

ثروتمند شدن رويا نيست

مولف : خدايار عبداللهی



الْحَمْدُ لِلَّهِ
الْعَزِيزِ الرَّحِيمِ

فهرست مطالب

پیشگفتار نویسنده.....	۵
۱- فصل اول (برنامه ریزی ذهن).....	۶-۲۴
۱-۱ اهرم رنج و لذت (PAIN OR PLASUR).....	۷
۱-۲ قانون علت و معلول.....	۱۳
۱-۲-۱ مسایل درونی فقیرانه و ثروتمند شدن.....	۱۷
۱-۳ عادت‌ها.....	۱۸
۱-۴ ترموستات مالی.....	۱۹
فصل دوم باورها.....	۲۵-۴۱
۱-۲ تاثیر اطرافیان (پدر و مادر ، خواهر و برادر ، دوستان).....	۲۷
۲-۲ داستان بیژن پاکزاد.....	۲۸
۲-۳ تاثیر فرهنگ و وسایل ارتباط جمعی.....	۳۱
۲-۴ الگوهای شخصیتی.....	۳۲
۲-۵ برنامه ریزی ذهن.....	۳۴
فصل سوم: تفاوت نگرش افراد ثروتمند و فقیر.....	۴۱-۷۸
۱-۳ برنامه ریزی ذهن با شنیده ها در مورد پول.....	۴۲
۲-۳ برنامه ریزی ذهن در مورد پول با الگوهایمان.....	۴۵
۳-۳ وضعیت خاص و تعمیم آن.....	۴۷
۳-۴ تفاوت نگرش افراد ثروتمند و فقیر.....	۵۰
۳-۴-۱ خالق زندگی خود بودن.....	۵۰

- ۳-۴-۲ بزرگ فکر کردن ۵۳
- ۳-۴-۳ تمرکز بر فرصتها ۵۸
- ۳-۴-۴ تاثیر معاشرت با آدمها ۶۱
- ۳-۴-۵ رابطه ترس از شکست و عمل ۶۷
- ۳-۴-۶ اندازه مشکلات ۶۹
- ۳-۴-۷ تبلیغ خود و ارزش ها ۷۲
- ۳-۴-۸ تعریف و تشویق ۷۴
- ۳-۴-۹ قانون شکر گذاری ۷۶
- فصل چهارم: توصیه های از زبان ثروتمند ترین مردان جهان ۷۸ - ۹۹

Telegram.me/bazaryabid

پیشگفتار نویسنده :

وقتی در چند همایش کسب و کار و ثروت آفرینی شرکت کردم مشاهده نمودم که راجع به همه چیز صحبت می شود مثلا گفته می شود: فلان میلیارد در اینگونه رفتار می کند ، فلان ثروتمند در حال حاضر کسب و کارش به این شکل است و..... در این بین آنچه‌ای که واقعا جای خالی آن احساس می شد اینکه چگونه ثروتمند شویم ، تکنیکهای واقعی ثروتمند شدن چیست و..... این مرا بر آن داشت تا بفکر نوشتن کتابی بیافتم و کتابی که در حال حاضر مشاهده می شود کتابی در باب تکنیکهای عملی و واقعی ثروتمند شدن است.

از آنجا که تمام سعی اینجانب بر کامل بودن کتاب بوده است و از آنجا که هیچ اثری خالی از اشکال نمی باشد لذا از شما خواننده محترم خواهشمندم نظرات ، پیشنهادات و انتقادات خود را از طریق راههای ارتباطی زیر، با اینجانب در جریان بگذارید .

خدایار عبداللهی

اطلاعات بیشتر در کانال : [Telegram.me/bazaryabi24](https://t.me/bazaryabi24)

فصل اول: برنامه ریزی ذهن





PAIN OR PLASURE

همیشه وقتی انسان میخواد متحول بشه باید یک اتفاق در درونش رخ بده. تا وقتی انسان به یک نقطه عطفی نرسه آدم تغییر نمیکنه. ما انسانها برای تغییر کردن به یک نقطه عطف احتیاج داریم. نقطه عطف هر انسان در هر مورد فرق دارد. مثلاً نقطه عطف یک معتاد، وقتی که توی جوی آب می افته، زن و بچه اش، پولش از دست میده، آبروشو از دست میده اون موقع این میشه نقطه عطف که تغییر کند و روند این زندگی فلاکت بار را عوض کند.

یا نقطه عطف در یک زندگی زناشویی، موقعی است که از پله های دادگاه بالا میروند. این نقطه عطفی براشون میشه که زندگیشونو تغییر بدهند.

نقطه عطف در چاقی و لاغری این است، نقطه عطف چاقی این است که انسان به ۱۵۰ کیلو برسه

نقطه عطف در وضعیت مالی هم همینیه. تا وقتی از وضعیت مالی خود راضی هستی تغییر نمی کنی. پیش خودت میگی خیلیها پول ندارند منم ندارم.

تا خودت تغییر نکنی خدای تو هم نمیتونه تغییرت بده..

انسانها تنها از طریق اهرم رنج و لذت حرکت می کنند. اهرم رنج و لذت می گه تا وقتی یک کار برات رنج آور نباشه ما انسانها به انجام اون کار ادامه میدیم . توی همه چیز اهرم رنج و لذت دارد کار می کند . حتی در آب خوردن

اهرم رنج یا لذت که به آن اهرم PAIN یا PLASURE می گویند . مثلا فرض کنید برای شما نماز خوندن لذت بخشه و صبح از بیدار شدن رنج ..اگه صبح بیدار شدن رنجش بیشتر از لذت نماز خوندن نباشد امکان ندارد صبح از خواب بیدار بشی و نماز بخونی .

مثلا فکر کن توی طایفتون باید محترمانه چهار زانو بشینی و مهمان اومده باید چهار زانو بشینی تا وقتی رنج چهار زانو نشستن و درد گرفتن پاها بیشتر از لذت احترام نباشد ما بلند نمیشیم . اجازه میدید تا پات اینقدر درد بگیره تا جایی که این رنج بزنه بیشتر از لذت بشه . شما بگی ول کن بابا بذار پامو دراز کنم . و پاتو دراز میکنی یا بلند میشید .

انسانها موقعی تغییر میکنند یک رنج بهشون وارد بشه . ولی آدمها موفق ، کارآفرین ، این اهرم را در خودش دارد . اون آدم موفقه ، میخواد صبح زود از خواب بیدار بشه و وزن کم کنه : میاد خودش با دست خودش رنج و لذت مغزشو درست میکنه . نمیداره بهش تحمیل بشه . پیش خودش میگه اگر من به این اندام مناسب برسم چه اتفاق خوبی رخ میده . چه لباسهایی میتونم بپوشم . چه مهمونیهایی میتونم برم . چقدر روحیه ام بالاست . چقدر اعتماد بنفسم زیاده ومیاد همه اینها رو لیست میکنه بعد میاد میگه اگه به این اندام مناسب نرسم چه بالاهایی سرم میاد . پادرد ، بی تحرکی ، سگته قلبی ، سگته مغزی ، قند خون .. توی مهمونیها لباس مناسب برام پیدا نمیشه . میاد همه بلاها را بواسطه وزن بالا مینویسه ، اهرم رنج و لذت درست میکنه و صبح به صبح میخواد از خواب بیدار بشه میخونه . خودشو تصور میکنه وزنش کم شده و چقدر از این تصور لذت میبره و تصور میکنه وزنش کم نشده و چقدر رنجه براشیواش یواش خود بخود مغزش باهاش کاری میکنه بره سراغ وزن کم کردن .

توی مسایل مالی هم همینطوره ، اگه توی مسایل مالی موفق نیستی ، و اکی OK هستی با این وضعیت ، عاجزانه خواهش دارم بقیه کتاب را مطالعه نکن .

طرف میگه پول ندارم ولی اکی OK هستم با این قضیه . میگه : خیلی هستند پول ندارند چه اشکالی دارد . میگه : من لنگ اجاره خونمم خیلی ها هستند رنج اجاره خوش هستند . تا وقتی تو این فضا هستی نه من و نه خدا نمیتونه کمکت کند .

مگه بیایی و بگی این نمیتونه باشه . من باید موفق بشم من باید از لحاظ مالی مستقل بشم . به نقطه عطف برسی و بعد حرکت کنی . برای این نقطه عطف رسیدن شما باید بیایی ده سال آیندتو بنویسی روی یک برگه . بگی ده سال گذشته من با همین در آمد رفتم جلو . حالا نه خونه دارم . نه ماشین دارم . بچم بگه بابا اینو میخوام میزنم تو گوشش . میخوام مسافرت برم پول ندارم . تحقیر میشم . توی جامعه بحساب نیام . توی سطح بالا منو آدم حساب نمی کنند .

میایی مینویسی و ده سال گذشته و من پیشرفتی نداشتم . اینقدر این فشار را در خودت سنگین احساس می کنی که تصمیم می گیری تغییر کنی . و از الان ده سال دیگه زندگیت اینجو رکه داغونه نباشه .

نگاه میکنی بابات شصت سالشه هنوز با ماشین کار میکنه فقط بخاطر اینکه در جوانی نتونسته یه سرمایه گذاری فوق العاده عالی داشته باشه که الان پدرت بره تفریح کنه ، بره مکه ، بره کربلا ، و در آمدش هم داشته باشد . یا فلان پیرمرد یه روز سر کار نره نمیتونه زندگی کند . منم میشه آینده او .

ما هم همینیم . اگه زندگی ادامه پیدا کنه تو این اتفاق برات می افته .

یکی از ثروتمندترین مردم دنیا بهش گفتند تو چطور ثروتمند شدی . گفت سالها پیش جوان بودم ، اونموقع توی امریکا سینما کم بود . . مردی دیدم خیلی متشخص ولی فقیر با زن و بچه توی صف سینما ایستاده بود . مرد برای زن و بچه اش چنان با وصف از سینما تعریف می کرد مشخص بود تا

بحال سینما را ندیده بودند :اونجا یه پرده داره و... وقتی رسید به جلوی گیشه سینما ..گیشه به او گفت : ۵۰ دلار میشه .چنان عرقی بر پیشانی مرد نشست .و از صف خارج شد .چنان مرد سرافکنده شده و همون لحظه خرد شدن مرد در خاموشی خودش را می شود دید .بچه ها گریه می کردند بابا چرا ما نمیتونیم بریم سینما بابا تو قول داده بودی ...این صحنه چنان برای من درد ناک بود همونجا تصمیم گرفتم که جوری زندگی کنم که هرگز فقیر نباشم و این اتفاق برای من نیافتد و این امپراطوری که الان دارم بواسطه چکی بود که اونروز توی صورت خود احساس کردم و این نقطه عطف من شد . که اگر من این روند را ادامه بدم آخر عاقبت زندگی منم همینه .

برای هر تغییر و تحولی باید بیاییم باید این اهرم رنج و لذت را برای خود تعریف کنیم .اگر تونستی مغزتو کنترل کنی موفقی ولی اگر مغزت تورو کنترل کرد مطمئن باش بدبختی .

باید بیایید بگی در اهرم رنج ده سال گذشته و من فقیرم چه بلاهایی سرم میاد . بلاها را با بزرگنمایی بنویسی تا مغزت برنامه ریزی بشود برای ثروت .اگه میخوای واقعا تغییر کنی و پتانسیل داشته باشی برای حرکت باید مغزتو به تو پتانسیل بدهد .و برای اهرم رنج بگی ده سال گذشته و به ثروت رسیدی حالا تونستی چه لذتی را تجربه کنی . چه کارهایی برای فرزندانم میتونم بکنم ..چه مسافرتهاى خارجی میرم .چه ماشینی میخرم . چه خونه ای میتونم بخرم .چه کمکی به پدر و مادرم میتونم بکنم.

اهرم لذت	اهرم رنج

این اهرم رنج و لذت را باید با بزرگنمایی چیزی که هرروز باید به مدت یکماه خوانده شود تا مغز تو از نو برنامه ریزی شود برای ثروت .یکی از دست یافته های NLP این است که اگر میخواهی موفق شوی باید مغزت را کنترل کنی و اگر اینکار را نکنی مغزت حتما تورا کنترل می کند .

این در مورد همه چیز هست یکی عادت داره ناخن میخوره .باید بیاد اهرم رنج و لذت درست کند و بگه ده سال گذشته من هنوز ناخن میخورم چه بلاهایی سرم میاد (اهرم رنج) و یا این کار را ترک کردم چقدر لذت میبرم (اهرم لذت) و این را به مدت یکماه بخوند و این باعث میشه مغزش برنامه ریزی شود و تا ناخن نزد دهندش میبرد یاد اهرم رنج بیافتد و این کار را نکند .

وقتی فرد دارد ناخن میخورد مغزش بهش میگه داری لذت میبری و تا وقتی مغز از یک کار لذت میبرد امکان ندارد ترکش کند .چون ناخن خوردن مساوی لذت و عدم ناخن خوردن مساوی رنج پس اگه میخواهی از لحاظ مالی موفق بشی باید روی خودت کار کنی تا یه پتانسیل عظیمی داشته باشی برای حرکت .

در ثروتمند شدن مانند هر کار دیگری سختی زیادی داری. به مشکل میخوری به مساله میخوری ولی در عوضش میگی عیبی ندارد ده سال دیگر راحت زندگی می کنم. اینها مدام به تو انگیزه می دهد .

همیشه برای حرکت کردن شما باید نقطه قله را در ذهنت تصور کنی تا انرژی داشته باشی برای حرکت کردن .

همیشه انسانهای موفق توی روزهای سخت میگردن اشکال نداره این میگذره ، ولی اگه برسیم نوک قله چه اتفاق خوبی برای من می افتد .

همیشه باید کاغذ اهرم رنج و لذت دستتون باشه که اگه من ثروتمند بشم توی روابطم توی زندگی توی شغلم توی روحیه ام چه تاثیری میگذاره ، تا این بما قدرت بده برای حرکت کردن بسمت ثروتمند شدن

هر کسی تونسته به موفقیتی برسه تونسته این انگیزه را در خودش ایجاد کند. انگیزه را فقط خودت میتونی ایجاد کنی و هیچکس نمیتواند کمکت کند. شما باید خودت هر روز بخودت انرژی بدی هرروز بخودت سوخت برسونی به این شکل که اگر من به این نقطه برسیم چه اتفاقاتی می افتد. چه شرایط عالی برای من می افته. اشکال نداره این روزهای سخت می گذرد .

مثلا یک فروشنده ای ، اولین مغازه میری میگه نه و نمیخره . دومین مغازه میگه نه و نمیخره . دفعه سوم میگذاری میری و بیخیال فروشنده میشی ولی اگه قله را تصور کنی انرژی داری برای حرکت بیشتر و نه شنیدن و میگی عیبی نداره به هر حال روزهای خوب من می آید و از من خواهند خرید . ولی اگه اتفاق پایانی را فراموش کنی خیلی خیلی زود ناامید می شوی .

مثلا تغییر از ماهی دو میلیون به ماهی چهار میلیون یه پتانسیل عظیمی می خواهد. و این پتانسیل عظیم را باید تو در خودت ایجاد کنی .

فیلم در جستجوی خوشبختی ، کوین گاردنر ..داستان یک فروشنده است که هر جا میرفته جواب منفی میدادند و به بدبختی می افتد . به بیچارگی می افتد. زنش طلاق می گیرد . با بچه اش دستشویی مترو می خوابد . ولی همیشه این امید به خودش می دهد بلاخره این روزهای تاریک تموم میشه و حرکت و حرکت می کنه تا موفق میشه و ثروتمند میشهامید چیه ؟ تصور روز آخر که موفق شده ای

اگه امید در پیامبر(ص) نبود که بالاخره داستان قریش تموم میشه و اسلام روزی در تمام شبه جزیره عربستان پراکنده میشه ، پیامبر توانی برای حرکت کردن نداشت .

همه انسانهای موفق این امید را در خود ایجاد کرده اند . کاری که من و شما باید انجام بدهیم . برای موفق شدن از لحاظ مالی ، من و شما نه نیاز به پول و نه نیاز به پارتی داریم . میلیاردرهای خود ساخته نه پول داشتند . نه پارتی داشتند و نه سواد داشتند و فقط یه امید قوی برای ثروتمند شدن داشتند . وقتی به هدف خودت که ثروتمند شدن رسیدی باید باز هدف بالاتری انتخاب کنی . تو باید بگی اگر از لحاظ مالی موفق بشی چه اتفاقاتی قشنگی برایت رخ می دهند . اینقدر تکرار کنی تا سوخت تو بشند برای حرکت کردن.

۱-۲ قانون علت و معلول



دنیا ، دنیای علت و معلول است . هر چیزی یک علت دارد . هیچ چیز بدون دلیل نیست . همانطور هم فقر و ثروت بدون دلیل نیست و یک علت دارد و تا علت عوض نکنی نتیجه عوض نمیشه .

اگر از لحاظ مالی مشکل داری ، بری امریکا زندگی کنی مشکل داری ، بری افغانستان زندگی کنی مشکل داری ، بری آلمان زندگی کنی مشکل داری

برای تغییر زندگی باید علت عوض شود . بطور مثال ، چاقی یک معلول است و علت آن پر خوری و .. است

تا علت عوض نشود معلول هم عوض نمی شود .

علت ها : هم درونی دارند و هم بیرونی

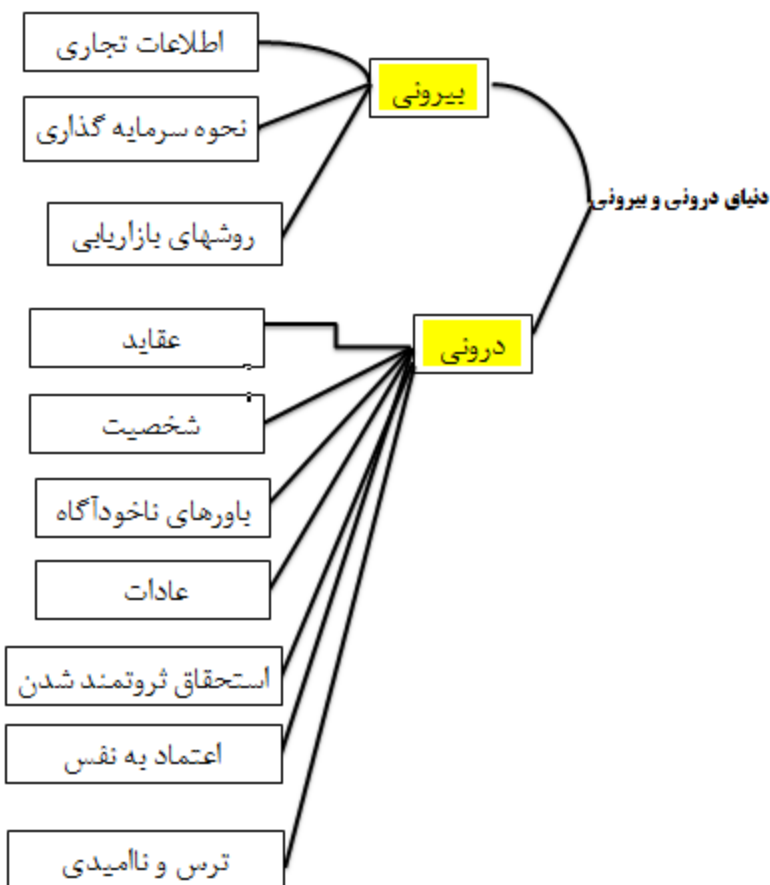
علت های بیرونی : مثلا اگر از لحاظ مالی مشکل داری اطلاعات تجاری بالایی نداری ، بازار

سرمایه نمیدونی چی هست ، بازاریابی بلد نیستی ، روشهای نوین بازاریابی را نمیدونی

علت های درونی : از لحاظ مالی مشکل داری عقایدت است . باورهای فقیرانه داری مثلا پدرت به

تو گفته هر کسی ثروتمند است پول فقیران را خورده تا ثروتمند شده و تو به همین دلیل نمی

خواهی ثروتمند بشی .



