler seg. Fantasien din vil nå utvikle seg, og den vil komme med flere muligheter som er nær knyttet til dine vyer.

Når du begynner å bruke personlig initiativ, vil du oppdage at etter hvert som du får til flere og flere ting, vil den ene suksessen tiltrekkes av den andre. Du vil lure på hvorfor du ikke har sett dette tidligere, og du vil skjønne hvorfor suksessen tiltrekkes av suksess, og nederlag tiltrekkes av nederlag.

Ta i bruk de hjelpemidlene du har, og stol på at det du trenger videre vil dukke opp etter hvert.

Initiativ er å gjøre den riktige tingen uten at noen har fortalt deg at du skal gjøre det.

Enhver leder kjennetegnes ved personlig initiativ. De menneskene som har personlig initiativ går foran og viser veien for andre som vil komme etter. Å lede ved å være et godt eksempel for andre, er typisk når man har personlig initiativ.

Personen med personlig initiativ er den som sier: "**La oss sette i gang**, vi greier det, vi prøver, og det går sikkert fint".

Har du tenkt på det faktum at du ville ikke engang skaffe deg en ny venn med mindre du eller den andre personen tok initiativet til å oppnå kontakt. Sannsynligvis ville du ikke hatt den jobben du har i dag, med mindre du hadde vist personlig initiativ.

Uten personlig initiativ vil mange av de 17 prinsippene være utenfor din rekkevidde, da det først ved personlig initiativ er mulig å benytte disse. Alt for mange mennesker har uvanen med å utsette ting helt til de er nødt til å gjennomføre dem.

Ta initiativet, gå først, bli en selvstarter selv om risikoen for å bli kritisert, diskutert og baktalt er tilstede. Hvis du utvikler personlig initiativ vil du aldri kjede deg.

Mens andre mennesker kaster bort tiden med å klage og syte på hvor dårlig tidene eller hva som helst annet er, så er du allerede i gang på eget initiativ, og søker å finne en løsning på problemene. Selv en tid med mye arbeidsløshet, som det jo er fra tid til annen i ethvert land, vil det alltid være de menneskene med personlig initiativ som skaffer seg arbeidet.

De aller fleste som mister sitt arbeide, har en tendens til å konsentrere seg om problemet, istedenfor ved bruk av eget initiativ søke å finne en løsning.

Når du benytter personlig initiativ, vil du samtidig utvikle disse 15 hovedfordeler eller gode vaner:

- 1. Det vil styrke troen på at du kan oppnå ditt personlige mål**
- 2. Du vil bygge opp din selvdisciplin sterkt nok til at du kan sikre kontroll på både hode og hjerte, slik at du blir i stand til å holde deg til ditt mål til det er oppnådd**
- 3. Du vil bygge opp din utholdenhet med basis i en vilje til å vinne**
- 4. Det vil hjelpe på vanen med å ta hurtige og endelige avgjørelser**
- 5. Du vil begynne å basere dine kunnskaper på kjente fakta, istedenfor basere dem på gjetninger**
- 6. Du vil øke evnen til å skape en entusiasme**
- 7. Du vil bli mer tolerant**
- 8. Du vil skape vanen med å yte noe ekstra**
- 9. Du vil tåle mer kritikk**
- 10. Du vil være mer lojal overfor andre**
- 11. Du vil kunne konsentrere deg om én ting av gangen**
- 12. Du vil lære av dine feiltagelser**
- 13. Du vil gjøre mot andre som du vil de skal gjøre mot deg**

14. Du vil få en positiv mental innstilling

15. Du vil kunne greie å tenke på det du ønsker å oppnå, istedenfor det du ikke ønsker

Tenk på at dagens arbeidsgivere er sannsynligvis gårdagens arbeidere, som gjennom personlig initiativ har arbeidet seg frem til den posisjonen de besitter. Gjennom personlig initiativ sørger du for å arrangere dine egne muligheter, selv i de tilfellene hvor mulighetene ikke ser ut til å være tilstede.

Gjennom personlig initiativ vil du utsette deg for sjalusi og misunnelse fra andre mennesker, men gjennom personlig initiativ vil du også styrke din evne til å motstå denne kritikken, så det er egentlig intet å frykte.

Tenk deg nå et øyeblikk om på de menneskene du kjenner som er i ledende stillinger. Hvordan er deres grad av personlig initiativ?

Som regel så står dette i direkte proporsjon til den jobben de har. Deres evne til å lede andre inn i nye prosjekter, forsøke nye veier, og gå foran som et godt eksempel, gjenspeiles i måten de benyttes sitt personlig initiativ.

Alt for mange mennesker sitter og venter på at andre skal gå foran, eller at andre skal fortelle dem hva de skal gjøre, eller at andre skal løse problemet for dem. Uten personlig initiativ kommer du ingensteds.

La oss gå tilbake til eksempelet med selvstarteren på bilen. Som vi nevnte, måtte en bil uten selvstarter ha hjelp av andre for å skyves i gang hver gang den stoppet.

En person derimot som har personlig initiativ, vil gjennom sitt ønske om å oppnå et resultat, styre mot sitt klare mål med stor entusiasme, og skulle vedkommende stoppe opp av en eller annen grunn, er det i praksis bare å skru på tenningen igjen, og kjøre videre. Man trenger ingen hjelp fra andre.

Ved hjelp av personlig initiativ, vil livet alltid falle lettere i praktisk talt enhver situasjon.

Men husk, for å sette et personlig initiativ i virksomhet, så må det legges en plan, inspirert av motiv, og den må gjennomføres slik den er planlagt. Uten et mål eller et motiv, vil det i praksis ikke være noe personlig initiativ å ta.

Prinsipp nr. 10 - Entusiasme

Entusiasme er tro i bevegelse.

Entusiasme kan defineres på to måter. Det er en passiv iver som stimulerer de emosjonelle sider ved en person, og hengir denne til spekulasjoner og stille tenkning, og det er en aktiv entusiasme som kommer til uttrykk i ord og gjerninger.

Passiv entusiasme går alltid forut for den aktive entusiasmen, i det en må føle seg ivrig, før entusiasmen kan komme til fysisk uttrykk på noen måte.

Det er også tider når en aktiv entusiasme kan være direkte ødeleggende fordi det gjør deg for ivrig og utålmodig. Det kan føre til at du røper for omverden tingene som ikke skal spres, eller du kan møte direkte motbør på dine forslag eller ideer.

Det er meget viktig at man lærer å holde tilbake disse følelsene. Det er også viktig å lære å tenne på entusiasmen, og gi denne den ønskede uttrykksform. I begge tilfeller er kontroll en viktig faktor.

Når et menneske er entusiastisk overfor noe vedkommende tror på, er han nesten umulig å stoppe. Det nytter ikke å trække på en entusiast, og holde vedkommende nede over lenger tid.

Når en persons entusiasme har basis i vedkommendes tro på seg selv, og sitt arbeid, eller hva det nå enn måtte være, vil alle negative prøver på å omforme vedkommende falle til jorden. Entusiasten er ikke mottakelig for negativ påvirkning, og vil følgelig overhøre forsøk på å vippe vedkommende av pinnen.

Når en entusiast får et nederlag, rister han det av seg ganske raskt, og tar fatt der han slapp på veien mot målet. Alle som har vært i nærheten av en **entusiastisk person**, vet at det er umulig å være i nærheten av en slik person uten at entusiasmen smitter.

Entusiaster er ikke alltid de mest kultiverte personlighetene, men de er de eneste som skriver historie.

Man kan se på en entusiastisk person at det er følelsene innvendig som driver vedkommende, og i de fleste tilfeller ønsker alle å ta del i de samme følelsene, slik at smitteeffekten blir et faktum.

Entusiasme gjør ofte en ellers kjedelig konversasjon om til en interessant samtale. Entusiasme skaper sympati mellom de som snakker og de som lytter. Det gir glød til de talte ord, og åpner vårt indre arkiv, og er derfor av uvurderlig verdi for dem som er avhengig av det talte ord i sitt yrke.

Det har f.eks. aldri eksistert en som med rette har kunnet kalle seg en selger, uten at han har kunnet skru på sin entusiasme etter behov, og forblitt inspirerende selv.

Entusiasme er en faktor som gir tankene handlekraft. Når entusiasmen er sterk nok, tvinger den deg bokstavelig talt til å handle ifølge motivets natur, det motiv som i første omgang ga

deg entusiasmen. Entusiasme setter i gang fantasien, tillegger din personlighet tiltrekkende egenskaper, og inspirerer ditt personlige initiativ og selvtillit.

Selve ordet "entusiasme", kommer fra de to greske ord:

Theos - som betyr gud, og **Ante-** som fritt oversatt betyr følelse.

Så egentlig kan man si at entusiasme betyr en form for guddommelig følelse som kommer innenfra.

I praksis kan man bygge opp en entusiasme overfor hva som helst. Under forutsetning av at det ikke strider mot dine etiske eller moralske prinsipper, kan du bruke følgende formell for å bli entusiastisk:

Interesse + kunnskap + tro = Entusiasme.

La oss nå se litt på hvordan du i praksis kan utnytte denne formelen for deg selv.

La oss nå si at du ønsker å bli mer entusiastisk i ditt arbeide.

Er du interessert i ditt arbeid?

Dersom du ikke er interessert i ditt arbeid, vil du i utgangspunktet ha stengt for muligheten til å bli entusiastisk. Dessverre er dette tilfellet i svært mange arbeidsforhold i dag.

På den annen side, hvis du har interesse for ditt arbeide, og ønsker å bli entusiastisk, så sett i gang med å skaffe deg mer kunnskap som er den andre ingrediensen i vår formel.

Søk å finne kunnskap på alle mulige måter når det gjelder ditt arbeid, og still så mange spørsmål som mulig, slik at du kan søke svaret på disse.