چاقی هم دلایل بیرونی دارد و هم دلایل درونی . دلایل بیرونی : پر خوری ، کم تحرکی و ورزش نکردن

دلایل درونی : از لحاظ فکری علاقه ای به ورزش نداری ، عقایدت در مورد غذا خوردن عقاید مناسبی نیست .

به نظر شما دلایل بیرونی مهمتر است یا دلایل درونی ؟

با قاطعیت به شما می گویم دلایل درونی

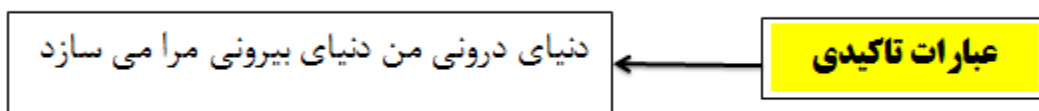
من افراد زیادی را در زندگی دیده ام هر چقدر می خورند چاق نمی شوند و دلیل آن به دلایل درونی بر می گردد.

...

خود شما چقدر پولدارهایی را می شناسید حتی امضا خود را بلد نیستند و سواد خواندن و نوشتن ندارند؟ مطمئننا جواب شما مثبت است و شما افراد زیادی برای مثال زدن در اطرافیان خود خواهید داشت.

این افراد فقط بدلائیل درونی ثروتمند شده و ثروتمند هستند.

ما انسانها هم امکان ندارد از لحاظ اعتقادی در پس زمینه ذهن اعتقادی به پولدار شدن داشته باشیم و پولدار نشوید. امکان ندارد علت درست باشد و معلول نادرست باشد.



شخصیت ، باورهای ناخود آگاه و... همه و همه به عقاید بستگی دارد .

کسی که در مورد خودش احساس مثبت و خوبی دارد، این آدم پتانسیل برای موفقیت و ثروتمند شدن دارد.

کسی که خودشو حقیر می داند، کسی که خودشو آدم حساب نمی کند ، امکان ندارد در مسایل مالی موفق شود .

آدمهای ثروتمند در مورد خودشان احساس خوبی دارند، احساس شخصیت می کنند. احساس

لیاقت می کنند. خودشونو لایق موفقیت می دانند. آدمهای فقیر خودشونو لایق موفقیت های

بزرگ مالی نمی دانند. می گویند ثروتمند شدن بما نیامده ، ما پدر جد مون هم پول بذارند

نمیتونیم ماشین بخریم .

۱-۲-۱ مسایل درونی فقیرانه و ثروتمند شدن

بعضی از لحاظ درونی فقیرند ولی دری به تخته می خورد و ثروتمند می شوند. آیا این افراد پولدار می شوند؟ خیر، چون این فرد از درون مشکل دارد.

در امریکا طرف میره چند عدد جفت می کند و یهو یک میلیون دلار می برد و یا بلیط بخت آزمایی یک میلیون دلاری برنده می شود. وووو..... یک میلیون دلار!!!!!!!

دو ماه بعد زندگی این افراد را بررسی می کنید می بینید از قبل بدتر شده است. چرا؟ چون این افراد از لحاظ درونی مشکل دارند. این افراد از لحاظ درونی مشکل دارند بعد چیزی از بیرون (پول) به آنها از راه قرعه کشی، بخت آزمایی و... تزریق شده است.

مانند اینکه درختی را در نمک بکارید ولی از بیرون به آن کود و آب دهید. این درخت ریشه اش در نمک است حالا هر چقدر به او کود و آب دهید این درخت سبز نمی شود. بخاطر همین آدمهایی که از لحاظ مالی فقیرند با کمک مالی ثروتمند نمی شوند. هزاران خیریه در سراسر جهان کمک های مالی به آدم های فقیر می کنند ولی این آدمها از لحاظ مالی وضعشان بهتر نمی شود بلکه بدتر می شود. چون این افراد از لحاظ درونی درست نشده است و چشمشان به پولی و کمکی است که سازمانهای خیریه به آنها می دهند.

۱-۳ عادتها



چقدر آدم مولتی میلیاردر می شناسید که ورشکسته شده اند؟ خیلی زیاد

آدمی وجود ندارد که از ابتدا پولدار بوده و پولدار مانده باشد (منظور ما میلیاردر خود ساخته است) این آدمها رشد کردند و شکست خوردند و دوباره و شاید سه باره و چند باره رشد کردند و موفق شدند. دلایل رشد بعد از ورشکستگی درون سالمشان است. این افراد گویا ضد ضربه اند.

طرف بارش در کشتی غرق شده و به خاک سیاه می نشیند ولی دو سال بعد می بینی از الانش ثروتمند تر است .

باز هم تاکید می کنم منظور ما از ثروتمند شدن در این کتاب ، میلیاردر خود ساخته است و کسی که از بیرون به او پول تزریق شده نیست .

آدم های موفق از لحاظ درونی قوی هستند حتی وقتی به شرایط سخت می رسند درون قوی دارند. (درون قوی یعنی همان ریشه سالم است)

یک درخت سالم یکسال غنچه اش سرما می زند (ورشکستگی) ولی سال بعد برگ ها و میوه هایش پر بارتر خواهد بود . این درخت در اثر سرما فقط یکسال میوه نمی دهد .

.....

اگر ذهنتان را با این کتاب درست کنید هیچ چیز دیگه نمی تواند شما را از موفقیت مالی دور کند. اگر تمام مردم دنیا دست به دست هم دهند شما ثروتمند نشوید، نخواهند توانست و قدرت و توان این کار را نخواهند داشت .

۴-۱ ترموستات مالی



همه مردم دنیا ترموستات مالی دارند که نمی گذارد از یک حد بیشتر ثروتمند شوند. دونالد ترامپ هم ترموستات مالی دارد. ترموستات مالی دونالد ترامپ روی بیست میلیارد دلار، ترموستات مالی بیل گیتس روی ۶۰ میلیارد دلار است .

اگر ترامپ بیست میلیارد دلار و بیل گیتس ۶۰ میلیارد دلار به قول معروف نداشته باشند احساس فقر می کنند

از آنطرف آدمهایی داریم ۱۰۰ هزار تومان توی حسابشون باشد احساس ثروت می کنند . بعضی

۱ میلیون تومان . بعضی ۵۰۰ میلیون تومان توی حسابشون نباشد احساس ثروت می کنند .

این ترموستات شماست. جهان هم به شما اجازه رشد بیشتر از ترموستات نخواهد داد. ترموستات هم خودتان انتخاب کردید با توجه به نیازهایی که احساس کردید دارید. مثلاً طرف میگه یک موتور داشته باشم روزی ۱۰۰ تومان کار کنم بسمه.. این ترموستات روی روزی ۱۰۰ هزار تومان بسته شده و اگر شبی ۱۱۰ هزار تومان در بیاورد اون ده هزار تومان رو بنحوی خرج بیهوده خواهد کرد و اگر ۹۰ هزار تومان در بیاورد اینقدر وای میسه توی خیابون (تا ۳ نصف شب) تا اون ده هزار تومان را در بیاورد و خیالش راحت شود.

۹۰ هزار تومان قانعش نمی کند.

همه ما ترموستات مالی داریم. الان همه ما ترموستات مشخص داریم. اگر میخوایم ترموستات ما بالاتر برود باید دوباره اهرم رنج و لذت بنویسیم و ترموستات را بالاتر ببریم. در اهرم رنج و لذت برای بالا بردن ترموستات بالاتر بنویسیم باید بگی من برای موفق شدن نیاز به پول بیشتر دارم. من اگه میخوام خونه بزرگتر بخرم این خونه پولش اینقدر است و من با این ترموستات نمیتونم به اون برسم پس باید پول بیشتر در بیارم. اینقدر روی خودمون کار کنیم تا ترموستاتمون قوی تر و بالاتر و بالاتر رود.

ترموستات مالی خود را بدست آورید :

- ۱- از دست دادن چقدر پول شما را شوکه می کند ؟
 - ۲- متوسط صورت وضعیت حساب بانکی شما در ۱۸ ماه گذشته چقدر پول بوده است ؟
 - ۳- میانگین درآمد پنج نفر دوست خیلی صمیمی شما چقدر است ؟ درآمد پنج دوست بسیار صمیمی خود را با هم جمع و تقسیم بر پنج شود.
- ترموستات شما چیزی بین این سه جواب است که نمی گذارد شما از این بیشتر رشد کنید بطور مثال :

علی برای بدست آوردن ترموستات مالی خود، به سوالات زیر جواب داده است :

۱-۴ میلیون تومان از دست دادن علی را شوکه میکند .

۲- متوسط صورت حساب بانکی علی در ۱۸ ماه گذشته ، یک میلیون تومان است .

۳- میانگین درآمد ۵ دوست خیلی صمیمی علی : یک میلیون تومان

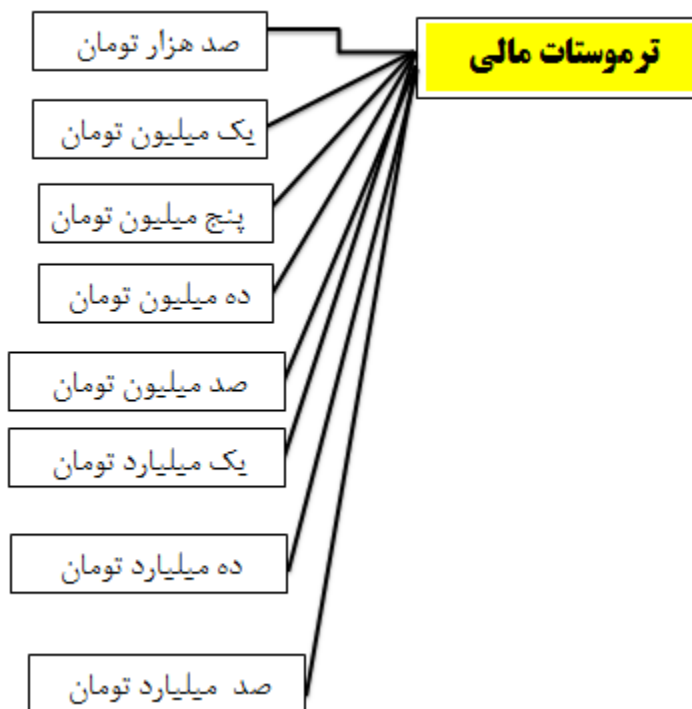
روش محاسبه ترموستات مالی : بند ۱ + بند ۲ + بند ۳ تقسیم بر سه می شود : $1+1+4$

می شود ۶ تقسیم بر ۳ می شود ۲

ترموستات مالی علی ، ۲ میلیون تومان است .

درآمد دوستان نزدیک شما ارتباط مستقیمی با شما دارد . در جهانی که کبوتر با کبوتر باز با باز

است امکان ندارد یه آدمی از لحاظ مالی فقیر باشد دوستان بسیار صمیمی ثروتمندی داشته باشد



در حال حاضر که ما داریم این کتاب را می خوانیم ترموستات مالی پایینی داریم .و این دلیل همیشه ترموستات مالی مان نیز پایین بماند .الان کسانی که ترموستات مالی پایینی دارند ترموستات مالی خود را می توانند روی پنج میلیون تومان بگذارند همیشه کسانی که ترموستات مالی یک میلیون دارند ترموستات مالیشان را روی پنجاه میلیون تومان بگذارند .حتما باید یک پروسه طی شود .حتما باید به پنج میلیون تومان برسند .بعد که به پنج میلیون تومان رسیدید دوستانی در سطح درآمد پنج میلیون تومان پیدا خواهید نمود و سپس قراردادان ترموستات ده میلیون تومان و....

الان فردی که پنج میلیون تومان درآمد دارد توانایی از دست دادن ۸۰٪ آن را دارد .

ترموستات بیل گیتس روی ۶۰ میلیارد دلار است . بیل گیتس در اقدامی بی سابقه ۳۰ میلیارد دلار را به خیریه که متعلق به خود و همسرش بنام موسسه خیریه بیل گیتس بخشید . که این باعث شد از رتبه اول ثروتمندان دنیا به رتبه دهم سقوط کند . مدتی نگذاشت ظرف دو سال دوباره به ثروت ۶۰ میلیارد دلار ثروت رسید

حال که ترموستات خود بدست آوردید میلیون درآمد دارد .

بعضی ماهی ۵۰۰ هزار تومان درآمد دارد ولی بعد ده سال می بینید برای ازدواج دخترش جهیزیه خریده است . شهریه بچه اش را دانشگاه آزاد داده و بر عکس هم هست طرف ماهی شش میلیون تومان درآمد دارد ولی همیشه وضع مالی بدی دارد و می نالد . و نتونسته خونه بخره .و نتونسته ماشین خوب بخرد .

این به مغز ربط دارد و فقط نفر اول با ۵۰۰ هزار تومان با مدیریت صحیح تونسته تمام هزینه هاشو پوشش بدهد .بعضی ها ذهنشان برنامه ریزی شده تا مدیریت کنند و بعضی ها ذهنشان برنامه ریزی شده تا مدیریت نکنند .

بعضی ها ذهنشان برنامه ریزی شده برای سرمایه گذاری ولی بعضی ها ذهنشان برنامه ریزی شده برای انباشت پول و همیشه پول باید زیر بالشتشان باشد . گداهایی را از تلویزیون مشاهده می کنیم که گدا بود و مرده و مبلغ صد میلیون تومان توی لحاف و بالشتش پول بوده است . چون ذهن این گدا برنامه ریزی شده است برای انباشت پول . این گدا پول داشته باشد در ذهنش مساوی امنیت و نداشته باشد مساوی نا امنی .

بعضی برنامه ریزی شدند برای سرمایه گذاری .. طرف میره بیابان زمین میخره و بعد از مدتی رشد هنگفت می کند . بعضی برنامه ریزی شدند برای نمایش و پزدادن . تا پول دستش میاد میره ماشین جدید میخرد . ذهن این فرد برای نشان دادن خود برنامه ریزی شده است .

مطلب بالا به این اشاره می کند که همه چیز به برنامه ریزی ذهنی بر می گردد . پس ذهنتان را برای آنچه میخواهید از نو برنامه ریزی کنید .

و ذکر این نکته ضروری است که تغییر ترموستات مالی به این راحتی نیست که یک دکمه فشار بدهید و تغییر کند . ترموستات مالی به طرز عجیبی به عقاید باورهای کودکی ، به عقاید پدر و مادر بستگی دارد ترموستات مالی ما به طرز عجیبی شبیه پدر و مادر ماست . بخاطر اینکه ما از پدر و مادر الگو برداری کرده ایم . برای همین ما باید عقایدمونو کمی تغییر کنیم جور دیگری فکر کنیم تا موفق بشیم .

طرف با تلفن کالا جابجا و پول در می آورد این افراد بعضا برنامه ریزی شده اند برای در آوردن پول براحتی ... از آنطرف فردی هست با زحمت به سختی پول در می آورد .

در جامعه استاد دانشگاه هایی در رشته اقتصاد وجود دارد که کرایه خونشو به سختی می دهد ... ثروت ، به میزان علم ربطی ندارد . پول به برنامه ریزی ذهنی کودکی ما ربط دارد

Telegram.me/bazaryabi24

فصل دوم : باورها

همه چیز به ذهن ما بر می گردد. همه چیز به برنامه ریزی ذهن بر می گردد. داستانی وجود دارد که خدا (در مورد اینکه: قدرتی که به انسانها عطا می کند را کجا قرار دهد؟) با فرشتگان مشورت می کند یکی از فرشته ها میگه: نوک قله بلندترین کوه قرار دهیم. خدا میگه: انسانها وسیله ای اختراع می کند و براحتی به آنجا دست خواهند یافت. دیگر از فرشته ها میگه: بذاریم در اعماق اقیانوسها. خدا میگه: انسانی که من خلق می کنم باز وسیله ای اختراع و به اعماق اقیانوسها براحتی به آنجا دست پیدا خواهد کرد. خدا میگه میذارم تو وجود خود آدم. چون انسانها همه جا خواهند رفت جز جستجو در اعماق خودشان. الان انسانها بلندترین کوهها و قعر دریا و اقیانوسها را فتح کردند ولی خودشونو فتح نکردند.

همه انسانها ۲/۳ از ساعات بیداری دنبال پول هستیم. ما انسانها به همان اندازه ای که با توصیه این کتاب تغییر می کنیم وضع مالی مان بهتر خواهد شد.

حداقل سه سال زمان لازم است برای این تغییر. سه سال زمان لازم است که روی خودت کار کنی و تا آخر عمر موفق شوی. سه سال روی خودت کار کنی تا برنامه ریزی ات درست شود تا اتوماتیک وار پیش بروی. سه سال باید روی خودت کار کنی تا دست به هرچیزی بزنی به طلا

تبدیل شود. تو این سه سال روزهای سخت خواهی داشت ولی در عوض اوضاع بعد از سه سال بهتر خوا:

عبارت تاکیدی زیر را الان تمرین کنید:

دست خود را روی قلب خود گذاشته و گفته: دنیای درون من، دنیای بیرون مرا می سازد
و سپس دست خود را روی سر خود گذاشته و تکرار این عبارت: چون من یک ذهن
ثروتمند دارم.

عبارت تاکیدی برای به باور رساندن خودمان است. برای این است که از ناخودآگاهمان کمک بگیریم. عبارت تاکیدی برای قدرت دادن به سطح ناخود آگاه است.

۲- تاثیر اطرافیان (پدر و مادر، خواهر و برادر، دوستان):

هر اتفاقی در زندگی شما رخ می دهد، خالق آن فردی جز خودتان نیست. دنیای درون من از دنیای اطراف ما نشات می گیرد. پدر و مادر یکی از دنیای اطراف ماست. پدر و مادری که سرمایه گذار بوده باشد بچه اش نیز سرمایه گذار خواهد بود. الان خیلی از مادرها که پول داشته و طلا می خریده اند. دخترشان که بزرگ شده را نگاه می کنید عین مادر پول جمع می کند و میدهد طلا می خرد.

اغلب آدم ها با روش پدر و مادرشان حرکت می کنند. برخی آدمها روش پدر و مادر خود را نمی پسندد و روشی آگاهانه بر می گزینند (تاکید ما روی کلمه آگاهانه است)

پدر و مادر و لخرج بچه و لخرجی نیز خواهند داشت. فرزند دیده ام از روش پدر و مادر خود می نالید: که پدر و مادرم و لخرج و با اینکه درآمد بالا داشتند ولی هیچگاه پس انداز نمی کرده اند ...

بعد به زندگی خود فرزند نگاه کردم دیدم : که وضعیت مالی خوبی ندارد و دقیقا مانند پدر و مادر خود رفتار میکند ..من به او گفتم : شما که خودت از روش پدر و مادرت انتقاد می کنی چرا با اینکه از آنها می نالی دقیقا به روش آنها رفتار می کنی .

مهم شاکی بودن و یا شاکی نبودن نیست .مهم کپی نکردن از روش غلط پدر و مادر در مباحث مالی است .

کتاب پدر پولدار ،پدر فقیر رابرت کیوساکی : پدر فقیر ،فرزندش را برنامه ریزی کرده بود برای فقر و فرزند ترجیح می دهد پدر دیگری (از لحاظ فکری) جایگزین پدر خود کند پدری ثروتمند و با روشهای این پدر جلو برود و برای همین ثروتمند نیز شد .

تلویزیون الان دارد مارو برنامه ریزی می کند ، پدر و مادر ،خواهر و برادر ما را دارند برنامه ریزی می کنند .

بخواهی از لحاظ مالی موفق شوی باید بشدت اطرافیان خود را کنترل کنی .

می دانید حتی معلم و مدرسه نیز مارا برنامه ریزی کرده اند ، با آن انشای معروف "علم بهتر است یا ثروت .این جمله دقیقا گویای این مطلب است که علم در یکجا (مثلا شرق)و ثروت در جایی دیگر (مثلا غرب)است .مثل اینکه بگی دست خوب است یا پا .معلوم است هم دست خوبه و هم پا .خود این سوال مشکل دارد و از پایه غلط است .معلوم است هم علم خوب است و هم ثروت .می شود هم عالم بود و هم ثروتمند .علم و ثروت با هم تناقضی ندارند .امام حسن (ع) ،امام علی (ع) هم مجتهد و امام بودند و هم ثروتمند .

متأسفانه آنچه‌ی که بما گفته شده آنچه‌ی نیست که به ثروتمند شدن ما کمک کند .خانواده های موفق و کشورهای غربی ،ذهن بچه ها را برنامه ریزی می کنند برای ثروت .

۲-۲ داستان بیژن پاکزاد :

آقای پاکزاد، ذهن پسرش بیژن پاکزاد را برنامه ریزی کرده بود برای ثروت. مدرسه ای که پسرش بیژن را در آنجا گذاشته بود تا درس بخواند مدرسه ای ثروتمندان بود. بیژن از کودکی با رفتن به این مدرسه ذهنش برنامه ریزی شده بود برای ثروت. بیژن می گوید از کودکی به این فکر بودم که ذایقه پولدارها چیه ، من باید ذایقه اشونو بدست بیاورم تا بزرگ شدم بر اساس ذایقه اشون به آنها چیزی بدهم تا منم ثروتمند شوم



مشخص است که آقای بیژن پاکزاد نمیتوند یک میلیونر باشد بلکه باید فقط یک میلیاردر باشد .
گرانترین خیایان دنیا در خیابان رودئو در بورلی هیلز امریکا مغازه ای بنام بیژن است که در آن انواع و اقسام پوشاک و عطر و ادکلن ویژه آقایان عرضه می شود .



کسانی که بیژن برای آن‌ها جامه طراحی کرده است:

- دودمان پادشاهی پهلوی و اعضای محمدرضا پهلوی
- باراک اوباما
- جورج دبلیو بوش
- جورج هربرت واکر بوش
- رونالد ریگان
- بیل کلینتون
- جیمی کارتر
- ولادیمیر پوتین
- جان کری
- جورجیو آرمانی
- آرنولد شوارتزنگر
- فرانک سیناترا
- کری گرانت
- استیو واندر

- مایکل جردن
- تام کروز
- آنتونی هاپکینز
- شهرام ناظری

هر کسی نمی تواند سرشو بندازد پایین و وارد فروشگاه بیژن شود ، بازدید از فروشگاه بیژن تنها با داشتن وقت قبلی امکان پذیر است. مشتریان بیژن آدمهای عادی نیستند . از شاه و ملکه تا روسای جمهور و ستاره های سینما و ثروتمندان مشهور ...همه ثروتمندان دنیا افتخارشون این است که بیژن تنشان باشد .بیشتر مردم وسعشان به خرید این مارک نمی رسد .چون بیژن یکی از گرانترین لباس های دنیا است .ارزانتترین کراوات در فروشگاه بیژن ۷۵۰ دلار است .بیژن به تن نام آوران جامه دوخته است.



Telegram



فروشگاه بیش از ۴۰ هزار مشتری دارد که اغلب از ثروتمندترین افراد دنیا هستند. بیش از ۳۶ ریس جمهور لباس طراحی کرده است.

۲-۳ تاثیر فرهنگ و وسایل ارتباط جمعی

وقتی کسی از لحاظ ذهنی برنامه ریزی شده باشد برای ثروت، ایده هایی را کشف می کند که به ثروت برسد.

فرهنگ های مختلف ، تاثیرات مختلف بر میزان ثروت افراد جامعه دارد .مثلا در امریکا ، فردی که ثروتمند تر است دارای قدرت ، ثروت ،اعتبار بیشتری است . بخاطر همین در امریکا همه دنبال موفقیت های مالی بیشتر هستند . و به همین دلیل نیز امریکا ثروتمندترین کشور دنیاست .

توی کشورهای مثل ایران گفته شده : پول چیز کثیفی است ، پول داشته باشی ایمانتو از دست میدی ،خدا را از دست میدی .برای همین برنامه ریزی می شوی برای اینکه آدم مومنی باشی ولی پول نداشته باشی .چون مومن و پولدار در مذهب با هم نمی گنجند .

وسایل ارتباط جمعی نیز به طرز فوق العاده ای روی ما تاثیر گذار است فیلم هایی که می بینیم روی ما اثر میگذارد . در یک فیلم ایرانی امکان ندارد فردی که ثروتمند و دارای ویلاست آدم مومنی باشید و اسمش حسین و علی و...باشد .اسم افراد ثروتمندو میلیاردر در فیلم های ایرانی خسروریا، آرش ،فرهاد و..است .در فیلم های ایرانی آدم پولدار حتما اسم غیر مذهبی دارد . به خاطر اینکه کارگردان هم برای فقر برنامه ریزی شده است .

۲-۴ الگوهای شخصیتی

خیلی از ما الگوهای شخصیتی فقیرانه دارد . فردی میبینیم الگوی او ارنست چه گوآرا است . بله ارنست چه گوآرا فردی انقلابی است ولی فقیر است .این فرد نمی تواند الگوی ما در ثروت باشد . مطمئن فردی که الگوی او چه گوآرا است نمی تواند هرگز ثروتمند شود .

حتما الگوهای ثروتمند انتخاب کنید .عارفی به فرزندش می گوید : بزرگ شدی می خواهی مانند چه کسی شوی . فرزند گفت : پدر شبیه شما

عارف گفت : خاک بر سرت

ای فرزند من در جوانی می خواستم شبیه امام صادق (ع) شوم این شدم وای به حال تو .

فردی که می‌خواهی شبیه‌اش شوی باید از لحاظ مالی موفق باشد. اگر می‌خواهی ثروتمند شوی و گرنه اگر می‌خواهی عالم شوی شاید بری ماری کوری برنده چند جایزه نوبل را انتخاب کنی ولی اگر می‌خواهی ثروتمند شوی باید الگویت ثروتمند باشد.

بیل گیتس الگوی خوبی است: هم کارآفرین، هم ثروتمند، هم شرافتمند و با شخصیت، هم بخشنده، الگوی کامل برای ثروتمند شدن است. امام علی (ع) و امام حسن (ع) الگوی کاملی برای ثروتمند شدن هستند. این دو شخصیت بزرگوار بسیار بسیار ثروتمند بودند.

در نهج البلاغه است که: امام علی (ع) به فرزندش امام حسن (ع) وصیت می‌کند: پسرم فقیر، حقیر است. فردی که فقیر است حتی اگر سخن درستی بگوید فردی حرف او را باور نخواهند کرد ولی فردی که ثروتمند است حتی اگر دروغ بگوید مردم سخنان او را راست تصور خواهد کرد. حسن (ع) چون پدرش گفته بود باید ثروتمند شوی.

آدمهای ثروتمند را پیدا کنید و با آنها در مورد اینکه چگونه موفق شدند صحبت کنید. ناپلیون هیل نویسنده کتاب "بیاندیشید و ثروتمند شوید" از دیدگاه اندرو کارنگی ثروتمندترین مرد امریکا در آن زمان نوشته که به ناپلیون هیل می‌گوید می‌خواهی ثروتمند بشی برو هرچی آدمهای موفق و ثروتمند پیدا کن و الگوهای موفقیت آنها را پیدا کن. چرا باید از آدمهای موفق و ثروتمند الگو برداری کرد: چون آدمهای موفق بالا و پایینشو شد ند. ضربه هاشونو خوردند. و تجربه بسیار خوبی برای در میان گذاشتن با ما در اختیار دارند.

آدمهای ثروتمند اولین کار که می‌کنند: یک وکیل و یک حسابدار می‌گیرند. آدمهای فقیر می‌ذارند به بمشکل بر می‌خورند بعد میروند دنبال وکیل.

ثروتمندان وکیل قدرتمند می‌گیرند چون به آنها می‌گویند مثلا در قراردادها این بند را اینگونه بنویس که ضرر نکنی. یک مبلغ یک میلیون، دو میلیون و یا پنج میلیون تومان به وکیل می‌دهند

ولی در عوض جلوی ضرر ۲۰۰ میلیونی را می گیرند. و یا حسابدار قوی جوری حسابها را در می آورد که در عوض جلو اتلاف مالی را بگیر و پول و ثروت او را درست مدیریت کند .

۲-۵ برنامه ریزی ذهن :

برای مشخص شدن اینکه در حال حاضر ذهنتان چگونه برنامه ریز شده به سوالات زیر پاسخ دهید :

۱- ذهن شما چگونه برنامه ریزی شده است: برای خرج کردن و یا برای پس انداز؟

بعضی برنامه ریزی شده اند که ۱۰۰ تومان داشته باشند ۹۰ تومان پس انداز کنند

ولی در عوض بعضی ها برنامه ریزی شده اند برای خرج کردن. اگر ۱۰۰ تومان داشته باشند ۲۰۰ تومان خرج می کنند .

۲- ذهن شما برنامه ریز شده است برای سرمایه گذاری موفق یا سرمایه گذاری ناموفق؟

شما هرچی بخری رشد می کند و یا هرچی بخری را کد میشود .
فردی طلا می خرد رشد می کند ولی در عوض فرد دیگری طلا می خرد قیمت کاهش پیدا می کند .

۳- ذهن شما برنامه ریز شده است برای درآمد بالا و یا ذهن فردی برنامه ریزی شده

است برای درآمد پایین؟

مثلا دو فرد مکانیک با مهارت یکسان و شرایط کاملا یکسان از لحاظ مکان جغرافیایی .یکی از این افراد برنامه ریزی شده برای درآمد بالا دارد و فرد دیگری برنامه ریزی شده است برای درآمد پایین

۴- ذهن شما برنامه ریزی شده است برای درآمد ثابت یا درآمدی متحرک؟

درآمد ثابت به قول معروف آب باریکه است .

۵- بعضی ها برنامه ریزی شده اند برای اداره کردن درست پول و بعضی ها برنامه ریز شده اند برای

اداره کردن نادرست پول؟

بعضی ها پول خوب در می آورند ولی بلد نیستند پول را درست مدیریت کنند ولی بعضی ها درآمد پایین دارند ولی در آمد خود را بخوبی اداره کرده که هم زندگی خوبی دارند و هم پس انداز می کنند .

۶- بعضی ها برنامه ریزی شده اند برای موفقیت و بعضی ها برنامه ریزی شده اند برای معمولی

بودن؟

مثلا کارمندی از یک اداره میروند اداره ها هرجا میروند نفر اول هستند ولی بعضی دیگر نه

۷- بعضی ها برنامه ریزی شده اند برای بدست آوردن راحت پول ولی بعضی ها برنامه ریزی شده

اند برای سخت بدست آوردن پول؟

طرف خوب می فروشد ولی وقتی میخواد چکشو نقد کند پدرش در میاد ولی از طرف دیگه فروشنده ای هست که راحت میروشد و سریع چکش نقد می شود .

همه چیز به برنامه ریزی ذهنی بر می گردد .

.....

بیزنس من تاکسی سرویس است . توی تاکسی سرویس من با اینکه قیمت من از سطح منطقه پایینتر بود ولی باز به مشتریانی بر می خوردم میگفتند قیمتتاتون گرانه ، همیشه مثلا فلان کرایه را دو هزار تومان کمتر بدهیم یعنی مشتریان من با اینکه قیمت مسیر های من شاید بتوان گفت

از کل تاکسی سرویس های غرب تهران کمتر بود ولی باز چونه می زدند...پیش خودم میگفتم :
خدایا چند آژانس منطقه ما قیمت های کرایه اش حداقل سه هزار تومان گرانتر از من است پس چرا
مشتریان با من اینگونه برخورد می کنند ؟

چون ذهن من فقیر بود و در ذهن من این بود که مردم پول ندارند و مردم منطقه ما با اینکه
منطقه بالا شهر بود مردم ما دست و بالشون بسته است ..

مشکل این بود مغز من ایراد داشت و مشتریان ایرادی نداشت.

در منطقه ما ، رستوران هایی بود که یک غذا بخواهی بخوری باید ۳۰۰ هزار تومان پول بدهی ، یا
فروشگاه هایی که یک کت و شلوار را به قیمت ۲ میلیون تومان راحت می فروشد . رستوران نقد
پول می دهند .

فهمیدم مردم هم پول دارند و هم پول ندارند . دوست داری کدام قشر بیایند به سراغ تو . قشری
که صد میلیون تومان برایشون پولی نیست .

و از موقعی که برنامه ریزی ذهنیمو عوض کردم به مشتریانی بر خوردم که به رانندگان من علاوه
بر کرایه خودشان ، چند هزار تومان انعام میدادند .

خدایا پس چه اتفاقی افتاد بود : مشتریان من قبلا چونه میزدند ولی الان انعام می دهند و تشکر
می کنند.

از موقعی که فکرمو عوض کردم تعجب می کنم وقتی رانندگان من می گویند اینقدر انعام داد
این مشتریان پولدار قبلا بودند ولی من توی فرکانسشون نبودم ..

اینکار فقط به برنامه ریزی ذهنی ما بر می گردد .

.....

از خیابان پارک وی به بالا که می روی حداقل هزار ماشین ۲۰۰ میلیون تومانی به بالا می بینی .
خیابان شیرکوه زعفرانیه خونه ای است که ۱۸۰ میلیارد تومان قیمتش هست . این خونه متعلق به آقای انصاری مالک بازار مبل است . این آدمها توی ایران هست چرا من اینقدر بزرگ فکر نمی کنم . چرا اینقدر من محدود فکر می کنم . کسی که ۱۸۰ میلیارد قیمت خونه میتونه خرجهایی می کنند آنچنانی . این یک مشتری به اندازه چند مشتری معمولی ارزش دارد .

بیژن پاکزاد مالک فروشگاه بیژن رفت سراغ آدمهای ثروتمند . فقط آدمهای ثروتمند باهاشون کار کرد . مارک بیژن مارکی نیست که حتی فردی مثل علی دایی بتونه بخره . مارک بیژن برای علی دایی هم گرونه . یک کت و شلوار حداقل ۲۰۰ میلیون تومان قیمت دارد . فکر آدم باعث شده ۲۰۰ میلیون بده یک کت و شلوار بپوشد .

برج العرب امارات برای هر شب ۲۵ میلیون تومان هزینه اش است . تاکسی برج العرب فانتوم الرویز روز است . کل برج العرب که ۴۵۰ سال اگه تمام اتاقش پر باشد پول ساخت برج العرب در نمی آد . از ۴۵۰ سال به بعد درآمد کسب می کند .. تمام دستگیره های برج العرب ، لوسترها از طلای واقعی است . پس چرا ساخته شد ؟ برای اینکه هتلی باشد که ثروتمندان از سراسر جهان بیایند و در این کشور خرج کنند . برنامه ریزی شد برای ثروتمندان .

شیخ زاید دویی را از دهات تبدیل به امارات امروزی کرد . شیخ زاید می گفت باید برای پولدارها کار کنیم . شیخ الزاید با ساخت برج العرب تونست پولدارها را بکشاند امارات که پول خرج کنند . پولدارها که بیایند و سرمایه گذاری کنند در امارات به اندازه ۲۰۰ سال امارات را جلو می برند .

توی تهران مگه آدم ثروتمندان کم است . چرا ما ذهن خودمون قوی نکنیم که آدمهای ثروتمندان بیایند .

. همیشه یک فلافل می هست و یک رستوران نایب هم هست . اینکه چه کسی میره سراغ چه کاری . به برنامه ریزی ذهنی ما بر می گردد . یک موقع شما برنامه ریزی شده اید برای فروش . یک

فروشنده است راحت می فروشد و هر فروشگاهی می رود فقط مینویسد چند تا می خواهی . یعنی پیش زمینه این است که صاحب فروشگاه می خواهد خرید کند و در تعداد خرید مانده است .

توی زندگی اگه سخت می فروشی برنامه ریزی شده ای برای سخت فروختن اگه راحت می فروشی و راحت پولتو میگیری برنامه ریزی شده ای برای بدست آوردن راحت پول

اگه هراتفاقی توی زندگی می افته تو برنامه ریزی شده ای برای اون اتفاق .

برنامه ریزی ذهنی زمان می برد . عقاید ما یک شبه بوجود نیامده که یک شبه از بین برود . باید روش کار کنیم . وقتی شما به اندازه کافی فرکانس ثروت در خود ایجاد کنی دوستانان نیز اتوماتیک وار عوض می شوند . کائنات کبوتر با کبوتر باز با باز . آدمها را عوض می کند .