- 1. Hva er hensikten med ditt arbeid for den bedriften du arbeider for?**
- 2. Hvor lenge har den type arbeid du har eksistert, og hvor ble det utført før?**
- 3. Kan det gjøres på en annen og bedre måte?**
- 4. Kan du med mer kunnskap gjøre en bedre jobb?**
- 5. Hvilken fordel kan andre mennesker oppnå ved at du gjør en bedre jobb?**
- 6. Ved hjelp av kunnskap om ditt produkt, deg selv, din jobb, vil din tro på dette føre til automatisk øket entusiasme.**

Som du forstår så er tro forgjengeren til entusiasme. Uten tro på deg selv, ditt produkt, ditt arbeid, ditt firma eller ditt mål, vil du ikke kunne oppnå entusiasme i særlig grad.

På samme måte som interesse og kunnskap er forgjenger til tro, og følgelig entusiasme, kan vi også si at håp, dersom det er satt i relasjon til et brennende ønske eller mål, så vil også dette være en forgjenger til tro.

Håp og tro som er knyttet til et klart mål, vil føre til entusiasme, og disse fire faktorer gir deg adgang til en ubegrenset styrke som kommer til uttrykk som et begjær.

Man kan si at et sterkt begjær kan føre til personlig initiativ, som vi vet fra foregående prinsipp, vil styrke en rekke av de viktigste faktorene for personlig fremgang.

Entusiasme er tvilling til viljen, og den er hovedkilden til utholdende, vedvarende handling etter eget ønske. Man kan også si at viljestyrke, utholdenhet og entusiasme er trillinger som sørger for kontinuitet i handlingen, med et minimum av energitap.

Du kan også sette likhetstegn mellom entusiasme og moro. Dersom du er entusiastisk i ditt arbeid, så blir arbeidet moro, og du kan jobbe to ganger så hardt uten å bli trøtt.

En som er entusiastisk i sitt arbeid, har mye mer krefter igjen når jobben er gjort, enn en som har slitt seg gjennom en jobb uten entusiasme. Det er derfor entusiasme skaper energi, eller sagt på en annen måte, gjennom entusiasme forbruker vi ikke så mye energi som vi vil gjøre uten.

Du har sikkert hørt ordtaket: **"Det som finnes innvendig, synes utvendig"**.

Dette har i aller høyeste grad med entusiasme å gjøre. For det første vil stemmen din være en annen dersom du er entusiastisk, og i tillegg vil ditt kroppsspråk forandre seg radikalt ved entusiasme.

Du vil få et mer åpent uttrykk i ansiktet, samtidig som dine kroppsbevegelser vil bli mer aktive. Dette er viktige momenter som er med på å forsterke det budskapet du kommer med.

Det er også blitt sagt at entusiasme er kunnskap i brann. Det er sant.

Men enkelt sagt, så er entusiasme verken mer eller mindre enn tro som er satt ut i praksis.

Prinsipp nr. 11 - Konsentrert aktivitet

Antagelig er den viktigste funksjonen selvdisiplin kan brukes til, det å kunne konsentrere oss om én ting av gangen fullt og helt, slik at det forventede resultat er nådd.

Ordet konsentrasjon er nøkkelen til tankenes krefter. Dette er krefter av beste kvalitet, og vi har tidligere stadfestet at det mennesket som mestrer sitt eget sinn, har også kontroll over alt som kommer i hans vei.

Historien viser helt klart at den som har hatt suksess, er den som har satsset alt på sin hest, og som pleier den med omhu. Dette krever enorm selvdisiplin, da det alltid vil være nok av ting som lokker personen i en annen retning enn den vedkommende på forhånd har staket ut.

Et såkalt heldig utfall av all individuell satsing oppnås ved bruk av tankevirksomheten vel tilrettelagt, konsentrert og ledet mot det store målet.

Alle former for krefter, det være seg tankene eller det psykiske, får du via konsentrasjon. Ved konsentrasjon om hovedmålet, vil bildet bli klart og holde seg i bakhodet til underbevissthets overtar og gjør noe med det. Dette kalles konsentrert aktivitet.

Konsentrert aktivitet er koordineringen av alle sinnets evner som samlet ledes mot et større mål. Dette kan kun skje ved **streng disiplin**.

Når du konsentrerer din aktivitet, vil du automatisk bruke selvdisiplin, som vil gjøre at alle følelser, positive og negative, vil være temmet og under din styring slik at du unngår tap av energi eller spredning av energien.

Du har da lært deg kunsten å anvende følelser som en drivkraft. Da vil du ha kommet så langt at din viljestyrke er under kontroll. Denne styrken fungerer som en konstruktiv leder for alle viktige funksjoner i ditt sinn.

Selv loven om vinnere og tapere vil operere i din favør, og dine venner vil omtale deg som en med uvanlig flaks.

Du kan oppnå konsentrasjon, ved å bruke disse 6 punkter, sammen med selvdisiplin:

- 1. Et klart mål som er starten på enhver suksess**
- 2. Fantasien, som sørger for å lagr rammebetingelser, og gi opplysninger om fremtidsbildet som det ikke er til å ta feil av.**
- 3. Et begjær som du fyrer opp under til det blir et brennende begjær som ikke kan fornekte seg selv.**
- 4. Troen på at du vil lykkes. Denne troen vil være så sterk at du kan seg deg selv i besittelse av det du har satt deg som mål.**
- 5. Viljestyrke i konstant bruk, i sin fulle kraft med støtte av tro.**
- 6. Underbevissthets plukker opp bilder som blir presentert ved anvendelse av foregående punkter, og realiserer billedrømmen på den måten som synes mest hensiktsmessig i øyeblikket.**

Når det gjelder prinsippet med konsentrert oppmerksomhet, så er dette viktig av flere grunner.

For det første er det vanskelig nok å bli verdensmester i én øvelse. Vanskelighetsgraden vil mangedobles dersom du prøver å bli verdensmester i to vidt forskjellige ting. Hvis vi ser dette i relasjon til et arbeid eller en bransje, så vil hver bransje i dag være i så stor utvikling at det er vanskelig nok å holde seg à jour med nye informasjoner og kunnskaper i én bransje.

Hvis situasjonen er at du skal prøve å holde deg informert i to bransjer, vil sannsynligheten være stor for at du ikke blir dyktig nok i noen.

Hvis vi ser på kontrollert oppmerksomhet i relasjon til idrett, så er det lett å trekke paralleller her. F.eks. vil det være svært lite som skiller nr. 1 og 2 i nesten enhver idrettsgren.

Nr. 1 får alle ære, berømmelse og gevinsten, mens nr. 2, som kanskje var én cm eller en hundredels sekund bak, fort vil bli glemt. Og husk at nr. 1 er aldri dobbelt så god som nr. 2, det er små detaljer som skiller.

Thomas Edison, oppfinneren som oppfant lyspæren, sa at et geni var et produkt av 1 prosent inspirasjon og 99 % transpirasjon (svette).

Dette er også svært ofte tilfelle i både idrett og ellers i livet. Det er kun ved konsentrert aktivitet, og at man konsentrerer sin aktivitet om det ene viktige målet, som gjør at resultatet blir godt nok.

Napoleon Hill forteller historien om to haikere som var ute på tur, da de møtte en grizzlybjørn. Den ene haikeren satte seg raskt ned og tok av sine vanlige sko, og tok på seg løpesko. Den andre haikeren spurte om han var gal, han måtte jo forstå at han ikke kunne klare å løpe fra en grizzlybjørn. Da svarte den første haikeren:

"Jeg behøver ikke tenke på å løpe fortere enn grizzlybjørnen, alt jeg behøver gjøre er å konsentrere meg om å løpe fortere enn deg".

En kan sammenligne konsentrert aktivitet med solstrålen som samles i et brenn glass. For å få et papir til å brenne med brenn glass, må solstrålene fanges inn og fokuset må gjøres slik at brennpunktet blir minst mulig, først da tar det fyr. Dersom solstrålene ikke er fokusert riktig i et punkt, kan du sitte så lenge du vil uten at papiret tar fyr.

Hvis du ønsker å undersøke viktigheten av prinsippet om konsentrert aktivitet nærmere, foreslår jeg at du går en del vellykkede personer etter i sømmene.

Du vil oppdage at alle som én har som én av sine hovedårsaker til suksessen brukt prinsippet om konsentrert aktivitet.

Vi må bare innse at dette baner veien til personlig styrke i veldig stor grad. På samme måte er dette også én av hovedgrunnene til folks fiasko, nettopp mangel på konsentrert aktivitet.

Så, dersom du mangler den suksessen du måtte ønske på ditt område, undersøk hvor konsentrert din aktivitet er.

This is an e-book Sponsored by www.BetterGlobe.com/10
in order to support the good work of the NGO www.ChildAfrica.org

Husk på Henry Ford's ord:

"Jeg er så opptatt med å tenke på de ting jeg ønsker å oppnå, at jeg ikke har tid til å tenke på det som jeg ikke ønsker meg".

Han konsentrerte sin aktivitet.

Prinsipp nr. 12 - Samarbeid

Samarbeidet er som kjærlighet og vennskap. Du får det ved selv å gi det. Du vil møte mange mennesker på din vei gjennom livet. I mange tilfeller vil de ønske ditt samarbeid, og i andre tilfeller vil du trenge dem. Ethvert samarbeid er bygget på felles interesse.

Man veksler hele tiden mellom det å gi og det å motta.

Når to eller flere personer arbeider sammen mot et felles mål, vil man utvikle en spesiell harmoni som gir glede, slik at gjøremålene faller enklere, og man vil lettere kunne holde seg konsentrert.

For en del år tilbake var demokrati noe som var svært lite anvendt når det gjaldt ledelse. Lederen var som oftest autoritær og diktatorisk.

I dagens samfunn har lederne forstått viktigheten av **samarbeid** på kryss og tvers i organisasjonene. Når de ansatte i en organisasjon ser på sin jobb som et samarbeidsprosjekt, vil interessen for å yte sitt beste være større.