سوال : همین الان جواب بدهید : چرا الان ده میلیارد تومان پول ندارید ؟ چرا ؟؟؟

.جوابهایی که به این سوال می دهی دقیقا مقاومتهای ذهنی را که چرا موفق نمیشی توی کاغذ می آوری

پس جواب سوال بالا را در یک برگه بنویسی

و خواهش نگوئی نمیخواهیم ..چون دوسوم زمان بیداری همه ما آدمها دنبال پولیم . مشتری به ما چرت و پرت می گوید . مشتری با ما بد رفتار می کنی بخاطر اینکه ماهی یک میلیون تومان در بیاوریم . پس نگوییم پول زیاد نمی خواهیم، همه ما پول زیاد می خواهیم

اگه پول زیاد نمیخواهیم چون فکر نمی کنیم میتونیم بدستش بیاوریم .:چون با خودمون میگوئیم باید بابای پولدار داشته باشیم . چون فکر میکنیم آدم بدی میشویم . آدم با ایمانی می شویم . من پولدار بشم نتونم بفهمم دوست واقعیم کیه . چون باید مهندس بشم دکتر بشم تا اینقدر پول در بیاورم . چون پولدارها آدمهای بدی هستن و با دیگران دوست نیستند .

جوابهایی که به سوال بالا می دهی همان مقاومت‌های ذهنی شماست که نداشته ده میلیارد تومان پول نداشته باشی .

اعتقادات اصلی ما خیلی به وقوع می پیوندد . اعتقادات اصلی ما خیلی بوقوع می پیوندد . نه آن اعتقادی که فیلم بازی می کنیم .

آدم های ثروتمند مشکلات تقصیر خانواده نمی اندازند تقصیر جو حاکم بر جامعه نمی اندازد هرروز باید این سوال را از خودت بپرسی تا مقاومت‌های ذهنی که نمیذاره به ده میلیارد برسی رو شناسایی و از بین ببری و در عوض اعتقاداتی که بتو کمک می کند تا به این ده ملیارد تومان برسی جایگزین کنی .

همیشه باید مثل موش آزمایشگاهی زیر ذره بین خودتونو مطالعه کنید .خودشناسی مقدمه خدا شناسی است . آقا چرا اینجوری میشی و..تا به جواب سوالات برسی و وقتی رسیدی تازه کار شروع میشه تا تغییرات را در خودت ایجاد کنی

دلیل فکر نکردن ما به ده میلیارد و .. نه اینکه این چیزها بزرگند بلکه ما خیلی کوچیکیم . ما به اون اندازه بزرگ نشدیم

من وقتی فکرمو در مورد تاکسی سرویس خودم عوض کردم مدام داره کارم تغییر و بهتر می شود .

مقاومت : من نمیتونم اینقدر پول بدست بیاورم چون تو اینکار دست زیاده.مثلا : من نمیتونم کار کنم ، چون من مشاور بازاریابی هستم و تو اینکار مشاوران بازاریابی گردن کلفت زیاده . آدمهای موفق اصلا رقابتی کار نمی کنند .وضع خدا زیاده و خوبه .ما فکر می کنیم ما پولدار بشیم باید رقیبم بخوره زمین . که این دیدگاه اشتباست .

بیژن مارک خیلی قدیمی نیست . مارکهای قدیمی ورساچی و... مارکهای ۲۰۰، ۳۰۰ ساله در مد لباس هستند . بیژن میاد دست اینها را از پشت می بندد . چون میگه میشه اینها باشند و منم باشم .

طرف میره . بری مناطق بالاشهر ببینید تا ذهن شما برنامه ریزی شوید برای ثروت و ثروتمند شدن مجموعه ورزشی انقلاب راه می رود . هر دفعه ۳۵ هزار تومان پول می دهد . می گوید : من با این آدمها راه می روم روزی پولدار خواهم شد .

فیلم در جستجوی خوشبختی وقتی وضع گاردنر خوب شد که با پزشک پولدار دوست شد .

هرچیز در اطراف توست بخاطر اینکه تو هستی . هیچ چیز در جهان اتفاقی برات بوجود نمی آید . اینو بفهم و درک کن . . تو خودتو تغییر بده . کار به بقیه نداشته باش بقیه خودشون تغییر می کنند .

Telegram.me/bazaryab

Telegram: mel_bazaryabi24

فصل سوم:

تغییر باورهای ذهنی

۱-۳ برنامه ریزی ذهن با شنیده ها در مورد پول

تنها چیزی که ذهن مارو شرطی کرده است چیزهایی است که شنیده ایم. مثلا شنیده ایم : آدم پولدار بشیم ، آدم بدی میشیم ، پول خوشبختی نمیاره ، چیزهایی که شنیدیم ذهن مارو برنامه ریزی کرده است در مورد پول. مثلا اینکه پول نتیجه همه بدبختی هاست ، خدا آدمهای پولدار را دوست ندارد .

تمرین : بیایم تمام عبارتهایی که در مورد پول در دروان بچگی شنیده اید را در یک برگه کاغذ بنویسید
(پدر میگفته ، معلم میگفته ، جامعه میگفته و... بنویسید)

اگه بخواهی مشکلی را حل کنی اول باید بدونی مشکلی داری ؟

شناخت مساله ، نصف راه حل است

اگه آدم نداند مشکل دارد هیچکارش نمیشه کرد ولی اگه بدونی مشکل داری میری دنبال راه حلش .

...

بعد از انجام تمرین بالا (نوشتن مطالبی که توسط اطرافیان راجع به پول به شما در بچگی گفته شده) فهمیدید که این افکار نمیگذارد شما جلو بروید و موفقیت مالی داشته باشید

حالا باید بگید این افکار مال تو نیست. از منبع بیرونی به شما گفته شده و شما فقط مثل یک انسان معمولی آن را پذیرفتید .
باید از نو باورهایمان را بسازیم

عبارت تاکیدی :

دست روی قلب میگذارید : آنچه من در مورد پول شنیده ام لزوما درست نیست من باورهای جدیدی که باعث موفقیت مالی ام بشود را انتخاب می کنم
دست روی سر گذاشته و تکرار : چون من یک ذهن ثروتمند دارم

عبارت تاکیدی بالا یعنی من باورهای قبلی ام را دیگه کاری بهش ندارم . من باورهایی انتخاب که بمن کمک می کند .

در زندگی هیچ درستی و غلطی وجود ندارد . چه کسی میگوید جنگ خوب است یا بد ؟
یک دیدگاه می گوید : یه عده جهان را فاسد می کند ما باید افراد فاسد را از بین ببریم ؟ برای خدمت به جهان خوبه .

دیدگاه دیگر میگه : جنگ جنگ را بیشتر می کند ، خونریزی را بیشتر می کند .

هر کی دیدگاه خودشو داره

کی میگه دروغ چیز غلطی است . یک دیدگاه میگه : مثلا اگه دروغ بگم به جامعه خدمت کردم .
مثلا کشور وضع اقتصادی بدی داره . یک رییس جمهور میاد میگه : وضع جامعه خوبه و... چون پیش خودش میگه اگه نگم : سرمایه گذاران ، سرمایه هاشونو از کشور میکشند بیرون و..

هرچیزی در زندگی رخ میده نه درسته و نه غلط .. فقط نتیجه ای که بوجود میاره نشاندهنده درست و غلط بودن است.

تمام باورهای که بالا گفتیم در مورد پول که از بچگی شنیده ایم : نه درست و نه غلط .. مهم است که باور اینکه : پول علف خرسه و پولدار بشی منفور میشی و .. اگه این باور به تودر مورد پولدار شدن کمکت میکند انتخابش کن وگرنه این باورو دور بریز .

اگه از وضعیت مالی خودتون راضی هستین این کتاب بدبرد شما نمی خورد . اگه از وضعیت مالی خود راضی نیستید پس باید عوض شود . میزان نتیجه شخصی شماست .

من از وضعیت مالی خود راضی نیستم من میخوام مسافرت خارجی برم و پس یه چیزی باید اینجا عوض بشه تا به وضعیت مطلوبم برسم و آن چیز باور منه که باید عوض شود تا نتایج عوض شوند و به وضعیت مطلوبم برسم .

به هیچکس کاری نداشته باشید هرکس در دنیا یک دیدگاه داره . دیدگاه ارنست چه گوارا دیدگاه عالی ولی من نمیخوام اون دیدگاه را داشته باشم چون اون از لحاظ مالی اون آدم موفق نیست

من دیدگاه آدم هایی را انتخاب می کنم که از لحاظ مالی موفق بوده اند . برای دبست آوردن دیدگاه مهم شخص خودتان است . در مورد خدا ، دیدگاه هیچکس در مورد خدا درست و غلط نیست . فکر می کنید خدا ستمگر است خدا ستمگر میشه . فکر می کنید خدا بخشنده است خدا بخشنده و مهربان میشه . هرچیزی فکر میکنی همان می شود .

جوری فکر کن که دوست داری باشی . دوست داری ثروتمند باشی پس ثروتمندانه فکر کن . جوری فکر کن که از نتیجه این فکر راضی باشی اعتقادات هیچکدام درست و غلط نیستند و این تو هستی که به آنها برچسب درست و غلط میزنی .

نه اعتقاد هیتلر درسته و یا غلطه . نه اعتقاد دکتر شریعت درسته و غلطه و ... اگه میخواهی نتیجه هیتلر را بدست بیآوری برو اعتقادات هیتلر را انتخاب کن . اگه میخواهی نتیجه بیل گیتس را می خواهی برو باور و اعتقادات بیل گیتس را انتخاب کن .

اعتقادات ما در مورد همه چیز باید نتیجه مثبتی برای ما داشته باشد و ما کاری به بقیه نباید داشته باشیم در مورد پول اعتقاداتی انتخاب کن تا بتو ثروت بیشتری بدهد اصالت داشته باش و برای دل خودت زندگی کن. بادیدگاه خودت زندگی کن دیدگاهی که مسیولیتشو خودت بر عهده بگیری. وقتی بادیدگاه خودت زندگی کنی میگی خودم کردم که لعنت بر خودم باد. درستش می کنم. و دیگه گردن بابا و مامان و ریس جمهور و.. نمیندازی

۲-۳ برنامه ریزی ذهن در مورد پول با الگوهایمان

الگوهایی که انتخاب می کنید به ما می گوید به کجا میرسیم

تمرین : شباهت هایتان را با پدر و مادر در مورد پول بنویسید

پدر و مادر من خسیسه منم خسیم. پدر و مادر من پول برای روز مبادا نگه میداشتند منم پولو برای روز مبادا نگه میدارم. پدر و مادر من سرمایه گذار خوبی هستند و منم سرمایه گذار خوبی ام. بشدت الگوها در زندگی ما تاثیر گذارند مواظب الگوهای زندگی خودتون باش. برای هر چیز یک الگوی خوب داشته باشید برای ثروت مثلا بیل گیتس. برای شخصیت : فلان فرد و برای سلامتی : یک الگو. برای دین و معنویت : الگوی دیگه

یک نفر از امریکا بلند میشه میره تبت پیش استاد معروف. میگه استاد میخوام از علمت بمن بیاموزی من خیلی موفقیت میخوام. راهب میگه چقدر میخوای؟ شاگرد میگه : خیلی میخوام. استاد سرشومیکنه زیر آب. و شاگرد که داشت خفه میشد. شروع به دستو پا میکنه. استاد سرشو از آب میاره بیرون. میگه اون زیر آب بودی. چه چیزی میخواستی. میگه فقط هوا و اکسیژن. استاد میگه : اگه به اندازه ای که زیر آب دنبال هوا و اکسیژن بودی طالب موفقیت باشی موفق میشی.

به محض اینکه شاگرد آماده بشی استاد از راه میرسد.

یادتون باشه افکار پدر و مادر شما برای پدر و مادرتان است و افکار شما افکار شماست. شما اگه این افکار را نمیخواهید افکار خودتو داشته باش

عبارت تاکیدی : دست روی قلب : از این پس هر کسی که الگو دهنده من در مورد پول بوده را کنار میگذارم و خود راه مناسب خودم را انتخاب می کنم .
دست روی سر : چون من یک ذهن ثروتمند دارم

انتخاب عقاید برای خودمان به معنی جنگیدن با عقاید دیگران نیست . هرگز نخواهی با عقاید کسی بجنگی . شما نباید کاری به عقاید پدر و مادرتان داشته باشید . پدر و مادر ما برای ما محترمند آنها مارو بزرگ کردند . آنها مطمئنند که دارند درست فکر می کنند . ما خیلی موقع به پدر و مادر چرا اینجوری رفتار می کنید ؟ ولی با بچه خودمان دقیقا همین رفتار را می کنیم ؟

امام صادق .ع. در دنیا به تعداد انسانهای روی کره زمین راه است برای رسیدن به موفقیت . به تعداد انسانها باور و عقیده است برای رسیدن به موفقیت . تو باوری انتخاب کن که دوست داری نتیجه اش همان شود که دوست داری .
ما باید خودمان آگاهانه تصمیم بگیریم .

هر گز مورد اختلاف در این دنیا به حقیقتش نمی رسید . تمام شد و رفت . حالا که اینجوری دیدگاهمو جوری انتخاب می کنم که بمن انرژی بیشتر ، سلامتی بیشتر و... بدهد .

در دیدگاهتان ذهن روشن و دیدگاه سالم داشته باشید . نخواهید بقیه را درست کنید . نخواهید عقایدتان را تحمیل کنی . من دیدگاه خودمو دارم نتیجه خودمو میگیرم . تو دیدگاه خودتو داری و نتیجه خودتو داری .

، خودت وضعیت مالی تو داری ، اگر در نتیجه دیدگاهت وضعیت مالی خوب شد . وضعیت حساب بانکی بهتر شد ، پس دیدگاهت دیدگاه خوبیه و گرنه دیدگاه و باور خوبی نیست .

۳-۳ وضعیت خاص و تعمیم آن :

وضعیتی خاص در زندگی شما رخ می دهد و شما همان اتفاق را ملاک قرار می دهید و شما سریع باور خود را عوض می کنید . آیا واقعا با یک اتفاق باور شما باید عوض شود؟

مثلا یک فرد رفته برنج کاشته و امسال سود نکرده است . سریع می گوید :دیگر کاشت برنج سود ندارد .بابا یکبار اتفاق افتاده است .چرا همون یکبار را ملاک قرار می دهید .

یکبار میرید توی کاری و ورشکسته می شوید شما همان یکبار را ملاک قرار می دهید .دیگه زندگی تو بر اساس همان یکبار قرار می دهید .ما نباید زندگیمونو بر اساس اتفاق یکباره قرار دهیم .خیلی از آدمها زندگیشونو بر اساس یک اتفاق می گذارند .مثلا یکبار دانشگاه قبول نشدند میگه :من دیگه عرضه دانشگاه ندارم .

خیلی از موقعها شما با یک ورشکستگی میگردید دیگه این بازار برای من ضرر است . با یکبار اتفاقات را باور نکنید و تصمیم نگیرید .

به هیچ وجه آن یک اتفاق را برای خودت قدرت نکن .

ممکنه شما یکبار سخنرانی کنید و اشتباه کنید بعد بگی من دیگه نمیتونم سخنرانی کنم .

این اتفاق دلیل همیشه تو نتونی سخنران خوبی بشی .و خیلی از آدمها ممکنه همین یک اتفاق را ملاک قرار دهند و بگند هر جا میرم من ابروم میره و نمیتونم سخنرانی کنم .همان یکبار برای خودش الگو قرار می دهید .

بعضی ها در بیزنس شکست می خورند و میگویند ما دیگه بدر بیزنس نمیخوریم و بدر کارمندی می خوریم .

عبارت تاکیدی :

من تجربه های ناامید کننده که در مورد پول داشتم را رها کرده وبا این باورهای جدیدم، آینده فوق العاده برای خودم رقم میزنم

چون من یک ذهن ثروتمند دارم

تمرین: آشکار سازی برنامه ریزی ناخودآگاه در مورد پول

جملات زیر که در مورد پول نوشته شده است را تکمیل کنید تا برنامه ریزی ناخودآگاه شما آشکار شود :

۱. پولدارها هستند .

۲. پول باعث می شود مردم
.....

۳. من می توانستم پول بیشتری داشته باشم اگر
.....

۴. والدین من همواره فکر می کنند پول
.....

۵. پول باعث می شود تا
.....

۶. می ترسم اگر پول بیشتری داشته باشم
.....

۷. پول است .

۸. من فکر می کنم پول زیاد
.....

۹. برای آنکه پول بیشتری داشته باشم نیاز دارم تا
.....

۱۰. اگر من پولدار بودم شاید
.....

۱۱. بزرگترین ترس من درباره پول
.....

مواردی که اعتقادات محدود کننده ناخودآگاه شما را نشان می دهد . علامت بزنیید حتی اگر بدون هیچ شبهه ای برای شما صحیح باشد .

تمرین را روزانه به مدت حداقل یک هفته انجام دهید : ممکن است برنامه ریزی های عمیق تری پیدا کنید که زمان بیشتری برای آشکار شدن نیاز داشته باشد .

فهرست اعتقادات منفی که درباره پول پیدا کرده و به جای کلمه پول از کلمه قوری استفاده کنید تا با این روش بار احساسات ناشی از عقایدی را که نسبت به پول دارید ، را محو کنید .

مثلا پولدارها خسیس اند ، بنویسید قوری داران خسیس اند . (چیز مسخره کرده که ناخودآگاه بپذیرد و تغییرش دهد)

ناخودآگاه شما چیزی نیست که شما بدونید چی هست . ناخودآگاه شما در شرایط بحرانی و سخت و خطرناک خودشو نشون می دهد مثلا در حالت عادی آدم آرومی و مهربان هستیید ولی در شرایط سخت ، یک آدم وحشی میشوید . این ناخودآگاه شماست

مثلا پولدارها در شرایط عادی خوب هستند ولی در شرایط سخت مالی ، عصبی ، ناراحت می شوند . ناخودآگاه در شرایط سخت نشان می دهند .

ولی بعضی ها هم هستند در شرایط سخت آروم هستند نمونه اش امام خمینی (ع) که در شرایط سخت آرامش عجیبی داشت و الگوی خوبی است .

ناخودآگاه شما به این راحتی در دسترس نیست . خیلی باید روی خودتان کار کنید تا بفهمند نا خودآگاه شما چیست . یکی از راههای شناخت ناخودآگاه ، شناخت پدر و مادرتون است . شما ناخودآگاه پدرتون که همانا واکنش پدر و مادرتان در غم ، شادی و... است را دیدید .

ماباید اینقدر تمرین کنیم که ناخودآگاهمامون اینقدر ضعیف نباشد. ما باید اینقدر روی خودمان کار و مراقبه کنیم که در حالت ناخودآگاه شبیه خود آگاهمان باشد. این نیاز به تمرین و ممارست دارد برای همین طرف میره بیست سال توی تبت کار میکنه تا شبیه عارفان میشه. بودا یکشبه بودا نشد سالهای سال طول کشید .

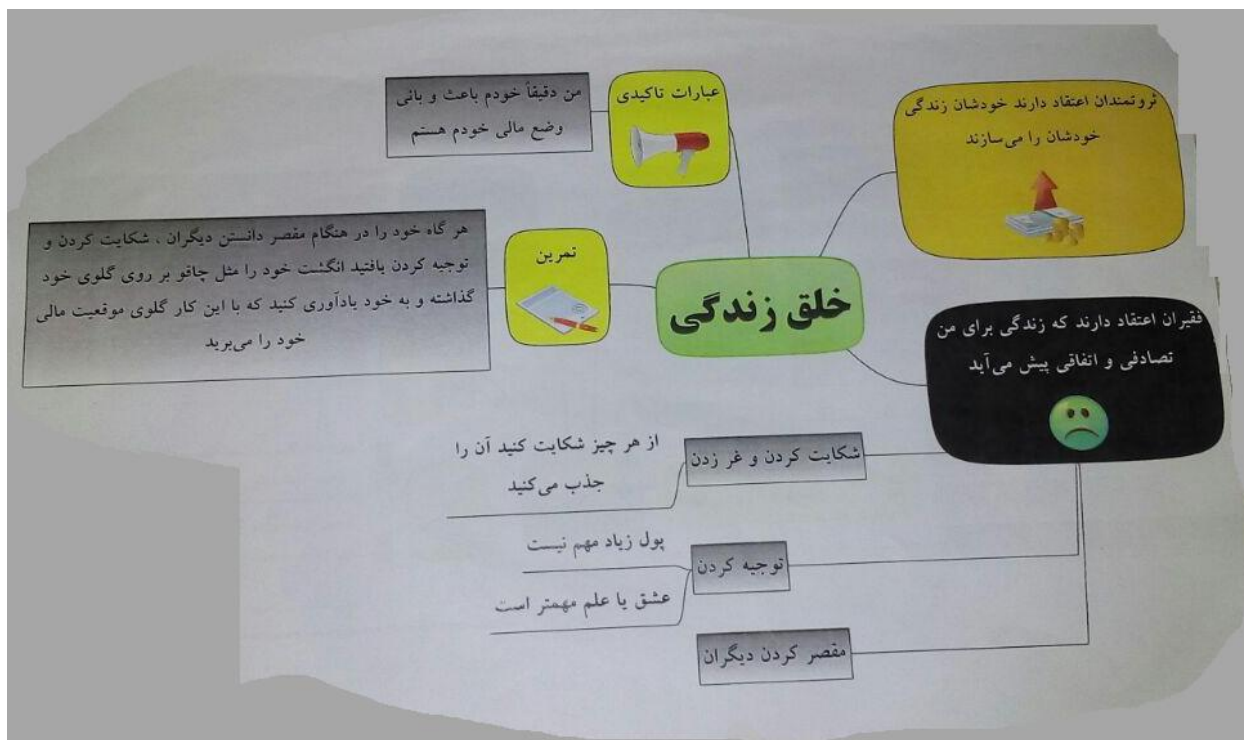
انسانهای با تقوا انسانهایی هستند که روی نفسشان سوار هستند .

۳-۴ تفاوت افراد ثروتمند و فقیر

تفاوت افراد موفق و ناموفق، تفاوت افراد ثروتمند و فقیر در چیست. آدمهای ثروتمند خوب یا بد نیستند فقط ثروتمندند. ثروت به معنای خوب یا بد بودن نیست. آدمهای فقیر خوب یا بد نیستند صرفاً پول ندارند. نباید بخاطر این دو گانه کردن برچسب بزنیم. همه خوب یا بد در آنها هست. در این کتاب منظور فقیر (فقیر کامل است) و منظور از ثروتمند (منظور ثروتمند بالای ۲۰ میلیارد هستند).

۳-۴-۱ خالق زندگی خود بودن

آدمهای ثروتمند اعتقاد دارند خودشون زندگی خودشون را می سازند، آدمهای ثروتمند نه نیاز به پارتی و نه نیاز به ارث و... این آدمها در هر جایی که باشند ثروتمند خواهند شد .



به بیل گیتس گفتند اگر ثروت را ازت بگیرند چه وضعیتی خواهی داشت؟ بیل گیتس گفت: همین الان ثروت را از من بگیرید یک لب تاب به من بدهید و منو بذارید وسط جنگل آمازون، بعد از پنج سال ثروتم از الان بیشتر خواهد شد.

ثروتمندان به طرز فوق العاده ای اعتقاد دارند کسی نمی تواند جلوی موفقیت آنها را بگیرد. ثروتمندان توانایی خودشون را باور دارند. آدمهای ناموفق، به شانس اعتقاد دارند. یکی از ویژگیهای آدمهای شکست خورده این است: ۱- همیشه غر می زنند و شکایت می کنند.

آدمهای قدرتمند اصلا شکایت نمی کنند. بعد از حادثه نیروگاه ژاپن، مسئولان نیروگاه ژاپن با حالت تعظیم وارد خانه روستایی به حالت تعظیم وارد می شوند. حالا اگر فرد دیگری بود میگفت زلزله بود و... ولی دردیگاه ژاپنی ها این است که من باید نیروگاه را درست می ساختم و درست کنترل می کردم تا نیروگاه از کنترل خارج نشوند و این دیدگاه آدمهای موفق است که مسیولیت اتفاق ها را به عهده می گیرند.

کارخانه تویوتا در سال مالی ۲۰۱۲، بیشترین ضرر مالی را داد چون خودرو لکسوس تویوتا در ۱۰۰ هزار کیلومتر به بالا، یک نقص خیلی کوچیک در ترمز فنی داشت. تویوتا آمد تمام لکسوس را از سراسر جهان فراخوان و پولوشنو داد و از ابتدا با طراحی جدید ساخت. قبئل می کند مسیولیت است بخاطر همین این تویوتا و این ایران خودرو است.

و یا در کشورهای پیشرفته وزیر اشتباه می کنند، ریس جمهور استعفا می دهند چون میگویند من اشتباه کردم.

چیزی که برات مهم است به سراغت می آیند. پول برات مهمه پول بدنالت می آید. همسر زیبا برات مهمه همسر زیبا بدنالت می آید.

عبارت تاکیدی :

من دقیقا خودم باعث و بانی وضع مالی خودم هستم

چون من یک ذهن ثروتمند دارم

از این به بعد هر وقت داری غر می زنی و شکایت می کنی بگو با این حرفها من دارم شریان ثروت را از خودم دور می کنم. اینقدر بگو تا ازش دور شوی. از هرچی شکایت کنی جذبش می کنی. از اداره ات شکایت کنی جذبش می کنی میری اداره می بینی دقیقا همینگونه است.

آدمهای شکست خورده سه ویژگی دارند: ۱- همیشه غر می زنند و شکایت می کنند.

اتفاق حاصل فقط نوع نگاه است. هرچیز زندگی را بینی همان اتفاق می افتد. احساس کنی فقر زیاد می بینی فقر زیاد. احساس کنی دست به هر چی بزنی طلا می شود. احساس کنی دست به هر چی بزنی طلا می شود.

برای قانون جذب یک فرکانس متناوب بفرستید ، تا اتفاق بیافتد. تکرار است که اتفاق را بوجود می آورد. باید یک موضوعی بتاور بشود (فکر مهم نیست) . باور مجموع تمام ضربه هاست .

۳-۴-۲ بزرگ فکر کردن: آدمهای ثروتمند بزرگ فکر می کنند. محصول شما را می خواهید یکنفر بخرد یا دو میلیون نفر. آگه می خواهید دو میلیون نفر محصول شما را بخرد از همان اول باید برنامه ریزی شما برای دو میلیون نفر باشد .



فرد ثروتمند میخواهد خونه بسازد و میگه الان پول ندارم برج شصت طبقه بسازم ولی الان میتونم ۳۰ طبقه بسازم . پس فونداسیون را جوری میسازد که قدرت ۶۰ طبقه را داشته باشد ولی بنا را فعلا ۳۰ طبقه می سازد تا در آینده که پول دستش آمد توسعه داده و به ۶۰ طبقه برساند . این یک مثال است که بگوئیم آدمهای ثروتمند بزرگ فکر می کند .

من میتونم یک بقالی بزخم برای فقط محله خودم ولی میتونم یک بقالی بزخم برای کل ایران . تفاوت آدمهای موفق و ناموفق در اینست که به چه تعداد افراد خدمت ارایه می کنم . آدمهای موفق به تعداد بیشتری خدمت ارایه می کند . قانون این است آرایشگاه است یک محله را ساپورت می کند و آرایشگاهی است که یک کشور را ساپورت می کند .

به اندازه دیدگاهت پول در می آوری . به اندازه فکرت بزرگه پول در می آوری .

کنتاکی یک مرغ با یک سس مخصوص است . کنتاکی وقتی می خواست روش پخت را بفروشد فکرش برای یک فروشگاه نبود .. این فکر به یک فروشگاه نمی فروشد بلکه به هزاران فروشگاه تبدیل کرد .

صاحب مک دونالد می گوید: دیدم یک فروشگاه است مردم با ماشین غذا می خردند . با ماشین سفارش داده و جلوتر غذا می گیرد و می رود .

فهمیدم این یک ایده پول آفرین است . رفتم به صاحب این گفتم چقدر پول بدهم امتیاز آن را به من می دهید . قیمتی گفتند پنج برابر قیمت این فروشگاه .. و با چانه زدن توانستم به دو برابر قیمت بخرم .

با خودم گفتم این بیزنس توانایی چند برابر شدن دارد . به محض خرید مک دونالد امتیاز را ثبت کردم و با توسعه کار توانستم امتیاز مک دونالد را به خیلی ها فروختم . توی چندسال امتیاز را به صد ها نفر فروختم . و من برای دادن امتیاز شرط تعیین کردم .

جوری به شغلت نگاه کن که بتونی یک موفقیت خیلی خیلی بزرگ را برای خودت بهوجود بیاوری

توی هر کاری آدم موفق و ناموفق وجود دارد . طرف استاد دانشگاه سالی چند میلیارد از کلاس کنکور در می آورد از آنطرف استاد دانشگاهی داریم کرایه خونشو نمیتونه بدهد.

هر بیزنسی می خواهی راه بیاندازی چه سایت برایش بزنی ،چه لوگویی داشته باشد ، چه تبلیغاتی داشته باشد ،چه اسمی برایش بزنی که اسم جهانی انتخاب کنیم که به کل دنیا بخورد (اسم شمالی یا جنوبی و.. انتخاب نکن اسم جهانی انتخاب کن).خودت تعیین کن می خواهی به چند نفر خدمت کنی میتونی به یک محله خدمت کنی یا به کل تهران یا کل ایران و یا کل جهان خدمت کنی.



فردی در تهران یک مغازه زد بنام بانک کتاب . که کتابها را رایگان برای مشتریان می آورد . او مد مشتری جمع کرد . از جیب خودش هزینه کرد . این گذشت و وقتی قوی شد رفت با انتشارات صحبت کرد گفت من بانک کتابم اگه می خواهی کتابها تو بفروشم باید اینقدر درصد بمن بدهی . بخاطر اینکه چند صد هزار در ماه فروش دارد . این جوان توی بهترین خیابان انقلاب بزرگترین مغازه دارد که حداقل قیمت این مغازه ۵۰ میلیارد تومان است و چند صد کارمند دارد تا به مشتری برسد .

چرا ؟ چون او برای کل ایران برنامه ریز کرد و فکرش بزرگ شد .

خودشو قوی کرد و سپس برای ناشران شرط تعیین کرد .

به محض اینکه دنبال موفقیتی هستی خداوند ایده هایی را که می تواند شما را به آن موفقیت برساند بذهن شما می رساند . بمحض فکر کردن به موفقیت در هر راه

عبارت تاکیدی

من بزرگ فکر می کنم و می خواهم به هزاران نفر کمک کنم

چون من یک ذهن ثروتمند دارم

تمرین : سه راهکار که مشتریان شما را ده برابر کند بنویسید .

در مورد تمرین بالا فکر کن . قانون اینه که به هر چیزی فکر کنید جذبش می کنید .

قانون اینه : پیرسید تا بشما داده شود .

Ask ,it is given

ادعوی استجب لکم

(بارها از خودتان پرسید ،مطمئن باشید حتما جواب به شما داده می شود)

aryabi24



تمرین: استعدادهای ذاتی خود را بنویسید و مکانهایی که می توانید از این استعداد پول در بیاورید نیز بنویسید .

طبق تمرین بالا : مثلا استعداد ذاتیت اینه : توانایی تو فروش بالاست ، آدم فعالی هستی ، ریاضیت خوبه .

حالا چه مکانهایی می توانید از استعداد پول در بیاورید : ریاضیات خوبه مثلا میگی تدریس ریاضیات می کنی و پول در می آوری . و... مثلا توانایی سخنوریت خوبه حالا چه کار کنم از این استعداد پول در بیاورم .

۳-۴-۳ تمرکز بر فرصتها :

ثروتمندان ، همیشه بر فرصتها تمرکز می کنند .

همیشه دو نگاه به اتفاقات وجود دارد : ۱- موانع چیست ؟ ۲- فرصتها چیست ؟

فقیرن بر موانع تمرکز می کنند و ثروتمندان بر فرصتها تمرکز می کنند .

با تمرکز بر موانع ، انرژی حرکت ازت گرفته می شود و قدرت ادامه دادن ازت خواهد گرفت . بعضی

ثروتمندان از شرایطی که مغز هیچکس خطور نمی کند پول درآورده اند . همین افزایش پول

افغانستان .. یک عده از ثروتمندان شروع به خرید پول افغانی کردند و از این بابت سود بردند .

ثروتمندان از فرصتها نهایت استفاده را می برند .

آدمهای فقیر بر مشکلات تمرکز می کنند برای همین هیچ وقت کاری را شروع نمی کنند .

مثلا میخواهند چلو کبابی بزنند . پیش خودشون می گویند : مجوز میخواه . جا میخواه . مکان

میخواه . آشپز میخواه . تبلیغات می خواد ، وای فلان چیز و..... اینقدر بر موانع تمرکز تا

در آخر از خیر زدن چلو کبابی می گذرد .

ولی آدمهای موفق میگویند من عروسی ها را پوشش می دهم . دنبال مشتریان تازه میگردم ، همه می آیند چلوکبابی ما و.....موفقیت را تصور می کنند تا توان برای حرکت کردن داشته باشند .



وقتی با یک میلیاردر صحبت می کنید و از او سوال می کنی : بزرگترین مشکل زندگی تو چیست می گوید : بزرگترین مشکل من اینه که اینهمه فرصت وجود دارد و من نمیدونم کدامیک را انتخاب کنم .

وارد کار برنج بشم ،وارد ساخت و ساز بشم ،وارد کار آهن بشم و.....

چون این میلیاردرها تمرکزشان بر فرصتهاست فرصت های بیشتری نیز به ذهنشان خطور می کند ولی فقیرا تمرکزشان بر موانع است .این مشکل را حل می کند مشکل دیگری برایش پیش می آید .چون تمرکزشان بر بدبختی و مشکلات است در نتیجه مشکلات و بدبختی ها را نیز جذب می کنند .بزرگترین مشکل فقرا ، برخورد با موانع است و برای همین در یک دور باطل گرفتار شده اند چیزی پیدا می کنید که فرکانسهای دنبالش می گردد . اینقدر باید روی خودت کار کنی تا دست به هر چی بزنی به طلا تبدیل شود .

مثال : آقای فوربز بنیانگذار مالک مجله فوربز است . مجله فوربز هر دو هفته یک بار منتشر می شود و یکی از مشهورترین مجله های اقتصادی آمریکا و جهان بشمار می آید.

آقای فوربز بسیار خوشگذران و با خوشگذرانی هم پول در می آورد .مجله فوربز،مجله ای است که برای ثروتمندان طراحی کرده بود . در منطقه پولدارها فقط تبلیغ میکرد .مخاطبان این مجله : آدمهای پولدار است .یکروز او مد مراسمی باشکوه برگزار کرد .و تمام ثروتمندان دنیا را دعوت کرد . ثروتمندان از آنجا که عاشق این هستند که بقیه ثروتمندان باشند .چون این ارتباطات برای ثروتمندان مهم است و باعث منفعت برایشان می شود .

او با مشاورش می آمد به مهمانان خوش آمد می گفت . و می گفت نمی خواهید در مجله ما محصولات خود تبلیغ کنید و مخاطبان مجله ما ثروتمندان است . نمی خواهید در مجله ما یک صفحه تبلیغ کنید . مهمان هم تو رودر بایستی گیر می کردو می گفت این آقای فوربز اینهمه هزینه کرده و حالا یک صفحه تبلیغ برای من چیزی نمی شود .مهمان تا می گفت : بله ..سریع فوربز به مشاورش گفت : اسمشو بنویسید، قرارداد آقا را بنویس وچکش را بدید .تا موفقیت تازه کسب کند . مهمانی که فوربز برگزار کرد مهمانی خیلی مفصلی بود .فوربز توانست صد برابر هزینه مراسم، از این مهمانی درآمد کسب کند .

عبارت تاکیدی

من بر روی فرصتها تمرکز می کنم .من آماده ام که هدف بگیرم و شلیک کنم

چون من یک ذهن ثروتمند دارم

بمحض دیدن فرصت به آن شلیک کنید . فرصت ها مانند ابر بهاری ، براحتی از دست می روند .

آدمهایی که از لحاظ مالی موفق می شوند بقیه دنبال آنها می آیند تا به آنها پول برسانند. خود شما وقتی یک موقعیتی بکر و عالی برای پیش می آید، به فرد ثروتمندی که فامیل و دوستان است این موقعیت را پیشنهاد می دهید. حالا فکر کنید این فرد ثروتمند در روز چندین پیشنهاد عالی و فرصت به او توسط اطرافیان پیشنهاد می شود. به او پیشنهاد می شود نه به ما؟ چرا؟ چون اون پول دارد.

وقتی از لحاظ مالی موفق می شوی، فرصتها دنبال شما می آیند. و به شما پیشنهاد می شوند. و اونموقع شما حق انتخاب دارید.