Her er noen egenskaper som utvikles i et godt samarbeide:

- 1. Det utvikles selvtillit, med utfoldelse som er fri for frykt.**
- 2. Det oppmuntres til utvikling av en god sportsånd.**
- 3. Det oppmuntrer personlig initiativ.**
- 4. Det utvikler viljen til å påta seg ansvar.**
- 5. Det bedrer kommunikasjonen.**
- 6. Det utvikler et åpent sinn med sterk fantasi.**
- 7. Det sørger for utløp av individuelle ambisjoner.**
- 8. Det inspirerer til lojalitet blant de ansatte mot selskapet.**

Noe nesten alle vet er at de fleste vil arbeide hardere for personlig anerkjennelse, og et godt ord der det er fortjent, enn de vil gjøre for penger alene.

Det er blitt sagt at ansvar gir anerkjennelse, og selv om det ikke kommer fra andre, vil en selv vanligvis føle seg betydningsfull ved å motta ansvar, og dette er en god form for anerkjennelse.

Et gammelt ordtak sier at "Det du deler med andre, vil mangedobles, og det du beholder vil minke". Vi lever i en industriell atomalder som har brakt med seg en mengde problemer. Hele systemet med mellommenneskelige kontakter både i og utenfor industrien gjennomgår store forandringer veldig raskt.

Vi vet ikke hvilket system vi ender opp med, men vi vet alle at systemer som overlever må baseres på vanlig takt og tone, rettferdighet og ærlighet som inspirerer hver enkelt til å gi sitt ytterste.

Det må også sørge for menneskets lyst til å samarbeide, og ikke minst må det sørge for at hvert menneske motiveres til å ta i bruk personlig initiativ konstruktivt, slik at det kommer andre til gode, så vel som en selv.

I et godt samarbeid har man stor handlefrihet. For å oppnå et varig samarbeide med andre, må en forholde seg til andre på en slik måte at alle arbeider sammen av fri vilje. Du må forsyne andre med tilstrekkelige motiver til samarbeid, dersom det skal vare.

Hvis du studerer historien med seire og fall nasjoner i mellom., så vil du se at alle nasjoner der innbyggerne har vært påtvunget et styre, så er dette styret blitt fratatt makten før eller senere.

Vi trekker den slutning at påtvunget styring av et folk ikke var noen del av Skaperens hensikter, og det går på tvers av naturlovene.

Den mest fremtredende egenskapen til mennesket, er dets medfødte behov for personlig frihet, og privilegiet å kunne bruke sitt personlige initiativ på den måten som faller naturlig.

Mennesker kan leve uten et godt samarbeide, og man gjør det, men de kan ikke dra nytte av de store fordelene i en sivilisasjon, eller få fred i sjelen, slik som mennesker med et godt samarbeide på åndelig og vennskapelig basis gjør.

En kan godt si at det er to typer for samarbeide;

1. Det ene er det frivillige samarbeidet, hvor du av egen fri vilje yter din innsats, totalt fri for frykt.

2. Så har vi den andre typen som er det ufrivillige samarbeidet, som er basert på frykt eller noen form for press, som gjør dette arbeidet nødvendig.

Det er som jeg har forklart, kun den frivillige form for samarbeid som vil vare, og som vil utvikle deg som menneske.

Det er forskjell på samarbeide mot et felles mål, og bruk av Master Mind prinsippet. Man kan til og med samarbeide godt uten å like hverandre eller ha noe harmonisk forhold til hverandre. Dette skjer først og fremst i profesjonelle team, f.eks. som fotball, annen idrett eller i styresamarbeid i firmaer hvor vedkommende samarbeider som profesjonelle innen sitt område, og er av den grunn et tilskudd til samarbeid.

F.eks. kan mann og kone innad i et ekteskap både krangle og være uvenner, men allikevel oppdra barn og vise en tilsynelatende god figur utad.

Men selvfølgelig vil det allikevel alltid bedre resultat dersom harmoni eksisterer i et samarbeid. Hovedforskjellen på et vanlig samarbeid og Master Mind er, at samarbeid ofte er en enkel sak, eller en kortsiktig ting, mens Master Mind samarbeidet baserer seg på et hovedmål, oftest over lang sikt.

Når det gjelder samarbeid i team, så er dette en form for arbeid som gjør at alle på teamet blir en vinner. du bruker dine individuelle krefter til å bedre helheten, og når de andre på teamet gjør det samme, vil det føre til at hele teamet vil få mangedoblet styrke eller resultat.

Ingen individ har oppnådd noe stort for menneskeheten uten samarbeid med andre. Et godt samarbeid er viktig for resultat på de fleste områder i livet vårt. Dette gjelder enten det dreier seg om musikk, et godt teaterstykke eller en hvilken som helst idrett som består av et lagspill.

Noen ganger vil en vellykket person bære kronen av suksess, takket være uselvvisk samarbeide med sin partner. Iblant, takket være effektiv sekretær eller en partner, eller kanskje en gruppe av lojale kollegaer som har vært behjelpelig til å fremme et menneskes ønsker, er et resultat blitt oppnådd.

Når man har gode samarbeidsevner er dette et tegn på klokskap. Det var denne formen for klokskap som avslørte seg hos Copernicus i astronomi, Columbus i navigasjon, Platon i filosofi, Edison i oppfinnelser, Beethoven i musikk, Michelangelo i kunst, Marconi i trådløs kommunikasjon og brødrene Wright i luften.

Hver av disse menneskene brukte sine sinn og kunnskaper sammen med andres, for å oppdage og dra nytte av det de hadde å gi, hvilket førte til en innsats som kom hele verden til gode. De var samarbeidsvillige personer.

Kroppen vår er et annet bemerkelsesverdig vitnesbyrd på den kraft som kommer ut av et samarbeid. Kroppen består av mange milliarder celler. Hver av dem tjener sitt formål i forbindelse med vekst og opprettholdelse av det hele.

Disse cellene er organisert i grupper, kjent som organer, så som hjerte, lunger, lever, hjerne, ryggmarg, fordøyelsesorganer, blodårer og nerver. Hvert organ har sin oppgave. Når en liten del går i stå, fungerer ikke systemet, og det hele reagerer negativt eller stopper opp.

Når det gjelder kroppen vår, så er det ofte en grunn til at det stopper opp i en eller annen avdeling. Dette kan være slitasje eller selvforskyldt feil inntak av næring, eller rett og slett at vi har sørget for fysiske overanstrengelser eller belastninger av noen art.

Og i den anledning kan det være viktig å huske på at selv om det bare er en liten del av kroppen som går i stå, så kan dette ødelegge for hele resultatet og alle de andre organenes perfekte funksjon.

Parallellen til kroppen vår finnes i ethvert samarbeid mellom to eller flere mennesker på alle plan, og i alle situasjoner.

Lenken er aldri sterkere enn det svakeste leddet. Den person som er villig til å legge sitt eget ego til siden for å hjelpe andre i et samarbeide, vil alltid nå langt.

Det kan være verdt å minnes den amerikanske supertreneren inne collage basket ball, John Wooden's ord som ble gjengitt i "The Wall Street Journal".

Han sa nemlig:

This is an e-book Sponsored by www.BetterGlobe.com/10
in order to support the good work of the NGO www.ChildAfrica.org

"Det er utrolig hvor mye som kan oppnås, dersom ingen bryr seg om hvem som får æren".

Det er dette virkelig samarbeid handler om, og det er det som gjør hvert individ i et team til en vinner.

Prinsipp nr. 13 - Lær av feiltagelser

En av W. Clement Stone's favoritt uttrykk er at hvert nederlag fører med seg frøet til en like stor, eller større fremgang, for de som har positiv mental innstilling, og bruker dette.

Det sentrale emnet i denne leksjonen kan sies i følgende setning:

Om det er slik at alle må gjennom en viss mengde midlertidig nederlag i livet, kan du finne håp i forståelsen av at ethvert nederlag bærer med seg et nytt frø til en like stor, eller større fremgang. Alt du må gjøre er å finne dette.

Vi vet at nederlag og fysiske smerter er en uttrykksform naturen bruker overfor mennesker og levende vesener forøvrig. Denne måten å tale til oss på gjør oss ydmyke, og får oss til å bøye nakken for å undergå utvikling. Vi stiller spørsmål og tilegner oss kunnskaper. Det er underlig, men en klar realitet, at nederlag eller ulykker er vendepunkter for de aller fleste mennesker.

Erkjennelsen av dette, kan være det viktigste vendepunktet i ditt liv, sinnet kan lede hen til den forunderlige oppdagelse, at et nederlag ikke trenger å bli sett på som destruktivt, og det vi ser på som destruktivt kun representerer en midlertidig tilstand som kan vise seg å være en fordel.

Alle som er blitt akseptert av verden som et vellykket menneske, har gjennomgått en nedgangstid som står i forhold til det vedkommende omsider kan glede seg over. Av dette trekker vi den slutning at nederlaget skal aksepteres kun som en prøve på deg og dine indre krefter, som du skal prøve å finne kjernen til.

Når du vet dette, kan det mildne din mentale reaksjon overfor nederlaget, og få deg til å søke det konstruktive i det du har tapt. Tap, lover imidlertid ikke full blomstring med fordeler, men kun frøene til fordeler, like gode eller bedre enn det du har tapt.

Dette frøet eller disse frøene, må gjenkjennes, gis næring og kultiveres med et helt klart mål. De vil ikke spire uten slik pleie. Her, som på alle andre områder, vil ikke naturen se i nåde til griskhet med innstillingen om at man kan få noe for ingenting.

På norsk har vi ordtaket: "**Intet er så galt at det ikke er godt for noe**".

Dette er bare en halv sannhet, fordi dersom vedkommende som har hatt et kraftig nederlag ikke ser frøet til en større fordel, og sørger for at dette pleies, så kan nederlaget bli endelig.

Vår styrke, sa Emerson, vokser ut fra våre svakheter. Ikke før vi er stukket, såret og skadeskutt, våkner de skjulte reservene i oss. Et stort sinn har alltid råd til å være liten. Den som sitter i sofaen, fylt til randen med fordeler, sovner fra alt. Først når han blir dyttet, plaget og sveket så har han sjanse til å lære noe.