نکته مهم: خیلی از افراد می خواهند وارد شغلی شوند که از آن تجربه ندارند. به هیچ عنوان این کار را انجام ندید. حتما باید در آن تجربه داشته باشید. مثلاً رستوران می خواهید بزنید. برای اینکار بروید، به مدت دوماه گارسون یک رستوران شوید. وقتی اینکار را می کنید شغل را از درون می شناسید. می فهمید این کار با روحیه ات سازگار است یا نه. از کجا جنس آشپزخانه بخرید سختی ها و دشواری های اینکار را می فهمید. اینکار را می کنید و براحتهی بدون یک ریال ضرر کردن تجربه می کنید. بدو دلیل: اولاً علاوه بر شناخت کار از درون، اشتباه نمی کنید. چون خیلی از راه و چاهها را کشف کرده اید. ثانیاً نتیجه می گیرد اینکار را شروع کنید یا نکنید. وارن بافت، هشتمین ثروتمند دنیا می گوید: به هیچ عنوان در کاری که ارزش سردر نمی آورید سرمایه گذاری نکنید. جو زده نشوید. دوست می آید می گوید: نمودنی فلان فست فود در فلان مکان داره براحتهی پول پارو می کند. چنانچه بدون تجربه و بدون شناخت کامل برید شما هم فست فود بزنید مطمئن باشید شکست خواهید خورد. آدمهای باهوش به هیچ عنوان در کاری که ارزش سر در نمی آورند سرمایه گذاری نمی کنند.

۳-۴-۴ تاثیر معاشرت با آدمها:

ثروتمندان با آدم های موفق و مثبت معاشرت می کنند.

فقط باید با آدمهایی ارتباط داشته باشید که آدمهای موفق باشند، آدمهای ارزشمندی باشند، چیزی برای یاد دادن به شما داشته باشند. به هیچ عنوان نباید ارتباطات شما، ارتباطات رها و با هرکس ارتباط برقرار کنید.

ارتباط خود با آدمهایی که ارزشمند نیستند و چیزی برای یاد دادن به شما ندارند را قطع کنید. چون ثروتمندان فقط با ثروتمندان ارتباط برقرار می کنند. معتادها با معتادها، دکتورها با دکتورها، مهندس ها با مهندس ها ارتباط برقرار می کنند. یک دوست خوب از صد برادر هم برای شما بهتر است.

بشدت روی دوستان خود حساس باشید. که این آدم ارزش را دارند من با او دوست شوم. در زندگی زناشویی با خانواده ای ارتباط برقرار کنید که زن و شوهر عاشقانه با هم رفتار می کنند و اثرش در زندگی شما هم خواهد گذاشت.

دوستانتان خیلی مهم هستند چون سطح درآمد شما ارتباط مستقیمی با دوستانتان دارد.

تاجایی که می تونید زندگی افراد موفق را بخوانید و الگو بگیرید. توی کامپیوترتان همیشه فایلهایی بنام زندگی افراد موفق داشته باشید.

عضو باشگاههایی که افراد موفق هستند بشوید. عیبی ندارد مثلا: ۳۰ هزار تومان هزینه کنید. چیزی که آنجا یاد بگیرید ۳۰ میلیون تومان ارزش دارد. آنجا تجربه واقعی از افراد می بینید که آنها دارند چطور پول در می آورند. با آنها نشست و برخاست کن.

برای موفق شدن، شما باید یک ویژن برای خودتان بسازید. ویژنی برای بزرگ شدن خودتان. باید بدانید دنیا را از یک دریچه بزرگتر ببینید تا به ویژن بزرگتر فکر کنید. ویژن بزرگتر تو ثروت بیشتر، سلامتی بیشتر، شادی بیشتر در زندگیتان هست. حالا این مسیری است که شما باید خودتون را آموزش بدهید و به آن برسید. بخاطر اینکه همه چیز از برنامه ریزی کردن شروع می شود. همه ما ۲۴ ساعت شبانه روز برنامه ریزی می شویم. وقتی شما به سینما می روید و فیلمی

می بینید برنامه ریزی ناخودآگاه بطور پیوسته ذهن شما را برنامه ریزی می کند. وقتی شما کتابی می خونید پیام های ناآگاهانه به ذهن شما فرستاده می شود. وقتی شما تلویزیون می بینید پیام های ناآگاهانه دریافت می کنید. شایعترین پیام هایی که الان در جهان وجود دارد پیام های برنامه ریزی نا آگاهانه است. اینکه پول بده، آدمهای ثروتمند شیطان هستند. و فقیر بودن

اگر خوب به پیام هایی که وجود دارد و به افکار عمومی فرستاده می شود توجه کنید می بینید این سه پیام شایعترین و قویترین پیام های ممکن است.

اینه همه مارا به این نتیجه می رساند که فضای اطراف ما را فضایی بنام فضای داده ها فراگرفته است. منظور از فضای داده ها: تلویزیون، اینترنت، کتابها و دوستان، جامعه و... که شما را برنامه ریزی می کنند. اینها شما را برنامه ریزی می کنند که پول کثیفه، آدمهای ثروتمند شیطان هستند. شما نمی دانید چطوری آنها ضمیر ناخود آگاهتون را برنامه ریزی می کنند. شما شاید بخواهید ثروتمند شوید ولی ضمیر ناخودآگاهتون زحمات شما را هدر می دهد. شما در سطح خودآگاهتون برای موفقیت و ثروتمند شدن تلاش می کنید ولی در سطح ناخودآگاهتون عقب نگاه داشته شده اید. در فکر شما فضایی خالی وجود دارد که ذهن خودآگاه و ناخودآگاهتون با هم برخورد می کنند و دچار تناقض می شوید. پس تا وقتی که شما این تناقض را برطرف نکنید شما نمی توانید موفق بشوید. چون ذهن ناخودآگاه شما بحث نمی کند که بخواهد قانع بشود. در مورد هیچ چیز مشورت نمی کند و اصلا خودشو نشون نمی دهد. فقط کاری که برایش برنامه ریزی شده کامل و دقیق انجام می دهد.

من وقتی بچه بودم فقیر بودم و به انسانهای ثروتمند حسودیم می شد و طبیعتا دوستشون نداشتم. و آنوقت من به کسب و کار وارد شدم تا ثروتمند بشم. اما همچنان زمزمه کوچک در ناخودآگاه داشتم که دست نگه دار و گرنه تو از آن آدم های شیطانی و خبیث و ثروتمند میشی و هیچکس دوست نخواهد داشت و هیچوقت به بهشت نمی روی. در نتیجه من ۳۵ سال تلاشهایم را به هدر دادم و این کاری که اغلب افراد دنیا انجام می دهند و متوجه نیستند چه می کنند.

مثلا در مورد فیلم جهانی تایتانیک فکر کنید :

این فیلم محبوبترین فیلم در طول تاریخ است . بگذارید در مورد تایتانیک صحبت کنیم . این فیلم شیطانی ترین فیلم تاریخ جهان است که تابحال ساخته شده است و شما را با ۱۵۰ روش مختلف برنامه ریزی می کند که پول بده و ثروتمندان شیطان است و مذهبی بودن و خوب بودن یعنی فقیر بودن .

یادتونه فیلم چطور شروع شد لئوناردو در بازی ورق بلیط سفر را برنده شد . چون یک پسر شاد و خوش شانس است . سوال : چرا لئوناردو خوش شانس است ؟

چون فقیر است و نگران هیچ چیز در دنیا نیست . سوار قایق میشه و هر جا دلش میخواد میره . پس یاد می گیریم که انسانهای فقیر شاد هستند .

در قسمت دوم فیلم خانم رز را می بینیم . رز خیلی غمگین است چرا ؟

چون اون قراره با یک مرده ثروتمند ازدواج کند . که دوستش ندارد .

دومین پیام ناخودآگاه فیلم : اینکه شما بخاطر پول روحتون را می فروشید

...

خانم رز در قسمت درجه یک یک اتاق دارد . زیبا با آدمهای ثروتمند غذا می خورد و در مورد موضوعات خسته کننده صحبت می کنند و سیگار می کشند . حوصله خانم رز حسابی سر رفته . لئوناردو پیداش میشه و میگه : بیا بریم قسمت درجه سه تا یک مهمونی عالی بهت نشون بدم .

و قسمت درجه سه : همه خیلی شادند و می رقصند

یاد می گیریم آدمهای دوست داشتنی وشاد فقیرند (انسانهای شاد فقیرند) و ثروتمندان خسته کننده و حوصله انسان را سر می برند .

بعد کشتی به کوه یخی می خورد . فقرا در طبقه پایین به هم کمک می کنند . پولدارها سعی می کنند با پول قایق های نجات را بخرند . ثروتمندی یک بچه را می دزد تا بتواند سوار قایق نجات شود . آدمهای ثروتمند به سمت طلوع آفتاب می روند و مردم فقیر غرق می شوند .

این فیلم سطح به سطح شمارا با این باورها ، برنامه ریزی می کند .

آخر فیلم یاد بیاورید . رز صد ساله شده و گردنبندی بدست آورده که شاید چهل میلیون دلار قیمت دارد . نوه ای دارد که همه عمر صرف مراقبت از او کرده . می تواند گردنبندی به نوه اش بدهد . به جای اون بیاد لئوناردو می اندازد توی دریا تا غذای کوسه ها شود .

این فیلم را ثروتمندان ساخته اند ؟ بله . می دونید چه کسی فیلم راساخته است . کارگردان فیلم جیمز کامرون است . جیمز کامرون صاحب ده درصد سود این فیلم شد . این فیلم دو میلیارد دلار در سراسر جهان فروش داشت که جیمز کامرون ۲۰۰ میلیون دلار گیرش اومد و سود کرد که به شما یاد بدهد که فقیر بودن یعنی مذهبی و روحانی بودن .

آیا این یک نقشه شیطانی نیست ؟ همین را در مورد فیلم بتمن و فیلم سوپرمن میتوان گفت . ۹۵٪ رسانه های جمعی شما را برای باورهای محدود کننده برنامه ریزی می کنند .

آیا تمام برنامه سازان سراسر جهان با هم متحد و همدستند ؟

خیر . آنها خودشان هم نمی دانند چکار دارند می کنند . چون خود آنها هم به ویروسهای ذهنی مبتلا شده اند . مثل یک کامپیوتر که از یک ایمیل آلوده میتواند ویروس بگیرد . ذهن شما هم میتواند ویروسی شود . و این ویروسهای ذهنی همان باورهای محدود کننده هم هستند .

هسته اصلی باورهای شما در کودکی شکل گرفته و اکثر این باورها ، باورهای محدود کننده هستند . بنابراین شما یک فیلتر (مانع) در ضمیر ناخودآگاه در مورد موفقیت دارید که اصلا نمی

دانید کجاست. شما سی سالت شده و تلاش می کنید موفق بشوید و خودآگاه شما موفقیت را می خواهد اما برنامه ریزی ناخودآگاه باعث متوقف شدن شما شده است .

باید چکار کنیم ؟

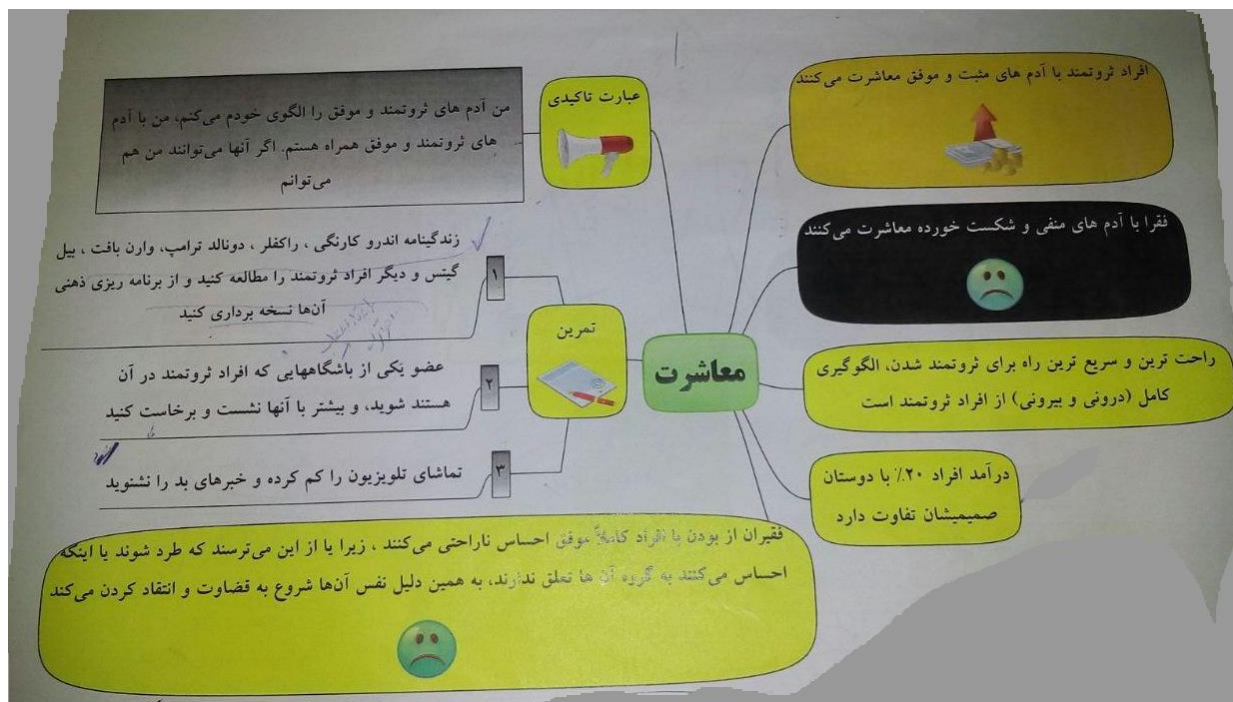
باید برنامه ریزی ذهن خودمون را کنترل کنیم. شما باید برنامه های تلویزیونی که می بینید خیلی خیلی جدی بگیرید، فیلم های سینمایی که می بینید، انسانی که با آنها تعامل دارید، کتابهایی که می خوانید

شما بعد از خواندن این کتاب به جامعه ای بر می گردید که اکثر اطرافیان شما اینگونه نیستند. اکثر افراد برای شکست خوردن برنامه ریزی شده اند و نمی خواهند شما موفق شوند چون در اینصورت بهانه ای برای موفق شدن ندارند .

پس مهمترین کار برای برنامه ریزی ناخودآگاه اینست که انسانهای دور و برتان را انتخاب کنید .

کار دیگر : هرروز صبح خودمون را برنامه ریزی مثبت کنیم برای موفقیت و سعادت. باید خودآگاه سعادت قویتری بسازیم . باید دریچه بزرگتری برای دیدن دنیا بسازیم. این یک فرآیند است .

اینکه خیلی چیزها را نبینید ۵۰٪ بسمت موفقیت قدم برداشته اید. لندی گیج



عبارت تاکیدی:

من آدم های ثروتمند و موفق را الگوی خودم می‌کنم ، من با آدم های ثروتمند و موفق همراه هستم اگر آنها می‌توانند من هم می‌توانم
چون من یک ذهن ثروتمند دارم.

۳-۴-۵ رابطه ترس از شکست و عمل :

ثروتمندان با اینکه ترس دارند ، دست به عمل می‌زنند .

ترس ما را بی‌حرکت می‌کند . ترس تمام قدرت ما را در یک لحظه می‌گیرد .. ترس از شکست ، ترس از مسخره شدن و....

تفاوت آدمهای ثروتمند و فقیر در این است : ثروتمندان با اینکه ترس دارند دست به اقدام می‌زنند ولی فقرا دست به اقدام نمی‌زنند .

از هر چیزی میترسی برو تو دلش .

ترس یک موضوع واهی است . ترس از سوسک ، ترس از جن و...

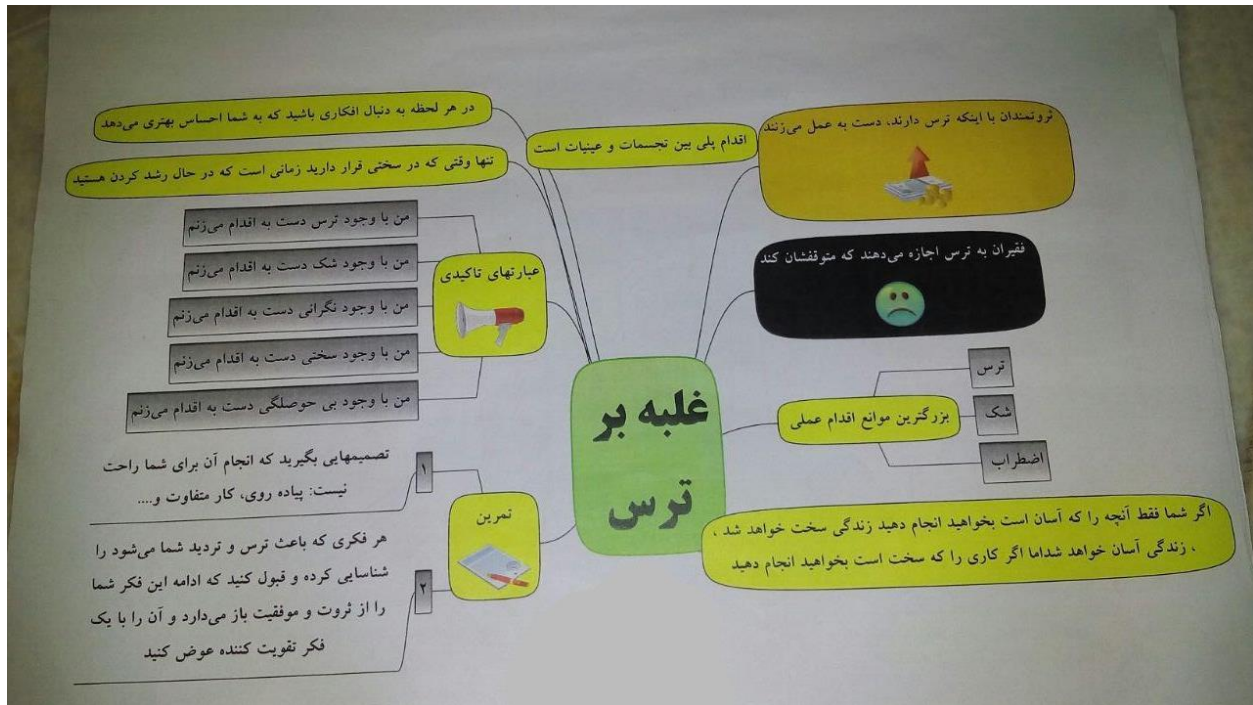
اگر می خواهی موفق شوی باید حتما حرکت کنی . اگه به ترس قدرت بدهی شما را فلج و بی تحرک می کند . اگر حرکت نکنی ، ترس قدرت پیدا می کند . باید حرکت کنی تا به هدفت برسی . اگر حرکت نکنی اتفاق رخ نمی دهد .

سخنران مشهور می گفت : من هنگام اولین سخنرانیهایم می ترسیدم . و هنگام وارد شدن به سالن سخنرانی دستم می لرزید . ولی گفتم : عیبی ندارد من میرم سخنرانی می کنم . بذار اشتباه کنم ...

آدمهای ثروتمند و موفق کارهایی را انجام می دهند که بقیه جرات انجام اون کارها را ندارند . آدمهای موفق و ثروتمند هم مانند فقرا ترس دارند ولی می دانند قانون اینه که علی رغم ترس باید حرکت کنند تا موفق شوند .

ترس یکی از بزرگترین ابزارهای شیطان است . شیطان اگر بتواند شما را بترساند کار دیگر تمام شده است . هر چقدر ایمان بیشتری داشته باشید ترس کمتری دارید و بالعکس .

..جهان ، جهان عدالت است . خداوند عادل ترین است . اگه لیاقت داشته باشید به اندازه لیاقت بهت نعمت داده می شود . اگه نترسی و خودتو توی دل مثلا سخنرانی بیندازی در واقع خودتو لایق تر نشون دادی و خدا بهت نعمت بیشتری داده می دهد .



عبارت تأکیدی :

- من با وجود ترس ، دست به اقدام می زنم .
- من با وجود شک ، دست به اقدام می زنم .
- من با وجود نگرانی ، دست به اقدام می زنم .
- من با وجود بی حوصلگی ، دست به اقدام می زنم .

۳-۴-۶ اندازه مشکلات :

ثروتمندان از مشکلات خود بزرگترند .

اگه ماهی دیده اید که خیلی نرم بر روی آب حرکت می کند بدانید این ماهی مرده است . مشکلات برای همه وجود دارد فقط تفاوت در ظرفیت بین افراد موفق و ناموفق است . ثروتمندان

از مشکلات خودشون بزرگترند و فقیران از مشکلات خودشون کوچکترند. یک کارخانه دار لنگ درگیر پانصد میلیون تومان حقوق کارمندان است ولی یه آدم فقیر لنگ صد هزار تومان اجاره خانه است.

هیچکس وجود ندارد که در زندگی مشکل نداشته باشد. همه ما در حال تکاپو هستیم. همهما به مشکلات خاص خودمون بر می خوریم ولی واکنش ما نسبت به اون مشکلات نشان می دهد ما موفق میشویم یا نمی شویم.

قوی که بشوی مشکلات کوچک می شوند. رابرت کیوساکی نویسنده کتاب پدر پولدار، پدر فقیر می گوید: اصولا آدم های ثروتمند، آدم هایی هستند که مشکلات بیشتری را حل کرده اند. به اندازه ای که مشکل حل می کنید ثروتمند می شوید.

مثلا شما راننده ای میخواهید مشکل شما را برای رفتن به سرو کار حل کند. چرا کرایه ماشین ارزان است و مثلا یک میلیون کرایه مسیر نیست؟! چون بی نهایت راننده وجود دارد که مشکل شما را حل کند.

حالا فرض کنید جراحی است که برای هر جراحی پول یک ماشین می گیرد؟ چرا چون مشکلی را حل می کند که بقیه نمی تواند حل کند.

اگر می خواهی ثروتمند شوی تا جایی که میتوانید مشکل حل کنید. رابینز مشاوره حضوریش ساعتی یک میلیون دلار است چون مشکلاتی را حل می کند که بقیه نتوانسته حل کند. یک میلیون دلار برای یک ساعت مشاوره می گیرد از جمله مشتریان: آندره آگاسی، جورج بوش و... چرا رابینز؟ چون مدام مشکل حل کرده و بزرگ تر شده و ارزش خود را بالاتر برده است.

آدمهای موفق اصلا از مشکلات نمی ترسند چون عاشق حل کردن مشکل هستند. می خواهید جنستان را بفروشید به مشتریانی بر می خورید که امکان ندارد بتونید ازشون بله بگیرید. اینقدر باید کار کنید که از ۸۰ درصد مشتریان بله بگیرید و جنستان را بفروشید.

اگر بیل گیتس ، بیل گیتس شد بخاطر اینکه مشکلاتی را حل می کند که برای دیگران حل کردن این مشکل خیلی ارزشمند است .مشکل حل کن پول دربیار .مشکل حل کن پول در بیار .قانون جهان اینه : مشکل حل کن پول در بیار .اگه تو مشکلات جهان بمونی له میشی .خودتو بزرگ کن .اگه مشکل تو را اذیت می کنی بخاطر این نیست که مشکل بزرگ است بلکه بخاطر این است که تو کوچیکی .

اگه به مشکلی بر می خوری و اذیت میشی بخاطر بزرگ تر بودن مشکل نیست بخاطر اینکه تو کوچیکی .

عبارت تاکیدی

من از هر مشکلی بزرگترم .من هر مشکلی را میتوانم اداره کنم .
چون من یک ذهن ثروتمند دارم .

تمرین :

مشکلی که در زندگی داری بنویس و ده اقدامی که میتونی حلش کنی و یا بهترش نی در یک صفحه یادداشت کن .

هرموفقیتی توی زندگی داری بخاطر اینکه به مشکلی بر خوردی و بخاط اینه مشکل را حل کردی و پیشرفت کردی .

مشکل بوجود می آید نگو چرا برای من پیش آمد ، بگو چجوری حلش کنی .هر مشکلی راه حلش وجود دارد .

در قرآن می فرماید : ان مع العسری یسری . با هر سختی آسانی است.

۳-۴-۷ تبلیغ خود و ارزش ها :

ثروتمندان مشتاق تبلیغ کردن خود و ارزش هایشان هستند .



ثروتمندان مشتاق تبلیغ خودشان، محصولاتشان، ارزشهایشان هستند ولی فقیران اشتیاقی به تبلیغ ندارند .

کسی که با تبلیغ مشکل دارد خودش نمیتواند تبلیغ کند . ثروتمندان با قدرت خودشان را تبلیغ می کنند . تا جایی که می توانید باید خودتان را تبلیغ کنید . باید روزی برسه بگید من این کار را عالی انجام میدهم و قیمت منم اینقدر است .

آدم ثروتمند با قدرت میگوید : محصول من بی نظیر است ، من عالی این کار را انجام می دهم .

یک جمهور هم تا تبلیغ نکند کسی به او رای نمی دهد . اگر می خواهی موفق بشی باید خودتو به مردم بشناسونید .

عبارت تاکیدی

من ارزشها، محصولات و توانایی های خود را با اشتیاق برای دیگران تبلیغ می کنم
چون من یک ذهن ثروتمند دارم .

اگر قدرمند هستید خودتو تبلیغ کنید و اگر قدرتمند نیستی برو خودتو قدرتمند کن و سپس تبلیغ کن. اگه می خواهی ثروتمند شوی باید خودتو به مردم بشناسونی. مردم بدانند در کدام بیزنس هستی. باید یک کارت ویزیت در جیبت باشد. منمچنین توانایی، همچنین تحصیلاتی و.. دارم و کارم بی نظیر است و اینم کارت ویزیتیم. چنان صحبت کنی طرف فرو بریزد.

برو روی کارت مسلط باشو تبلیغ قدرتمند واقعی کن و موفق و ثروتمند شو

اگه تبلیغ نکن توی بیزنس شکست می خوری. بهترین آدم باید مردم بشناسند تورا.

خود پیامبر(ص) هم اگه تبلیغ نمی کرد مردم دین اسلام را نمی شناختند. خداوند از قدرت خودش عدول نمی کند. ابتدا مخفیانه تبلیغ می کنی و سپس که قوی تر شدی آشکار تبلیغ کن. خداوند می گوید اول قوی باید باشی و سپس تبلیغ قدرتمند کنید.

اگر تبلیغ نمی کنید یعنی خودتو باور ندارید. خوب افراد بدلالی ممکن است از تبلیغ خود، خودداری کند مثلا: الف - طرف با تبلیغ سرت کلاه گذاشته باشد. الان مقاومت ذهنی دارید

ب- ممکن است یک زمانی از خودت تبلیغ کردی، عده ای تو را سرزنش کردند.

ج- ممکن است خیلی مغرور باشی.

د- ممکن است از خودت تبلیغ نکنی چون اعتقاد به این ضرب المثل داری که مشک خود باید بپوید .

تا تبلیغ نکنی موفق نمی شوی .

۳-۴-۸ تعریف و تشویق :

ثروتمندان از افراد ثروتمند و موفق مانند خودشان تعریف می کنند .

فقیران از ثروتمندان متنفرند . قانون اینو میگو : اگه افراد ثروتمند را با هر دلیلی بد بدونید شما ثروتمند نمی شوید . اگه از ثروتمندان منفور باشی ثروتمند نمی شوید . تفاوت افراد موفق و ناموفق را در کتابهای ایرانی و خارجی میتوان دید . در خارج یک کتاب می خرید ، بیست نویسنده در ابتدای کتاب از این کتاب تعریف کرده اند . مثلاً وین دایر میگو : این کتاب عالیست . آنتونی رابینز می گوید : کتاب خوبیه . برایان ترسی میگو : این کتاب به انسان کمک زیادی می کند . همه از کتاب تعریف می کنند .

در ایران : داستان دقیقاً برعکس است . طرف کتاب می نویسه . بعضی افراد دیگه که در سطح اون هستند از او شروع به بد گویی می کنند .

به هر دلیلی که از ثروتمندان متنفر باشید شما ثروتمند نمی شوید . چرا ؟ چون ناخودآگاه دنبال چیزی که شما از آن متنفرید نمی رود .

برای تعریف کردن از ثروتمندان را یاد بگیرید . باید اگر ثروتمندی در اطرافیان خود دارید از او تعریف کنید .



هروقت به ماشین شیک رسیدی از ماشین تعریف کن. بگو: چه ماشین زیبایی. انشالله چرخش بچرخه. بهتون میاد.آدمی که پانصد میلیون ماشین داره عرضه داره، ماشالله داره. اگر ثروتمندان نبودند چرخهای مملکت نمی چرخید. هرکدام از اینها هزاران نفر را در استخدام خود دارند.

اینقدر از ثروتمندان تعریف کن تا ناخودگهت قانع بشود. که آدمهای ثروتمند، آدمهای خوبی هستند.

تمرین:

آدم ثروتمندی را می شناسید یک نامه بنویسید و از آنها تعریف کنید

دنبال آدمهای ثروتمند در اطرافیان خود بگردید و برای آنها دعای خیر کنید. چون هر دعای خیری که بکنید به سمت شما نیز بر می گردد.

عبارت تاکیدی :

من آدمهای ثروتمند را دوست دارم و برای آنها دعای خیر و برکت بیشتر می کنم و مننیز می خواهم یکی از این آدمهای ثروتمند باشم

۳-۴-۹ قانون شکر گذاری

شکر گذاری بزرگترین دروازه دریافت نعمت است . اگه ما یاد بگیریم بخاطر داشته هایمان شکر گذاری کنیم ثروت و نعمت به سمت ما سرازیر می شود . اگه بخاطر داشتن ایده هایی که بدهنت خطور می کند از خدا سپاسگذاری کنید مطمئن باشید ایده های بهتر و عالی تری بدهنت خطور می کند . شکر نعمت ، نعمتت افزون کند .

تمرین :

ده موردی که خداوند به شما عطا کرده و بخاطر آنها از خداوند سپاسگذارید .
مثال : استعداد خوب ، هوش عالی ، پدر و مادر ، ماشینی که دارید ، کفشی که دارید ،
دوستان خوبی که دارید .

توصیه نهایی :

تا عمل کردن نباشد نتیجه ای در کار نیست. حالا حالا باید کار کنید و نتیجه ای که از لحاظ مالی می گیرید بی نظیر است. این تازه قدم اول است. در قدمهای بعدی باید تکنیکهای سرمایه گذاری در بورس و بازاریابی را خودتان یاد بگیرید. مطمئن باشید اگر روی خودتان کار کنید ظرف مدت کوتاه درآمدتان حداقل سه برابر خواهد شد. به اندازه ای که تغییر می کنید موفق می شوید. بمرور خودتان را در این فضا قرار دهید و اگر اینکار را نکنید مانند زبان انگلیسی می ماند بزودی فراموشتان خواهد شد و باید از اول کار کنید.

اگر می خواهید توانمند باشید باید روی خودتان کار کنید و متاسفانه راه دیگری وجود ندارد.

اگر حرکتی نکنید خدا هم به شما نمی تونه کمکی بکند، باید یک حرکتی بکنید تا جوابی دریافت کنید.

Telegram: me/bazaryabi24

فصل چهارم:

توصیه های از زبان ثروتمند ترین مردان جهان

۱- وارن بافت، دومین ثروتمند جهان



توصیه او به افراد جوان :

شادترین مردم کسانی نیستند که لزوماً بهترین چیزها را داشته باشند، بلکه افرادی هستند که قدر امکاناتی را که دارند می دانند.

* * از وام های بانکی دوری کنید و روی خودتان سرمایه گذاری کنید و همواره به یاد داشته باشید که: «پول انسان ها را خلق نمی کند، بلکه انسان ها هستند که پول را خلق می کنند»، «زندگی را به سادگی خودتان زندگی کنید»

** براساس حرف های دیگران عمل نکنید، فقط به آنها گوش کنید ولی هرچه را که احساس خوبی به آن دارید، انجام بدهید.

** به دنبال پوشیدن یا داشتن برندها نباشید، بلکه آنچه را که در آن احساس راحتی می کنید خریداری کنید.

** پول خود را روی چیزهای غیرضروری خرج نکنید، بلکه روی چیزهایی سرمایه گذاری کنید که واقعا به آنها احتیاج دارید.

** در نهایت اینکه این زندگی شماست، پس چرا این فرصت را در اختیار دیگران قرار می دهید تا روی زندگی شما حاکم باشند؟

۲- اپرا وینفری، مجری، بازیگر و تهیه کننده آمریکایی، ثروت: ۷/۲ میلیارد دلار

شما به آن چیزی می رسید که به آن باور دارید. جایگاهی که امروز دارید، ریشه در باوری دارد که داشته اید.



۳- پیر امیدیار، موسس و رئیس ایرانی شرکت eBay ثروت: ۷/۶ میلیارد دلار
آنچه ما هر روز اینجا می‌گوییم این است که موفقیت ما کاملاً بستگی به موفقیت هم‌گروه‌ها و موفقیت اجتماع مان دارد.

Telegram



**۴- کارل آلبرشت، کارآفرین آلمانی و موسس فروشگاه های زنجیره ای آلدی، ثروت 25/4 :
میلیارد دلار**

زندگی معمولی انسان بی برنامه، سردرگم، بی هیجان و ناخوشایند به نظر می آید. تنها آنهایی که به ماجراهای زندگی به عنوان شانسی از میان شانس ها نگاه می کنند که خودشان آن را برای خودشان ایجاد کرده اند، می توانند کنترل زندگی خود را کاملاً در دست بگیرند.



۵- موکش آنبانی، تاجر بزرگ هندی و صاحب صنایع ریلاینس، ثروت: ۳/۲۲ میلیارد دلار

من فکر می کنم باور بنیادین ما این است که برای ما رشد و پیشرفت، روشی برای زندگی است و می بایست همواره در حال رشد و پیشرفت باشیم.



۶- مایکل بلومبرگ، یکصد و هشتمین شهردار و صاحب شبکه بورسی نیویورک، ثروت 22 :
میلیارد دلار

کار و تلاش سخت مبنای موفقیت در شرکت من بوده است



۷- ولید بن طلال آل سعود، شاهزاده سعودی، ثروت: ۱۸ میلیارد دلار

اگر بخواهم کاری را انجام دهم، یا کامل و بی نقص انجام می دهم یا اصلاً به سراغش نمی روم.



۸- مایکل دل، موسس شرکت کامپیوتری دل کامپیوترز، ثروت: ۹/۱۵ میلیارد دلار

با کنجکاوی و نگاه به فرصت ها با روشی تازه است که ما همیشه راه و مسیر خود در دل را مشخص می کنیم.



**۹- چارلز کوچ، مدیرعامل شرکت صنایع کوچ، دومین شرکت بزرگ خصوصی در آمریکا، ثروت:
۲۵ میلیارد دلار**

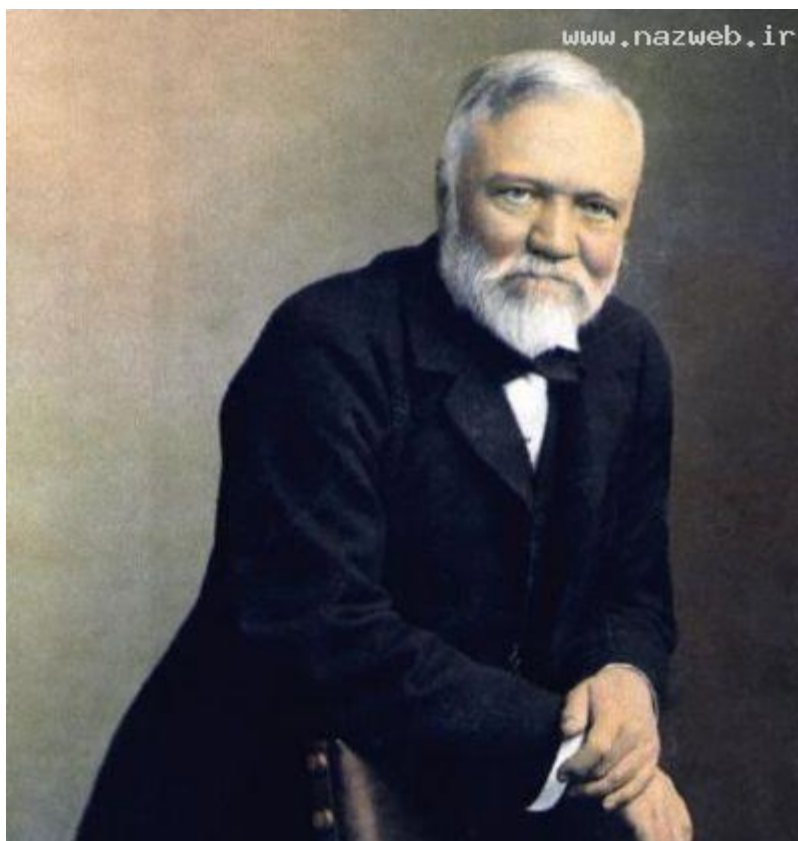
نقش کسب و کار تولید کالاها و خدماتی است که زندگی مردم را بهتر کند.



**۱۰- اندرو کارنگی، صنعتگر آمریکایی-اسکاتلندی، موسس شرکت فولاد کارنگی، ثروت:
۳/۲۹۸ میلیارد دلار**

کسی که یک کسب و کار یا اعتبار آن را تمام و کمال برای خود بخواند، نمی تواند کسب و کاری
عالی راه اندازی کند.

Telegram



۱۱- تونی هسیه، مدیرعامل فعلی فروشگاه آنلاین کفش و لباس زاپوس، ثروت 840 میلیون دلار

تعریف نهایی موفقیت این است: شما می توانید با از دست دادن همه آنچه دارید، مشکل پیدا نکنید. شادی ها بر مبنای عوامل بیرونی نیستند.





www.bazary.com

۵-۲ توصیه های افراد موفق به شما که از ابتدا ثروتمند نبودند

هیچ کدام از آنها در خانواده ای ثروتمند نبوده اند اما ایده های عالی، پشتکار، هوش و گاهی نبوغ، آنها را به غول های بزرگ اقتصادی دنیا بدل کرده است. حالا آنها رازهای موفقیت خود و درس هایی را که در کل زمان گرفته اند با شما در میان می گذارند.