Han er blitt satt på prøve om sin menneskeverd, er blitt presentert for de faktiske forhold, lært av egen uvitenhet, er blitt kurert for sin vanvittige innbilskheter, er blitt mildere, ydmyk og sitter først da inne med pålitelige ferdigheter.

En amerikansk bonde, Milo C. Jones, stelte sin lille gård, og på tross av god helse syntes han aldri at han fikk noen suksess i sitt arbeid. En dag fikk han slag og ble lam. Han kunne ikke røre en muskel i kroppen, og da det var disse han hadde levd av som bonde, anså han seg for å være fortapt.

Men da han ikke kunne bruke annet enn hodet, oppdaget han tankenes makt. Han fikk en idé som han sannsynligvis aldri ville ha oppdaget dersom han ikke hadde fått ulykken over seg.

Han samlet familien sammen og forklarte dem at de fra nå av måtte de være hans muskler for å gjennomføre hans tanker. Han ba dem plante mais i hvert hjørne av gården, og samtidig å begynne med å drive frem griser med denne maisen.

Videre ba han dem slakte grisene mens de ennå var unge og møre, og lage pølser av kjøttet. Han fortalte så at pølsene skulle kalles "Jones' små svinepølser" og disse skulle selges direkte til detaljister over hele landet.

For å gjøre historien kort, ble etter få år "Jones' små svinepølser" et yndlingsuttrykk i husholdningen i USA. Milo C. Jones opplevde å se seg selv i besittelse av en formue som han sannsynligvis aldri ville oppnådd med sin rørlighet i behold.

Han oppdaget i tillegg at muligheten til å bruke tankene kompenserte i stor grad for hans fysiske handikap.

Det finnes tusenvis av tilfeller, også her i Norge, av mennesker som først når de er blitt stilt med ryggen mot veggen, fysisk, økonomisk eller mentalt, virkelig har begynt å tenke annerledes, og med dette forandret sitt liv totalt, og til det bedre.

Dette kan være verdt å tenke på i en tid som arbeidsledigheten er stor, hvor familier blir stilt overfor katastrofale følger pga. at et av familiemedlemmene mister sitt arbeide.

I slike tilfeller er det viktig å tenke på denne viktige læresetning om at ethvert nederlag fører med seg frøet til en like stor, eller større fremgang for de som har positiv, mental innstilling, og bruker dette.

I en slik situasjon er det viktig at man stiller spørsmålet: "Hva kan jeg gjøre nå?" "Hvordan kan jeg dra nytte av mine kunnskaper og erfaringer?", eller "hvilke muligheter har jeg nå til å skifte jobb til noe mer fremtidsrettet, eller noe jeg kanskje liker ennå bedre enn min gamle jobb"?

Den mentale innstillingen man tar i en slik situasjon er svært ofte det som avgjør resultatet.

La oss nå se litt på 20 grunner til personlig fiasko:

- 1. Å la omstendighetene råde uten noen form for målsetting eller planer**
- 2. Mangel på selvdisciplin**
- 3. Mangel på ambisjoner**
- 4. Mangel på utholdenhet til å fullføre det en påtar seg**

5. Negativ, mental innstilling
6. Mangel på å kunne kontrollere sine følelser, både de negative og positive
7. Ønske om å få noe uten å yte noe til gjengjeld
8. Mangel på evnen av å kunne ta hurtige avgjørelser, og stå for dem
9. Overforsiktig, eller for lite forsiktighet, i forskjellige situasjoner
10. Mangel på konsentrasjon om én ting
11. Sløsing med tiden
12. Mangel på kontroll på inntekter og utgifter
13. Mangel på entusiasme
14. Dårlig samarbeidsevne
15. Mangel på lojalitetsfølelse
16. Mangel på visjon og fantasi
17. Uvillighet til å gjøre noe ekstra
18. Unødvendige bekymringer om ting man ikke kan kontrollere
19. Manglende evne til å forstå forskjellen mellom midlertidig nederlag og total fiasko
20. Mangel på fleksibilitet til å innordne seg livets forskjellige omstendigheter

En eller flere av disse punkter kan føre til stor fiasko, for den som ikke passer på.

La oss nå se litt på noen potensielle fordeler som nederlag eller fiasko kan føre til:

1. Ofte kan et nederlag bryte opp negative vaner, og frigjøre energi for en nye start, hvor nye og mer positive vaner kan opptas.
2. Nederlag kan føre til at man bytter ut arroganse og overlegenhet med ydmykhet.
3. Nederlag kan føre til at man ser seg selv i speilet, og foretar en vareopptelling, som igjen kan resultere i positive forandringer.
4. Nederlag kan føre til utviklingen av en sterkere vilje.
5. Nederlag kan bryte opp uønsket forhold til andre, og gjøre vei for opprettelsen av flere fordelaktige samarbeid med positive personer.

6. Nederlag kan også føre til dyp sorg, som igjen kan føre til at man oppdager åndelige krefter som før ikke var mulig å trekke veksel på.

Mennesket står overfor to store prøvelser her i livet som avslører ens karakter:

- 1. Den ene er når du står ansikt til ansikt med motgang og nederlag.**
- 2. Det andre er når suksessen er en realitet og materielle goder blir en del av hverdagen.**

I det store og hele overlever mennesket nederlag bedre enn suksess, fordi erfaringen viser at makt, berømmelse og materielle goder ofte fører til undergang, og da særlig dersom disse tingene blir en til del for raskt eller for enkelt.

Det er tre former for tap:

- 1. Tap av materielle goder, posisjon og eiendom**
- 2. Motsetninger som kommer fra gnisninger mennesker igjennom**
- 3. Indre nederlag, der man mister kontakten med de åndelige krefter, mister motet, får frykt og bekymringer, blir engstelig og oppgir ethvert forsøk på å lykkes.**

Et nederlag, eller et større tap, kan åpne døren til ditt indre, en person som du kanskje ikke har stiftet bekjentskap med før. Du stiller kanskje spørsmålet:

"Hvorfor hendte dette"?

"Hvorfor akkurat meg"?

Ved denne søken kan du finne døren til de enorme krefter som ethvert individ skjuler, og som ikke ville ha kommet frem i lyset uten dette tap. Samtidig vil du også ofte, når du ikke har noe annet valg, se den riktige veien, tenke de riktige tanker, og søke den riktige løsning.

Vi kan her lære mye av Cæsars eksempel. Cæsar hadde et stort ønske om å erobre De Britiske Øyer. Han seilte over kanalen, og etter å ha løst utstyr og mannskap, befalte han mennene om å brenne skipene. På spørsmål om hvorfor de skulle gjøre dette, svarte Cæsar:

"Nå er valget vårt, å vinne eller dø".

Det skulle være unødvendig å fortelle at de vant. Så husk det neste gang du blir utsatt for et nederlag, uansett hvordan nederlaget materialiserer seg for deg:

Nederlag er aldri det samme som fiasko, med mindre du godkjenner det som sådan.

Prinsipp nr. 14 - Kreativitet

Kreativitet er en egenskap som eksisterer hos kvinner og menn, men kun hos dem som har evnen og viljen til å gjøre en ekstra innsats. Hos disse kvinner og menn finnes ikke noe slikt som faste arbeidstider eller krav om overtidbetaling. Deres høyeste mål er å oppnå det uoppnåelige, og greie det umulige.

De mest kreative mennesker vi har, er de som ikke lider under redselen for kritikk, det er disse mennesker som er ansvarlig for den sivilisasjonen vi lever i.

De har også ansvaret for de vitenskapelige oppdagelsene i moderne tid, fra erobringen av himmelrommet via den moderne industri, til atom- og computeralderen. Kreativitet kan være en innebygd aktivitet, eller det kan tilegnes, fordi det utvikles ved fri utfoldelse av fantasien.

Det er to former for fantasi:

Stimulert fantasi, som består av kombinasjon av ideer fra andre, oppskrifter eller tidligere oppdagelser som blir tatt i bruk på en ny måte.

Kreativ fantasi, som er basert på underbevisstheten, og virker som et medium for én eller flere av de fem sansene.

Det er kjent at ideer, planer eller hensikter du bevisst gjentar for deg selv, og forsterker ved emosjonelle følelser, automatisk blir plukket opp av underbevisstheten og blir utført på den mest hensiktsmessige måte, og med de midler som er tilgjengelig i øyeblikket.

Når du forstår dette, vil du også forstå hvorfor det er så viktig å sette deg et bestemt mål i livet, samtidig som du må gjøre noe med det med det samme.

Fantasien inspirerer evnen til å sette sammen gammelt nytt, og gi produktet et helt nytt ansikt og bruksområde. Det inspirerer til personlig initiativ, og skaper entusiasme. Det gir ønske om ikke å gi opp ved et nederlag.

Uten fantasien kan de mest skolerte mennesker vandre gjennom livet med dårlig økonomi, og savn etter noe mer. Kreativitet beveger seg bort fra det materielle. Det dømmer fremtiden ved tilbakeblikk, og går inn for det som ligger fremover, heller enn det passerte.

Fantasi blir influert og kontrollert av krefter som har med fornuft og erfaring å gjøre. Kreativiteten skyver begge disse til side, og får sine resultater stort sett ved nye ideer og metoder.

Mens fantasien kjenner sine begrensninger, sine ulemper og motsetninger, så rir kreativiteten langt over skyene, og når sitt mål. Fantasi eksisterer i menneskenes intellekt. Kreativiteten har sin base i universet, og kommer til uttrykk via menneskehjernen.

De fleste store lederne i denne, og foregående generasjoner, begynte sin karriere på et magert plata.

Ved bruk av én eller flere av disse 17 prinsippene om personlig utvikling, forfremmet hver av dem seg selv til det målet han/hun hadde satt seg, og ingen av dem klaget over mangel på muligheter. Det er altså liten forskjell på hvor man starter.

Det som er viktig er:

Hvor tar man veien?

Hvilke motiv inspirerer en til å yte det beste?

Er en villig til å yte en ekstra innsats,

Eller lar en luften gå ut av ballongen før den er blåst opp?

Disse spørsmål burde enhver ærgjerrig sjel spørre seg selv, og han eller hun vil være i stand til å gi svar. Den som har kreative evner, vet at han kan få en god fremtid ved å hjelpe andre frem.

Den som har kreative evner sørger for resultater, istedenfor å komme med unnskyldninger eller forklaringer. Gjør han feil, noe alle gjør, er han ikke redd for å innrømme det, og han forsøker aldri å lempe ansvaret over på andre.

Han tar raske avgjørelser, men er rede til å endre på disse dersom han har tatt feil.

Han er ikke redd for noen, for han har fred i sinnet, er rettferdig overfor sin neste og er ærlig overfor seg selv.

Dette er noen av de gode egenskapene som kreativitet og kreative evner fører med seg. Dette er klar tale, men mennesker med sterk karakter og kreative evner setter pris på klar tale.

To computervisjonærer, Stephen Jobs og Stephen Woznack, så i deres fantasi små, rimelige computere for personlig bruk. Selv om mange industriledere ikke hadde den samme troen, lanserte de to visjonærene likevel Apple Computer som var starten på PC bruken verden over.

Du vil ikke kunne bruke de 17 prinsippene uten kreative visjoner, da du ikke vil få noen av egenskapene før du kan kreere visjonene i ditt sinn, og se deg selv i besittelse av dem.

Den amerikanske psykologen, William James, sa det også slik:

"Du må være noe, før du kan bli noe"

Han mente med dette at man måtte først se seg selv i besittelse av kunnskapene rent kreativt og visjonært, før man kunne bli noe. Hvis kreativ fantasi er sjelens speil, så har du rett til å stå foran speilet og se deg selv som den du måtte ønske å bli.

På mange måter kan den menneskelige hjernen sammenlignes med en computer. Når den menneskelige hjernen først har en idé, og kan visualisere denne ideen, kan den programmeres inn til en computer, slik at computeren kan rekonstruere den samme visjonen.

En computer kan med andre ord lage og manipulere informasjon på samme måte som den menneskelige hjerne, men hva den ikke kan gjøre er å fremkalle den originale ideen til å begynne med. Det er her den menneskelige hjernen er suveren.

Amerikaneren, A.N. Pritzker, i familien som eier bl.a. Hyatt Hotell kjeden verden over, fortalte at én av grunnene til deres suksess over hele verdenen, skyldes at arkitekten som holdt på å tegne et nytt hotell, måtte stoppe arbeidet pga. forsikringsselskapet som skulle stå bak lånet til hotellet, ikke kunne godkjenne eierforholdet.

Når A.N. Pritzker så den halvferdige tegningen, med stort sett bare rammen rundt hotellet, fikk han i sin fantasi se et nytt konsept som ville revolusjonere hotellverdenen, en åpen atrium lobby.

Med dette som utgangspunkt, ble det nye hotellet laget ferdig, og den usedvanlige merkelige lobbyen ble etter hvert kalt "Jesus Christ Lobby".

Grunnen til dette var at hver gang folk kom inn for første gang, og så opp i det veldig store, tomme området over resepsjonen, ble de så overveldet at uttrykket deres ofte ble: **"Jesus Christ!"**

Senere har denne atrium lobby blitt én av Hyatt hotellenes varemerke, og mange andre har kopiert dette i sine hoteller. De kreative menneskene er sivilisasjonens fremtid, brobyggerne og beskytterne for våre menneskerettigheter.

Hvor hen mennesker med kreativitet eksisterer, vil det også finnes fremskritt, medgang og høy levestandard.

Merkelig nok er menneskehjernen bygd opp slik at den fungerer best under trykk. Mennesket har en tendens til å utvikle seg og tenke kreativt i takt med vanskelighetene de blir utsatt for. Det finnes knapt et problem av teknisk eller praktisk art, som ikke kan løses ved hjelp av litt tid.

Ekspertene uttaler at de fleste grunnelementer er oppfunnet pr. i dag, men for en lekmann ser det ikke slik ut. Hvis man kunne ta antall oppfinnelser og legge til grunn, ser det ut for at det ikke finnes en grense for kreativ utfoldelse.

Av alle oppfinnelser som blir registrert í dag, har 90% av dem blitt til pga. at én eller annen person har arbeidet med ting som de mener er for tungvint eller gir for dårlig resultat. De bestemmer seg for å forenkle metoden, kanskje ved å legge sammen to eller flere kjente metoder, for derved å få en bedre effekt som så kan være patenterbar.

Det finnes noen mennesker som er redd for problemer, og som stopper så snart de treffer på et. De er ikke klar over at det er nettopp i slike tilfeller at hjernen settes i sving, og at de kreative evnene trekkes frem. Det er også derfor at de aller fleste store suksesser i livet har kommet etter et stort nederlag, som igjen har ført til at vedkommende som har hatt nederlaget har begynt å bruke sine kreative evner for å overleve.

W. Clement Stone benytter enhver anledning til å fortelle folk han kommer i kontakt med, at det er viktig å sette av minst en halv time hver dag til kreativ tenkning.

Sett deg et sted hvor du ikke blir forstyrret, og tenk på løsningen av dine problemer. På denne måten bygger du opp en sunn vane til å tenke, og på samme måte som en muskel kan trenes, kan tankeevnen bygges opp.

I tillegg til å ta en halv time hver dag til kreative tanker, kan det være en god idé å la underbevisstheten arbeide mens du sover. Måten du gjør dette på er at du gir beskjed til din underbevissthet hva dine mål eller kreative visjoner er, og at du ønsker underbevisstheten skal hjelpe deg å løse dine problemer.

Det er lurt å gjøre dette like før du legger deg om kvelden. Underbevisstheten vil på denne måten bli satt i arbeid for deg, og mang en person har våknet midt på natten, eller tidlig på morgenen, med en løsning på et problem, som underbevisstheten har løst i løpet av natten. På denne måten kan du frigjøre krefter som du i bevisst tilstand om dagen ikke er i besittelse av.

Husk at fantasien din opererer gjennom bevisstheten, og styres av praktisk tankegang og erfaring. Kreativitet derimot, kommer fra underbevisstheten, og har ingen sperrer på hva som er mulig og umulig, det er her du finner nye løsninger på ting, og kreerer dine egne visjoner. Ingen ting er nemlig umulig for folk med kreativitet.

Prinsipp nr. 15 - Budsjetter tid og penger

Kong Salomo sa engang at det er tid til å bli født, og tid til å dø. Og det er selvfølgelig sant. Men i tillegg er det et viktig intervall i mellom disse to ytterpunkter, og det er selve livet.

Tiden er én av de tingene som vi ikke kan forandre eller kjøpe mer av. På den annen side, er tid som penger i banken, hvis de brukes på den rette måten, nemlig ved investering i kunnskap.

Til tross for at harmoni er én av de fundamentale lover i naturen, så tilbringer de fleste av oss det meste av tiden med å bry oss om hva andre sier og gjør. Det oppstår gnisninger, forvirringer og motvilje i mange sammenheng.

Hvis du ser deg rundt, og ser på egen bekjentskapskrets, vil du bli forbauset over hvor få du egentlig har noen glede av samværet med. Det er derfor ikke noe rart at så mange ikke kommer så langt her i livet, hvis de stopper og tenker på at naturen tvinger folk til å bli en del av disse menneskers omgivelser.

Den viktigste delen av ethvert menneskes hverdag er jo nettopp kontakten med andre mennesker, og hvis denne kontakten ikke er harmonisk, vil ikke nederlaget være til å unngå.

Selve livet består av tiden, når vi setter sammen sekunder, timer, dager, uker, måneder og år, så får vi til slutt selve livet. Det er derfor av stor betydning hvordan vi bruker vår tid, og hvem vi bruker den sammen med.

Den travle forretningsmannen bærer en aura med beskjed til sine omgivelser om at han har ikke tid til å kaste bort noen minutter, dersom det ikke er presserende. Denne mentale holdningen blir straks plukket opp av alle omkring, og reflektert også av besøkende, så de skjønner når besøkstiden er over.

Det er derfor helt klart at det mennesket som verdsetter sin egen tid høyt nok, ikke vil ha noen vanskeligheter med å få andre til å respektere dette.

Denne mentale holdningen blir telepatisk overført til alle som kommer i kontakt med vedkommende, de trenger ikke bruke ord på alt.

Vi har tid, til å gjøre det som er nødvendig til enhver tid. Det er kun spørsmål om prioritering. Dette krever imidlertid selvdisciplin, som er et av menneskehetens største problem.

Vi kan dele inn døgnet på følgende måte:

8 timer med søvn, 8 timer til arbeid i vårt yrke, og 8 timer til fritid og hobbyaktiviteter.

Det er få omstendigheter som kvalifiserer for friheten til å frata nattetimene den påkrevde søvnen. For naturen har tilgodesett denne tiden til gjenoppretting og reparasjon av det psykiske og fysiske legemet.

Den andre delen av døgnet andre timer representerer perioden som erfaringer viser er nødvendig å bruke i forbindelse med jobb, studier eller yrke.

Her er et stort spekter av tidsforbruk. Du kan bruke den slik at den ikke gir noe i retur, eller du kan bruke den slik at du får igjen akkurat nok til å overleve, eller tiden kan brukes til å samle deg alle de goder du ønsker deg i ditt liv.

De siste 8 timene av døgnet 24 timer, kjent som fritid, sitter inne med hemmeligheten til alle store gjøremål. Dette er den perioden som gjør det mulig for deg å gjøre en ekstra innsats, som alltid vil være meget viktig for å få suksess.

Du må selv ta intern vareopptelling slik at du finner ut hvem du er og hva du er fra tid til annen. Du må også nøye undersøke om du virkelig vet hva du ønsker deg i livet, og hvordan du skal oppnå dette.

La meg stille deg spørsmålet: "**Er du vellykket**"?