آنها میلیاردر هستند اما میلیاردرهایی خودساخته، هیچ کدام از آنها در خانواده ای ثروتمند نبوده اند اما ایده های عالی، پشتکار، هوش و گاهی نبوغ، آنها را به غول های بزرگ اقتصادی دنیا بدل کرده است. حالا آنها رازهای موفقیت خود و درس هایی را که در کل زمان گرفته اند با شما در میان می گذارند.



یک خصلت مشترک میلیاردرهای خودساخته این است که آنها برای بیان دیدگاه‌ها و عقایدشان راحت هستند و خجالت نمی‌کشند. به همین دلیل می‌توانید از ذهن فعال و دیدگاه‌های خلاقانه آنها استفاده کنید و حتی از آنها کمک بگیرید تا ثروتمند شوید، یا اینکه قدرت رهبری‌تان را افزایش دهید یا در کار موفق‌تر شوید. خوب، طبیعی است که این میلیاردرها به شما نمی‌گویند که با صرفه‌جویی در مصرف بنزین می‌توانید ماهی ۱۰ دلار صرفه‌جویی کنید، یا با خاموش کردن چراغ‌های اضافی می‌توانید کمی پس‌انداز کنید، طبیعی است که توصیه‌های آنها درباره مسائل، کلی باشد. مثلاً اینکه چگونه در کارت‌تان موفق‌تر باشید، چگونه در حرفه‌تان جهش کنید و مسائلی از این قبیل...

مطالعه نظرات این افراد می‌تواند دیدگاه جالبی به شما بدهد و در زندگی شما تغییراتی ایجاد کند.



وارن بانت

خودتان را کشف کنید

می گویند این مرد موفق ترین سرمایه گذار کل تاریخ است، این سرمایه دار که پیش بینی می شود هر ۴ سال یک بار ثروتش دوبرابر می شود، سخنران برجسته ای است. او در صحبت هایش نکته های جالب و هوشمندانه ای درباره موفقیت و پیشرفت می گوید، مثلاً یک بار در یک برنامه تلویزیونی گفت: «اگر بخواهم به طور عام به همه مردم یک توصیه کنم، این است که روی استعداد های خودتان سرمایه گذاری کنید، استعداد های خودتان را کشف کنید و به آنها بها دهید؛ زیرا این چیزی است که هیچ کس نمی تواند آن را از شما بدزدد یا از آن تقلید و کپی برداری کند... این را مطمئن باشید که اگر استعداد های خودتان را کشف کنید و به طور صحیح و با برنامه مناسب به پرورش آن اقدام کنید، قطعاً انسان موفقی خواهید شد.» در مصاحبه ای دیگر، وارن بانت به اهمیت مقروض نبودن پرداخت. او در مصاحبه با یاهونیوز گفت: «به طور معمول، هر انسانی که بدهی یا قسط ندارد، خوشحال تر از انسانی است که بدهی یا قسط دارد. باید اولین هدف زندگی تان در بخش اقتصادی پرداخت بدهی ها باشد. مهم ترین نکته ای که می تواند در زندگی شما ایجاد ثبات اقتصادی کند، این است که وام های با بهره سنگین نگیرید، شاید وام ها به شما در مدت کوتاه کمک کنند اما وام های با بهره سنگین قطعاً در آینده شما را در بازپرداخت دچار مشکل می کند...

این توصیه من است، هیچ وقت مقروض نباشید.»



چارلی مانگر

۳ قانون موفقیت در اقتصاد

چارلی مانگر، شریک تجاری وارن بافت است که حالا یکی از میلیاردرهای مشهور جهان محسوب می شود و به صورت مستقل سرمایه گذاری می کند. کتاب «چارلی آلماناک بیچاره» او شهرت بسیاری داشته، توصیه های حرفه ای و شغلی جالبی دارد: «من ۳ قانون برای خودم دارم، ۳ قانون موفقیت، شاید نتوانید هر ۳ را همزمان انجام دهید اما باید تلاش تان را بکنید. این ۳ قانون اینگونه هستند:

هیچ وقت چیزی را که خودتان به عنوان خریدار آن را نمی خرید به دیگری نفروشید.

هرگز برای کسی که به او احترام نمی‌گذارید یا ستایش‌اش نمی‌کنید کار نکنید.

فقط با کسانی کار کنید که از کار کردن با آنها لذت می‌برید.»

این میلیاردر خودساخته که برای رسیدن به ثروت بسیار تلاش کرده توصیه‌هایی هم درباره زندگی دارد: «سعی کنید هر روز که از خواب بیدار می‌شوید کمی بهتر از قبل باشید و سعی کنید انسان بهتری باشید. به وظایف خودتان با دقت و از روی میل عمل کنید. سعی کنید قدم به قدم پیش بروید، لازم نیست که خیلی سریع پیشرفت کنید، آرام آرام و باحوصله اما همیشه رو به جلو حرکت کنید.» آخرین توصیه مانگر هم این است: «مهم‌ترین نکته این است که با تغییرات زندگی کنید و به آنها عادت کنید. اگر قرار بود که دنیا تغییر نکند من هنوز پول کمی داشتم و یک کارمند ساده بودم.»



برنی الکستون

آتش را خاموش کنید

برنی الکستون یکی از آن میلیاردرهای عجیب و غریب است، او در حیطه‌های مختلفی از اقتصاد حضور داشته اما عمده ثروت و شهرتش را مدیون عشقش است: «مسابقات اتومبیلرانی فرمول یک.» برنی الکستون که حالا مدیر مسابقات اتومبیلرانی فرمول یک جهانی است، می‌گوید که در تمام زندگی‌اش یک فرمول ساده برای موفقیت داشته است: «آتش خاموش کردن» این میلیاردر موفق در توضیح حرف خود می‌گوید: «دلیل موفقیت من در زندگی خیلی ساده است. من یک میل پایان‌ناپذیر به کار در حیطه‌ای داشتم که عاشق آن بودم و فقط دوست داشتم این کار را انجام دهم، وقتی تا این حد به کاری علاقه داشته باشی حتما در آن موفق می‌شوی... اما اگر بخواهم راهبرد کل زندگی‌ام را برای شما بیان کنم، باید بگویم که من به شیوه آتش‌نشان‌ها زندگی کرده‌ام، هر آتش‌نشانی صبح خودش را با این فکر شروع می‌کند که آن روز یک آتش را خاموش کند، من هم هر روز خودم را با فکر کردن به یک آتش و اینکه چگونه بر آن غلبه کنم، شروع می‌کردم، هیچ روزی در زندگی من نبوده که در آن به حل یک مسئله فکر نکنم، اگر هم آتش آنقدر بزرگ بود که به تنهایی نمی‌توانستم آن را خاموش کنم حتما از دیگرانی که به آنها اعتقاد و اعتماد داشتم، کمک می‌گرفتم.» و اما آخرین توصیه‌های برنی الکستون برای شما: «همیشه صادق باشید، همیشه وفادار باشید، همیشه مسئولیت‌پذیر باشید، اگر وظیفه‌ای را پذیرفتید یا قراردادی را منعقد کردید تا آخر به آن وفادار باشید.»



بیل گیتس

یک میلیارد دلار مساوی است با یک همبرگر

این مرد را الگوی ثروتمند شدن در قرن بیست و یکم می‌نامیدند. او پایه‌گذار شرکت مایکروسافت است که یکی از بزرگ‌ترین سرمایه‌داران کل تاریخ محسوب می‌شود. وی در سخنرانی در دانشگاه واشنگتن گفته بود: «واقعا وقتی کارم را شروع کردم به این فکر نمی‌کردم که روزی ثروتمند شوم، چه برسد به اینکه در میان افراد خیلی ثروتمند قرار بگیرم... خیلی از کسانی که کارشان را خوب انجام می‌دهند به چیزهایی می‌رسند که در آغاز حتی تصورش را هم نمی‌کردند... مطمئن باشید که مهم‌ترین مسئله این است که عاشق کاری که می‌خواهید انجام دهید باشید و به خودتان ایمان داشته باشید.» در مصاحبه‌ای با مجله پیپل هم بیل گیتس گفته بود: «مهم‌ترین اتفاق زندگی این است که کاری بکنی که عاشق آن باشی، وقتی کاری را بکنی که عاشق آن هستی، لذتی را تجربه می‌کنی که در ثروتمند شدن بیش از حد هم نمی‌توانی آن را تجربه کنی. البته کاملا این را می‌فهمم که هدف همه انسان‌ها ثروتمند شدن و به دست آوردن میلیون‌ها دلار باشد، قطعاً ثروت، آزادی و قدرتی به انسان می‌بخشد که برای هر کسی لذت‌بخش است اما خب راستش را بگویم، وقتی به آن رسیدی می‌بینی که هیچ فرقی با یک همبرگر ندارد.» این ثروتمند افسانه‌ای که البته

مبالغ زیادی را هم صرف کارهای خیرخواهانه و نیکوکارانه در جهان کرده بارها گفته بود که ثروت تا قبل از به دست آوردن آن جالب است اما بعد از آن واقعا لذت بخش نیست.



استیو جابز

به صدای درونتان گوش دهید

یکی از پایه گذاران شرکت اپل و کسی که به او لقب «مغز دیجیتال» داده بودند، یکی از تاثیرگذارترین ثروتمندان جهان بود. جابز همیشه به تمام افرادی که از او یک نصیحت می خواستند می گفت: «به دنبال آرزوهایتان بروید، به دنبال رؤیاهایتان، هر قدر که رؤیاهایتان بزرگ باشد، می توانید به آن برسید.» استیو جابز یک بار در مصاحبه ای با برنامه دنیای امروز CNN گفت: «زمان شما محدود است، پس آن را به زندگی کردن به شیوه دیگران هدر ندهید، نگذارید قوانین و سنت ها برای شما تصمیم بگیرند، با فکر دیگران زندگی نکنید. برای زندگی خودتان ارزش قائل

شوید. باید برای آن چیزی که حس درونی و قلبتان به شما می گوید ارزش قائل شوید. حس درونی شما قبل از عقلتان می داند که شما چه می خواهید و باید چه کار کنید. گوش کردن به صدای درونتان باید اولویت اول شما باشد و بقیه چیزها بعد از آن قرار می گیرند. «استیو جابز همیشه می گفت که آرزو و رؤیایش این است که ذره ای فعال در کهکشان باشد. باید بدانید که شاید چنین آرزویی به نظر بزرگ نباشد اما وقتی یک مرد بزرگ این را می گوید باید به آن دقت کنید.



مارك زوكربرك

سريع باشيد؛ خيلي سريع

پایه گذار پروژه عجیب و بسیار موفق «فیس بوک» جوان ترین میلیاردر جهان محسوب می شود، او و دوستانش یک سایت کوچک را در بوستون پایه گذاری کردند و هرگز تصورش را نمی کردند که

سایت کوچک آنها روزی به بزرگ‌ترین اتفاق عالم مجازی بدل شود. او هنوز بسیار جوان است و با توجه به تجربه نه‌چندان زیادش در زندگی شاید فردی مناسب برای ارائه راهکار و توصیه و ارائه الگو به نظر نرسد اما خب این مرد جوان بسیار باهوش و بسیار موفق حرف‌های جالبی برای شما دارد: «چیزی که می‌خواهم به دیگران، به خصوص به جوان‌ها بگویم این است که باید سریع حرکت کنید، خیلی سریع، ریسک‌پذیر باشید و جاه‌طلب، سعی کنید قدم‌های بزرگ بردارید، از انجام کارهای بزرگ نترسید، بهتر است کاری را امتحان کنید و در آن موفق نشوید تا اینکه همیشه در حسرت انجام دادن آن کار بمانید. تلاش برای انجام یک کار، هرقدر هم بزرگ و ترسناک باشد، بهتر از بیکار ماندن و پا روی پا انداختن است. این میلیاردر جوان که به‌تازگی ازدواج کرده در سخنرانی در دانشگاه ویرجینیا هم گفت: «از تجربه‌های جدید نترسید، هیچ‌وقت برای تغییر دادن زندگی و پیدا کردن هدف‌های جدید دیر نیست.»



جف بزوس

نه سخت باشید، نه نرم

سایت آمازون از مشهورترین سایت‌های جهان است و طبیعی است این سایت جزء گران‌قیمت‌ترین سایت‌های جهان محسوب شود. این سایت که ابتدا برای خرید کتاب و مجلات راه‌اندازی شد اما اکنون بزرگ‌ترین سایت تجاری آنلاین جهان است. جف بزوس یکی از دو پایه‌گذار این سایت در مصاحبه‌ای با مجله نیویورکر گفته است: «خیلی از مردم به این اعتقاد دارند که باید در لحظه زندگی کرد اما من جزو این دسته نیستم. فلسفه و دیدگاه من این است که درباره آینده و اهمیت زمان چه در امروزه و چه در آینده فکر کنیم و سعی کنیم قدر این زمان را بدانیم و به گونه‌ای برنامه‌ریزی کنیم که در آینده حس راضی‌بودن را داشته باشیم. همیشه سعی کرده‌ام که برای آینده برنامه‌ریزی کنم و به هدفی که می‌خواهم برسم تا بتوانم از خودم راضی باشم، با این شیوه همیشه موفق بوده‌ام.»

جالب است که این متخصص نرم‌افزار و تاجر بسیار موفق در روانشناسی هم سررشته دارد: «برای موفق شدن هم باید سختی داشت و هم انعطاف، اگر بیش از حد نرم باشید با هر مشکلی متوقف می‌شوید و نمی‌توانید از راه‌های سخت بگذرید. اگر هم اصلاً انعطاف نداشته باشید با روبه‌رو شدن با هر مسئله‌ای که راه‌حل آن را نمی‌دانید خودتان را خواهید دید که مرتب سر به دیوار می‌کوبید و به هیچ راه‌حل دیگری فکر نمی‌کنید.»



جیمز دایسون

شکست‌ها مهم‌تر از پیروزی‌ها هستند

میلیاردی که یکی از ایده‌های فوق‌العاده‌اش جاروبرقی بدون کیسه آشغال بود و همچنین مالک شرکت دایسون هم هست، حالا یکی از مغزهای خلاق در حیطه اقتصادی ارزیابی می‌شود. جالب است که دایسون در بیشتر مصاحبه‌ها و سخنرانی‌هایش بیشتر از آنکه درباره پیروزی و موفقیت‌هایش صحبت کند، درباره شکست‌ها و ناکامی‌هایش صحبت کرده است، البته این کار دلیل دارد، این مغز بزرگ اقتصادی می‌گوید: «بزرگ‌ترین درس‌هایی که در زندگی گرفته می‌شود، درس از شکست‌ها و ناکامی‌هاست. همه ما انسان‌ها اشتباه می‌کنیم اما مهم این است که ارزش این شکست‌ها را بدانیم و از هر اشتباهی درس بگیریم و سعی کنیم با درس گرفتن از هر شکست، پیشرفت کنیم.» شاید فکر کنید که این یک شعار است اما بدانید که دایسون و تیم تحقیق و مطالعات او ۵۱۲۶ بار آزمایش روی جاروبرقی‌ها را انجام دادند که همه آنها شکست خورد اما سرانجام در ۵۱۲۷ آزمایش اتفاق خوبی افتاد و یک کشف جالب رقم خورد. جیمز دایسون می‌گوید: «مهم این است که شکست‌ها شما را متوقف نکنند، مهم این است که به درست بودن کاری که انجام می‌دهید ایمان داشته باشید و از رسیدن به آن ناامید نشوید، هر شکست می‌تواند

به شما نشان دهد که در چه جایی و چه زمینه‌ای مشکل داشته‌اید و با برطرف کردن آنها به موفقیت برسید.»



مگ ولش

چگونه يك مدير موفق باشید

شاید نام این میلیاردر را زیاد نشنیده باشید اما حتما نام شرکت او را زیاد شنیده‌اید، «جنرال الکتریک» حالا یکی از غول‌های تجاری-صنعتی جهان است. درست است که ولش چند سال پیش بازنشسته شد اما او بود که «جنرال الکتریک» را به یک غول اقتصادی بدل کرد، خود ولش هم حالا میلیاردری محسوب می‌شود که هنوز مدیران شرکت از او مشورت می‌گیرند. در سال‌های اخیر چندبار در مصاحبه‌ها و سخنرانی‌ها توصیه‌ها و الگوهایی برای افرادی که دوست دارند رمز موفقیت او را بدانند، ارائه داده است. جالب است که او در همه صحبت‌هایش سعی کرده تا حرف‌ها

و پندهایش را در ۲ دسته جداگانه ارائه دهد: «برای کارمندان و افراد تازه‌کار و گروه دوم برای مدیران.» او برای کارمندان و کارگرانی که در محل کار مشکل دارند، این راه‌حل را ارائه می‌دهد: «ممکن است آنها خیلی راحت روسای خود را مسئول بدانند اما آیا واقعا این قضاوت درست است، بد نیست که یک‌بار در آینه نگاه کنید و صادقانه با خودتان حرف بزنید: مشکل از شماست یا رئیس شما؟ چه اشتباهاتی را شما مرتکب شده‌اید و چه اشتباهاتی را او؟ اگر پس از همه بررسی‌ها بازهم احساس کردید که رئیس و مدیر شما مقصر اصلی است و شما در محل کارتان یک قربانی هستید، نباید در این وضعیت بمانید، هیچگاه فردی نباید در قالب یک قربانی باشد، باید آزادی خودتان را کسب کنید و حتی اگر لازم است راه‌تان را از مسیری تازه و حتی از نقطه صفر شروع کنید.» اما کسی که ۱۵ سال یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های جهان را مدیریت کرد، برای مدیران هم توصیه‌هایی دارد: «یک مدیر موفق یعنی کسی که از پیروزی دیگران لذت ببرد زمانی که شما مدیر یا رئیس باشید، باید یک لیدر باشید تا موفق شوید و لیدر خوب کسی است که بداند موفقیت مجموعه‌اش بسیار مهم‌تر از موفقیت خودش است.»

این مدیر بزرگ و باتجربه می‌گوید که مدیران موفق باید این شیوه عملکردی را در نظر داشته باشند: «من باید از تک‌تک کارمندانم بااطلاع باشم، باید به آنها بگویم که چرا در مجموعه من هستند و چرا به آنها علاقه دارم و چرا می‌خواهم تا بهتر و موفق‌تر باشند. اگر یک مدیر این ارتباط را با زیردستان خود نداشته باشد، نمی‌توان او را یک مدیر موفق دانست.»