Dette er din personlige oppgjørstime. Du må finne ut hvem du er, hvor du skal ta veien og hvordan. Føler du deg som et vellykket menneske eller ikke? Hvis du ikke er vellykket, så vil ikke noen form for unnskyldning endre på resultatet. For en ting verden ikke vil tilgi, er bortforklaringer.

Verden vil se det fungere, den verdsetter resultater, men den har ikke tid til fiasko.

Den eneste måten å rette opp dine feil på, er å ta rev i seilene ved selvdisiplin, slik at andre anledninger i livet kan føre til suksess.

For å sikre at du bruker din tid mest mulig effektivt, er det selvfølgelig viktig at du har et mål å arbeide mot, så du ikke kaster bort tiden med unødvendige tanker og arbeid. Dernest er det viktig at du så nøye som mulig planlegger veien mot ditt mål, slik at du vet nøyaktig hvilke detaljarbeid du skal bruke tiden på.

Det er blitt sagt at én times planlegging, sparer to timer arbeid. Jeg vil også tillegge at i mange tilfeller kan det også sikkert spare mer.

Som vi nevnte under prinsippet om kreativitet, anbefaler W. Clement Stone at du skal sette av en halv time hver dag til kreativ tankevirksomhet. En god idé er å bruke denne halvtimen til å tenke på hvordan du skal gjøre en bedre jobb, og hvordan du skal oppnå ditt mål.

Ved at du bruker en halv time av dagen på denne måten, vil du helt sikkert få mange nye, og interessante ideer - og husk på at hvis bare én idé er god nok, kan den totalt revolusjonere ditt liv. Det er vel verdt bryderiet.

Et annet favorittuttrykk som kommer fra W. Clement Stone er selvmotivatoren - gjør det nå. Stone anbefaler at du skal si høyt til deg selv: Gjør det nå, gjør det nå, gjør det nå, 50 ganger om morgenen og 50 ganger om kvelden, og så ofte som mulig i løpet av dagen, slik at dette blir en beskjed som går ned i underbevisstheten og sørger for resultater.

Det er et faktum at de fleste mennesker aldri får gjort det de skal, nettopp fordi de utsetter for mange ting og skyver det foran seg. Dette fører til stressfølelse og frustrasjon, og mangel på selvtillit og selvfølelse, fordi vi hele tiden går med en skyldfølelse om at vi ikke strekker til.

Det er derfor viktig å venne seg til; å gjøre det nå.

Så, gjør det nå, gjør det nå, gjør det nå!

Den sannsynligvis beste måten som finnes for å bli mer effektiv hver dag, ble lansert av en rasjonaliseringsekspert ved navn Ivy Leigh. Han ble tilkalt av sjefen for US Steel Corporation, Charles Swab, som ønsket å effektivisere tiden for de ansatte i firmaet. Ivy Lee fortalte at den beste måten han kunne hjelpe til på, var ved at han lanserte en 6 punkt plan for effektivisering i firmaet.

Planen gikk ut på at hver av de ansatte, før de gikk hjem fra jobben, skulle skrive ned på et ark, minst 6 ting de skulle gjøre dagen etter. Når de hadde skrevet ned de 6 punktene, skulle de prioritere utførelsen i rekkefølgen det verste eller viktigste først.

Det skulle få nr. 1 og deretter nummereres de andre 5 punktene i rekkefølge, avhengig av graden av viktighet. Når de kom på jobben dagen etter, skulle de så begynne på pkt. nr. 1, og holde på med det til jobben var gjort, og så ta pkt. nr. 2. osv., og så holde på til alle punktene på listen var utført.

Dersom ikke alle punktene på listen var utført en dag, skulle de ting som ikke var utført overføres til neste dag, og ny prioritering settes i henhold til hva som var verst, på samme måte som foregående dag.

Ivy Leigh foreslo dette systemet brukt i noen måneder. Han fortalte så Charles Swab at når han hadde funnet ut hvor effektivt systemet virket i hans bedrift, kunne han sende en sjekk på det beløpet han mente det var verdt.

Etter noen måneder mottok Ivy Leigh en sjekk på 25.000,- Dollar, som var en anselig sum i begynnelsen på 1900-tallet.

Det prisnippet vi har snakket om er gjennomført mange steder i verden i dag med stor suksess, og antallet mennesker som har øket sin effektivitet mange ganger ved hjelp av prinsippet, er mange.

Du har sikkert hørt uttrykket "tid er penger". I alle fall kan vi slå fast at riktig bruk av tiden kan skaffe mer penger enn sløsing med tid. Nå er det imidlertid slik at på samme måte som man planlegger og budsjetterer sin tid, er det viktig å planlegge og budsjettere sine inntekster, og balansere dem med utgiftene.

Noen har engang sagt at man blir ikke rik av de store inntekter, men av de små utgifter. Så sant, så sant. De færreste av oss får noen gang lagt til side penger nok til å leve siste delen av vårt liv under økonomisk uavhengighet.

En sikker måte å oppnå økonomisk uavhengighet på senere i livet er følgende:

Sett av 10% av din netto lønn hver måned på en sperret konto med høyrente, og glem dem for en stund fremover. Når beløpet er stor nok, bør det settes i en sikker investering, der det kaster av seg mer penger enn i banken. Det finnes mengder av muligheter for dem som ønsker det.

For å klare ovennevnte, er det bare å sørge for at det totale forbruket legges på under 90% av netto lønnen, så vil man hvert år bli rikere og rikere. Ta en kontroll på deg selv. Regn ut

hva du vil ha i banken om 10-20 og 30 år. dersom du i dag begynte å sette 10% av din netto lønn i banken med maksimal rente. Jeg er overbevist om at du vil bli overrasket.

Hvis en person begynner som 25 åring med dette prinsipp, vil vedkommende når han er 50 år ha en anseelig sum penger i banken, som han mest sannsynlig ikke ville hatt ellers. Nettopp på dette tidspunktet i livet, vil økonomisk uavhengighet komme godt med.

Svært mange mennesker er i den situasjonen at de har ikke nok inntekter til å dekke sine utgifter. Med dette som et faktum kan det bare gå én vei, dersom man ikke gjør noe for å rette opp situasjonen. I dette tilfellet er det klart at tid er lik penger.

Med det mener jeg at det dersom du jobber 7-8 timer hver dag med den inntekten du har, så er eneste muligheten til å øke inntekten, enten at du jobber mer effektivt og får mer ut av de 7-8 timene du arbeider, eller øker antallet arbeidstimer, slik at inntektene står mer i proporsjon til utgiftene.

En god idé som kan føre til økede inntekter, er at du prøver å øke din verdi i den jobben du har. Med det mener jeg at du gjør deg mer verdifull for firmaet du jobber i, ved f.eks. å yte en større innsats enn det du egentlig er betalt for, eller på en annen måte øke din arbeidsinnsats i den tiden du er der.

En annen måte kan være at du skaffer deg tilleggsutdannelse eller tilleggskunnskap, som gjør at du kan få en høyere stilling eller kvalifisere for en bedre betalt jobb i firmaet eller et annet sted. Det viktigste er imidlertid at du forstår, ved at du øker din verdi i jobbsammenheng, så vil belønningen du får, altså lønningen din, stige tilsvarende.

Og så en viktig ting når det gjelder å budsjettere og balansere inntekter og utgifter. Husk på at uansett hvilke inntekter du har, hvis utgiftene er større, vil du aldri kunne bli rik. Som sagt, man blir aldri rik av de store inntektene, men av de små utgiftene.

Det er derfor av stor viktighet at du ikke lar deg rive med av den sykdommen som dessverre mange mennesker er plaget av: Statussykdommen. Dvs. at du kjøper statussymboler som er unødvendige å ha, men fordi du er redd for kritikk for andre, kjøper du det allikevel, og dette går svært ofte ut over det økonomiske budsjettet, og kan føre til økonomisk ruin for folk flest.

Man kjøper finere klær enn nødvendig, dyrere bil enn nødvendig, bor i dyrere hus enn nødvendig og skaffer seg en rekke andre statussymboler som er helt unødvendig, og alt bare fordi vi er redd for hva andre skal si om oss.

Du vil ha det mye bedre med deg selv dersom du eier bilen du kjører i, huset du bor i, og kjøper kun ting du har råd til å kjøpe, det er det nemlig ikke alle som gjør.

Husk også på at det å være økonomisk uavhengig gjør at du slipper den frustrasjon og mangel på frihet som er nødvendig for å oppnå harmoni og glede i livet.

Den personen som bruker like mye, eller mer enn han tjener hver måned, vil aldri være fri. Måten vi bruker vår tid og våre penger på, vil mer enn noe annet være avgjørende for hvordan vi lever vårt liv fremover.

Prinsipp nr. 16 - Vedlikehold fysisk og psykisk helse

Livet har en rytme. Fra fødselen og gjennom ungdomsårene til voksen alder, vil livet ha en foranderlig rytme. Den fysiske kroppen vår gjennomgår store forandringer, og begynner faktisk ved 25-års alderen å forfalle. Fra den voksne alder og oppigjennom alderdommen er det stor forskjell på selve forfallet av kroppen hos forskjellige mennesker.

Den mest synlige måten kroppen forfaller på er når vi spiser for mye. Kroppens utseende kan forandre seg fra dag til dag, avhengig av hva vi spiser, noe som har ført til den største folkesykdom som vi kjenner, nemlig fedme.

Ordtaket: "Du er hva du spiser", er i mange tilfeller svært riktig.

Vår fysiske kropp kan utmerket godt sammenlignes med en bil. Hvis ikke den får den nødvendige service til bestemte tider, vil den bli ødelagt. Så også med kroppen.

Dine spisevaner vil avgjøre hvor mye du vil få ut av din "motor", og det er av stor betydning at du forstår dette viktige fenomen. Når motoren på bilen er foreskrevet, å bruke superbensin, vil de færreste fylle opp tanken med vanlig bensin.

Allikevel, når det gjelder vår fysiske kropp, som er et langt mer fintfølede instrument enn bilen, så fyller menneskene sin egen tank med alt fra mat som gir den beste energi, til rent søppel, uten å tenke på konsekvensene.

Det er viktig å forstå hva som er hensikten med maten. Det er å gi kroppen de mange og varierte næringsstoffer den trenger for å holde seg i god form. Fordøyelsessystemet har til oppgave å nedbryte maten. Blodstrømmen bringer disse komponenter rundt, og avleverer næring til de forskjellige organer i kroppen, der næringen virker som bygningsingeniører for de enkelte delene.

Hvert system er avhengig av andre systemer for å få sitt råmateriale. Du kan bli tildelt flere år ekstra på denne jord, ved simpelthen å holde spisevanene under kontroll. Belønningen din blir en ukuelig livslyst og et lykkelig liv.

Den aktive tenåringsen trenger et kaloriinntak på ca. 4000 kalorier for å opprettholde balanse i kroppen. Vekst og modenhet krever sitt.

I en alder av 25 år vil behovet for kalorier har sunket til ca. 3000.

I en alder av 30 år vil ca. 2.500 kalorier dekke kroppens behov.

Når du så runder de 50 år, vil det være tilstrekkelig med noe mellom 1200-1500 kalorier, for å holde kroppen i god form.

Hva med deg, begrenser du ditt kaloriinntak etter kroppens behov?

Disse tallene forteller oss at ca. 1/3 av kaloriene er tilstrekkelig for å beholde en sunn kropp etter 50 års alderen. Denne trinnvise nedtrappingen krever viljestyrke og ikke medisiner.

W. Clement Stone likte å si det slik: "**You are a mind with a body**".

Med dette mener han at du virkelig er noe mentalt, mens din fysiske kropp har som oppgave å sørge for at de fysiske komponentene holder liv i det du virkelig er. Det er derfor det er så viktig at din fysikk og din kropp blir opprettholdt, slik at den fungerer på et best mulig nivå.

Dersom din fysiske tilstand blir dårlig, vil dette ofte ha innvirkning på tankegangen, som igjen forandrer det du egentlig er.

Vi må alltid huske på at det er umulig å separere kropp og sjel, da de nøye henger sammen. Hvis noe påvirker den ene av delene, vil automatisk også den andre bli påvirket på sin måte.

Derfor snakker legene ofte i dag om holistisk medisin, som fritt oversatt kan si å være en medisin som leger både det fysiske og mentale samtidig. Det er en kjensgjerning at dersom du rent mentalt ikke har tid til å være syk, så blir du det heller ikke så ofte.

I den anledning er arbeid noe av det viktigste for mennesket. Det er viktig at det utføres med takknemlighet. Det sørger for menneskets selvoppholdelse, og det gir mennesket muligheten til å utfolde sine kreative evner.

De fleste husker vel også en hodepine, eller ryggsmerte, som ble glemt på en travel dag. Og hvilken dag er den kjedeligste? Er ikke det den dagen du ikke har noe å gjøre. Det var ikke bare kjedelig, men du var utmattet og følte deg trøtt og uopplagt. Arbeidsledighet utmatter langt mer enn en arbeidsom dag.

Allikevel er det viktig å kombinere arbeid og lek, for å oppnå balanse i dette. Dersom man ikke er i stand til å ha et arbeid som hobby, bør begge deler planlegges nøye for å opprettholde en nøye balansegang.

Idrettens motto er: En sunn sjel i et sunt legeme.

Vår fysiske kropp virker inn på vårt sinn, og således virker også vårt sinn inn på kroppen. Allikevel kan man godt si at vår fysiske kropp utelukkende er en funksjonell maskin som har som oppgave å utføre det den digre kraftstasjonen, eller sinnet, ber om. Menneskene er det eneste vesen på denne jorden som har logisk sans og kreative evner.

Vår hjerne er bygget opp av milliarder av hjerneceller, og sammenføyret av ytterligere milliarder av nervetråder og intrikate systemer. Ingen i dag vet hjernens begrensninger når det gjelder å løse problemer, eller klekke ut nye ideer.

På samme måte som vår fysiske kropp holdes i orden gjennom riktig matinntak, stimuleres hjernens aktiviteter gjennom våre tanker.

Gjennom positiv tenkning utskilles Endorfiner i kroppen, som sørger for velvære og harmoni i den fysiske delen. Utrolig som det enn høres ut, arbeider hjernen som en computer, og med basis i hva som er blitt lagt inn i denne computeren, vil den kunne komme med svaret på ethvert spørsmål som blir stilt.

Måten som man tenker på, vil også avgjøre i stor grad hvordan den fysiske kroppen vår reagerer. Ved triste, negative eller ubehagelige tanker, vil kroppen vår reagere tilsvarende. Ikke bare måten vi tenker på, men hva vi tenker på er avgjørende for hvordan vi skal føle oss til enhver tid. En endring i den mentale holdningen vil også gjøre deg bedre rustet til å stå imot sykdommer.

I dagens samfunn er livsstilsrelaterte sykdommer det som er det største problemet. Her kan vi komme inn på hjertefeil, mavesår og nerveproblemer bl.a. Det er også fastslått av den sterkt utbredte sykdommen kreft, i stor grad kommer av inntak, dvs. det vi enten spiser eller puster inn på andre måter, f.eks. ved røyking.

Dvs. Mange av disse sykdommene er selvforsynt, enten fordi folk spiser, drikker eller tenker feil. Å prøve å få til en balansegang når det gjelder sunn mat og drikke, arbeid og lek, mental og fysisk trening, og det å være seriøs blandet med humor, kan være viktig for å få til et sunt liv.

Her er noen elementer som kan hjelpe deg å leve et mer balansert liv:

Ha en positiv, mental innstilling.

Dette er sannsynligvis den mest viktige enkeltstående kvalitet som du må skaffe deg for å oppnå en sunn, mental helse. To av de mest destruktive krefter i den menneskelige tankegang er frykt og bekymringer.

Ha riktige spisevaner.

Husk at hensikten ved å spise er å supplere kroppen med så mange og varierte næringsrike stoffer som mulig, slik at funksjonene kroppen har virker på sitt beste.

Trening.

Hvis du har stillesittende arbeid, så er det viktig at du sørger for fysiske aktiviteter i form av trening, og hvis du har fysisk hardt arbeid, så er det viktig at du sørger for avspenning og avslapping i form av lek eller hobbyaktiviteter.

Sørg for effektiv kropp og sjel stimulanser.

Arbeid kan være en ypperlig måte å få i gang den kreative prosessen på. Meditasjon kan være en annen måte og sørge for avslapping og tankevirksomhet på, og husk at lek og avslapping øker din vitalitet.

En annen stimulerende faktor er vennskap og samkvem med andre mennesker.

Og sist, men ikke minst kan latter være et sterkt supplement som hjelper deg til å avstresse, og det er ikke for ikke noe at ordtaket " en god latter forlenger livet" er blitt kjent.

Hvis du har problemer fysisk, som du ikke selv kan løse, så søk legehjelp for dette. Det er viktig å snakke ut med legen om problemene, da det ofte er psykiske ting som fører til fysiske plager, og av den grunn bør man legge kortene på bordet for sin lege. Ta så rådet fra legen alvorlig.

Den negative tankevirksomhet som kan kalles **bekymringer**, er ikke noe annet enn nettopp det - negativ tankevirksomhet. Bekymringer er rett og slett problemer tatt på forskudd.

Kanskje det beste råd når det gjelder bekymringer kommer fra den amerikanske forfatter, Alice Coldwel Rice. Hun sa nemlig:

"Det er ikke noen vits i å slå ut paraplyen før det regner".

Den amerikanske filosofen, Earl Nightingale, refererer til en test som blir foretatt over en tid, og som undersøkte folks bekymringer.

Det viste seg at **40%** av det folk bekymret seg for, skjedde rett og slett ikke.

30% hadde skjedd tidligere, og skjedde av den grunn sannsynligvis ikke igjen.

12% var unødvendige bekymringer om helsen, og redsel for at denne skulle svikte.

10% var små diverse bekymringer, som f.eks. at pengene ikke skulle strekke til o.l.

Bare **8%** av bekymringene folk hadde, til virkelige problemer.

Og selv disse 8% av de virkelige problemene kunne i stor utstrekning løses, selv eller ved hjelp av andre. Så hele 92% av bekymringene var unødvendige bekymringer, som i mange tilfeller førte til fysiske problemer og sykdommer.

Amerikaneren Larry Wilson, som er styreformann i Wilson Learning Corp. som trener hundretusener av mennesker hvert år, har en spesiell løsning på problemet med bekymringer.

Han ber de aktuelle personene tenke seg den verste ting som kunne hende i en gitt situasjon. Og så ut ifra det ta standpunkt til om de er i stand til å leve med disse konsekvensene.

I de aller fleste tilfeller vil det gå svært bra, og den bekymringen som personen opprinnelig hadde, som vanligvis er mindre enn det maksimale, vil det i alle fall ikke være noe problem med.

Dette kan være en god idé å praktisere selv. Som tidligere nevnt så er stress en popularisert folkesykdom, som er mye misforstått. Det er mange som tror at man blir stresset av å ha mye å gjøre. Dette er ikke tilfelle.

Man blir egentlig stresset av det man ikke får gjort, eller det faktum at man ikke har kontroll over sitt liv.

Jo mindre kontroll og mindre styring, dess mer stress. Dette fordi at uten kontroll har man lett for å påta seg for mye, slik at oversikten blir borte og stressfaktorene kobles inn i fullt monn.

Med full kontroll over tid og gjøremål, blir det lettere å si nei og ja på riktige tidspunkt, og stressfaktoren minker.

Som tidligere nevnt så er stress en popularisert folkesykdom, som er mye misforstått. Det er mange som tror at man blir stresset av å ha mye å gjøre. Dette er ikke tilfelle.

Man blir egentlig mest stresset av det man ikke får gjort, eller det faktum at man ikke har kontroll over sitt liv.

Jo mindre kontroll og mindre styring, dess mer stress.

Dette fordi at uten kontroll har man lett for å påta seg for mye, slik at oversikten blir borte og stressfaktorene kobles inn i fullt monn. Med full kontroll over tid og gjøremål, blir det lettere å si ja og nei på riktige tidspunkt, og stressfaktoren minker.

Et arabisk ordtak sier: "Den som har helse har håp, og den som har håp har alt".

Prinsipp nr. 17 . benytt de universelle lover

I dette siste av Napoleon Hill og W. Clement Stone's 17 suksessprinsipper, skal vi ta for oss hvorfor det er så viktig å utvikle og etablere vaner som gir fred i sinnet. Dette vil påvirke god helse, og gi økonomisk sikkerhet, som igjen kan føre til lykke for ethvert individ.

De universelle lovene kan ikke forandres av mennesker, men enhver som går imot dem må regne med å ta konsekvensene av dette.

Tid, rom, energi, materie og intelligens er naturens byggeklosser som skaper alle ting. Det finnes ikke én ting som ikke er under universets styring. Selv elektroner og protoner i materien fungerer i ordnede forhold til hverandre, som en helhet av denne loven, på sitt mystiske vis, som vi nå etter hvert avslører og forstår.

Alle kjemiske reaksjoner i materien er basert på og innordnet i universelle mønster og vaner.

På samme måte som kreftene opprettholder balanse mellom handling og virkning i materien, samt forbindelsen mellom tid og rom i skaperverket elementer, slik bygger også menneskene opp sine vaner av forskjellige slag, og det blir til permanente reaksjoner.

Negative tankevaner tiltrekker sin herre akkurat det som er sendt ut av signaler, like sikkert som eikenøtter avler eiketrær når nøttene fester seg i jorden. Ved hjelp av akkurat de samme lover, vil positive tanker tiltrekke seg de samme positive reaksjoner fra omverdenen.

Vi er alle styrt av våre vaner. Disse aksepterer vi fordi de gjentas via tanker og erfaringer. Vi kan derfor kontrollere vår jordiske bane, like mye som vi kan kontrollere våre tanker.

Som vi har oppdaget er våre tankebaner, vår mental innstilling, ene og alene det som mennesket har fullstendig kontroll over.

Du lager deg tankemønster ved å gjenta visse tanker og ideer, eller ved gjentagelse av visse handlinger, og loven om universelle mønster og vaner adopterer dette mønster, og gjør det permanent avhengig av vår intensitet, med mindre disse tanker og vaner bevisst blir endret av oss selv senere.

Mennesket er det eneste levende vesen som er utstyrt med fritt valg til å etablere sine tanker og egenoppførsel, eller vaner, eller også bryte med gamle vaner for å ordne sitt liv annerledes.

Det er viktig å huske på at vaner blir automatiske, og en del av oss selv. Dette skjer gjennom repetisjon, repetisjon og repetisjon.

Alle mennesker har uvaner, og noen av dem kan for enkelte ha katastrofale følger. Et lyspunkt er det imidlertid at det finnes ingen vane som ikke lar seg skifte ut med en god, istedenfor den dårlige.

Det kan imidlertid være på sin plass å gjøre oppmerksom på at ingen er noen gang blitt økonomisk uavhengig uten først å ha etablert en avansement bevissthet. Like meget som man ikke kan bli sunn, og forbli et sunt menneske med en god helse, uten en etablert helsebevissthet.

Hvis du er klar til å sette deg et mål, og fullføre det, vil du finne disse prinsippene til stor hjelp.

Med enkle ord kan det sies at det du gir ut, får du tilbake, og det gjelder alle aspekter ved livet og handlingene dine. Svært mange forskere i dag har brukt mye tid og krefter på å konstatere at man blir til det man tenker på.

Dvs. tenker man positivt - blir man positiv, og tenker man negativt - blir man negativ. Så langt man er i stand til å se, er loven om de universelle mønster absolutt nøytral, akkurat som den underbevisste del av menneskesinnet, hvilken den opererer igjennom.

Den er like klar til å utføre en negativ ordre, som en positiv. Frykter du kritikk, og at negativ tenkning fra andre skal innta ditt sinn, vil den utslette bildet av ditt hovedmål, uansett hvor positivt dette måtte være. Enkelte mennesker bruker unnskyldningen, "jeg er født slik", eller de sier "du må akseptere meg som jeg er" for å slippe å forandre sine uvaner.

Dette er selvfølgelig bare unnskyldninger, eller rett og slett mangel på kunnskap om at man kan forandres, og alt er i forandring.

Charles Darwins teori gikk bl.a. ut på at hver eneste levende skapning er på en endeløs jakt for å overleve. Dette har også noe med universallovene å gjøre.

I disse universelle mønstre og vaner, inngår også de fire årstider, som er én av de lover som menneskene ikke kan forandre. Sommer, høst, vinter og vår kommer og går, uansett hva menneskene mener.

En annen sterk universell lov er loven om årsak og virkning.

Her kan man også si at som du sår, skal du høste. I praksis vil dette innebære at dersom du øker din service eller tjeneste overfor andre mennesker, vil din belønning før eller siden, på en eller annen måte, stå i direkte forhold til din innsats.

Det vil også si at hvis du ikke er fornøyd med din belønning, må du øke din verdi i relasjon til ditt arbeide eller til din innsats.

Dersom du har uvaner som står i veien for din fremgang, er det viktig, først og fremst og gjøre som orienteringsløperen som har kommet på villspor, finn ut hvor du er nå.

Noter ned alle de uvanene du mener du har, og snakk gjerne med de du bor sammen med, kanskje blir du overrasket over resultatet.

Når det gjelder å kvitte seg med uvaner, så er dette svært enkelt, men det er ikke lett. Det er enkelt, for stort sett alt du behøver å gjøre for å kvitte deg med en uvane er å bestemme deg for å gjøre det. Men det er ikke lett, fordi når bestemmelsen er tatt, kreves det selvdisciplin for å gjennomføre avgjørelsen, og utholdenhet for å ende opp med et godt resultat.

Hvis du har lav selvdisciplin, og vanskeligheter for å gjennomføre ditt mål, bør du ta følgende momenter til hjelp:

A. Alliere deg med en eller flere personer som kan hjelpe deg med å opprettholde ditt mål.

- B. Sett opp en plan og dra nytte av den tro som du vil få gjennom å ha en konkret plan.
- C. Hold deg unna mennesker, eller situasjoner som får deg til å føle deg mindreverdige.
- D. Slå døren igjen for gamle minner som er negative og lite trivelige å huske på.
- E. Sørg for å ha rundt deg alle mulige fysiske eller personlige ting, som konstant vil minne deg på hvor viktig det er å oppnå ditt mål.

Dette vil hjelpe på selvdisiplinen, og utvikle utholdenhet mot målet. Imidlertid vil her den universelle loven som ligger bak all form for vanedannelse hos menneskene kunne hjelpe deg når du kjenner denne.

Denne loven kan beskrives i tre deler:

- 1. Du bestemmer deg for å forandre vanen.**
- 2. Du tar én liten del av gangen.**
- 3. Du repeterer og repeterer til vanen er blitt en del av deg selv, og din væremåte er forandret.**

Problemet med de fleste som ønsker å bryte en dårlig vane, er at de mister selvtilliten eller troen på at det går, før de egentlig er kommet så langt i repetisjonene med den nye vanen at det er blitt en del av dem selv.

En uvane de aller fleste mennesker har er å kaste bort en mengde av sin dyrebare tid. La oss f.eks. se litt på hva som ville skjedd dersom du satte av én time hver dag av din fritid, til å lære noe ekstra, for å bli bedre i ditt arbeid, eller for å oppnå et mål du har satt deg.

Med én time pr. dag, vil dette bli 365 timer i året, eller over 45 åtte timers arbeidsdager. Dvs. du har lagt til ca 2 måneder med ekstra arbeid bare ved denne ene timen. Tenk hvilken ekstra ressurs dette kan være, hvis du f.eks. brukte 2 timer pr. dag eller mer.

Når det gjelder vaner eller uvaner, så er det slik at først skapes en vane, og så skaper vanen deg. Er det en uvane, fører dette ofte til fiasko, og er vanen god, vil du være på vei mot suksess.

Vi er nå kommet til veis ende i denne E-boken om de 17 prinsippene for suksess, bygget på Napoleon Hill og W. Clement Stone's filosofier.

For at du skal få full nytte av det du har lest, anbefaler vi deg å starte opp med en positiv vane, nemlig å repetere alle hovedpunktene i programmet hver dag de 30 første dagene, slik at dette blir en positiv vane å skaffe seg mer kunnskap på. Etter hvert vil du se at tanker og ideer vil spire og gro fra din underbevissthet, og ting begynner å bli lettere etter hvert som tiden går. Nye ideer kommer til deg, og resultatene vil vise seg etter hvert som du setter disse ideene ut i praksis. Lykke til på veien mot DIN fremgang

This is an e-book Sponsored by www.BetterGlobe.com/10
in order to support the good work of the NGO www.ChildAfrica.org

IMPORTANT MESSAGE:



THINK ABOUT THIS:

By logging on to the www.be-better.com web site you can find thousands of inspiring and informative SLOGANS, TIPS, ADVICE, ARTICLES, NEWSLETTERS and E-BOOKS and most of them are FREE.

Our goal is to help you to be-better in YOUR life.

That's why we have developed and collected the best of the best when it comes to personal development and motivation from all over the world, so you can save a lot of time, because you will probably find all the inspiration you need at www.be-better.com .

AND DON'T FORGET THAT ANYTHING YOU ARE DONATING THROUGH OUR WEBSITE GOES DIRECTLY TO CHILD AFRICA TO BUILD SCHOOLS FOR POOR CHILDREN. YOU CAN DONATE ANY AMOUNT [HERE](#):

YOU ARE WELCOME TO VISIT US ON-LINE AT: www.be-better.com

If you feel that the content of this e-book has helped you becoming a better person, it would be great if you could send an e-mail, to: rino@be-better.com and tell me about your success.

If you do, you'll receive a personal e-mail from me congratulating you for the success of your achievement.

Positive regards
Rino Solberg