

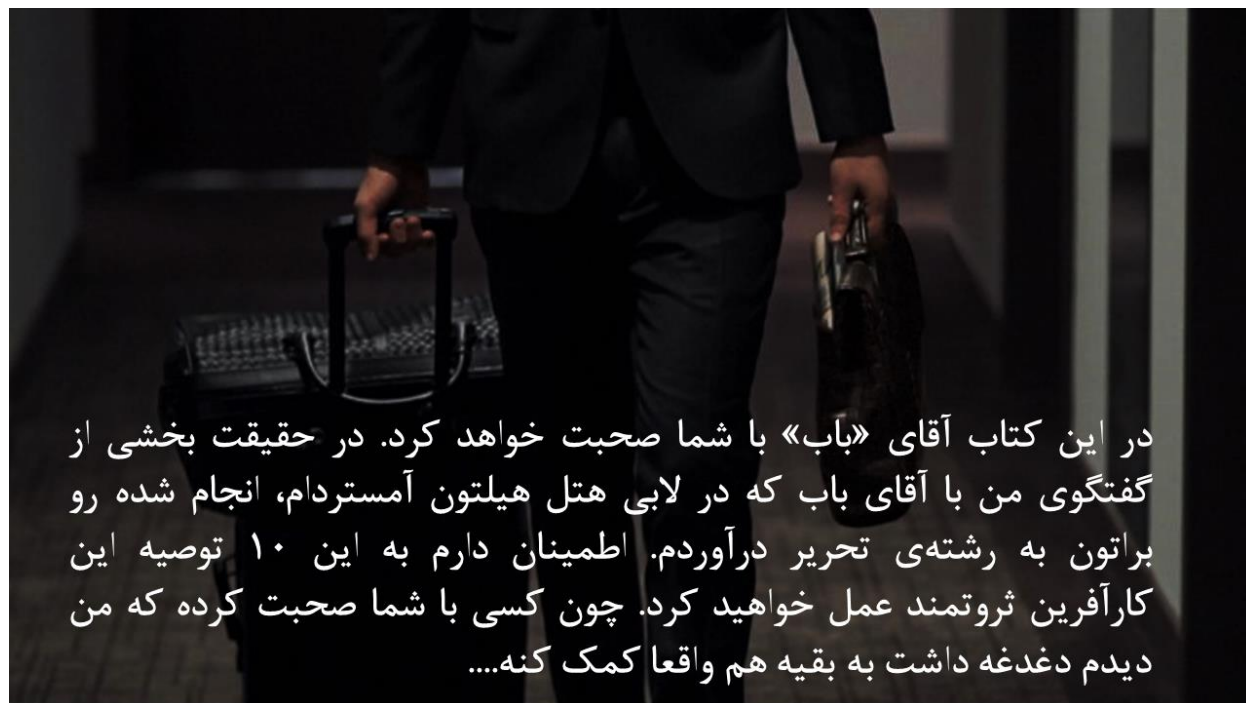
THE NAME OF GOD



نویسنده: مجید خزایی

khazayi.com

داستان جالب نگارش این کتاب:



در این کتاب آقای «باب» با شما صحبت خواهد کرد. در حقیقت بخشی از گفتگوی من با آقای باب که در لابی هتل هیلتون آمستردام، انجام شده رو براتون به رشته‌ی تحریر درآوردم. اطمینان دارم به این ۱۰ توصیه این کارآفرین ثروتمند عمل خواهید کرد. چون کسی با شما صحبت کرده که من دیدم دغدغه داشت به بقیه هم واقعا کمک کنه....



آیا تفاوت خاصی بین آدما وجود داره؟ هر چی بیشتر دقت می کنیم به این نتیجه می رسیم که خدا به یه اندازه به تمام آدما توانمندی عطا کرده و وظیفه اون آدم اینه که بهش نمود بده و بیشتر روش کار کنه... این وسط تنها چیزی که سنگینی می کنه تفکر آدما، تفکری که در درجه ی اول در مورد خودشون دارند.

یه سری آدما اصلاً خودشونو برنده نمی دونن، هیچ وقت نتونستن خودشون رو یه کارآفرین ثروتمند تصور کنند، خب معلومه بیرون هم براشون اتفاق خاصی نمی افته!

هر آنچه ذهن بتونه تجسم کنه، قطعاً می تونید بهش دسترسی داشته باشید.

هر هدفی که برای خودت انتخاب می کنی در حقیقت اون هدف تو رو انتخاب کرده و خبر خوبش اینه که این هدف وجود داره و از راه طبیعی هم قراره به دست برسه. همه چی نرماله و تنها کاری که من و تو باید انجام بدیم اینه که اون هدف رو باور کنیم.

منظورم از تفکر برتری اینه که فکرمون درست فکر کنه نه اینکه بدتر کارو خراب بکنه

– حالا چطور درست فکر کنیم؟

پیشنهاد می‌کنم یه تصویر واضح و شفاف از اون لحظه‌ای که به هدفتون رسیدید تو ذهنتون حک کنید و هرروز چه با چشمان بسته و چه با چشمان باز به اون تصویر نهایی فکر کنید و با تمام سلول هاتون حسش کنید.

اگه خودآگاه تصویر واضحی تو ذهن تون نداشته باشید و مرتب بهش فکر نکنید، میدونید چه اتفاقی میفته؟ همون باری به هر جهت...

از این به بعد بیش از پیش حواس تون به افکارتون باشه که چطور در مورد خودتون فکر می‌کنید. هیچ دلیلی نداره شما وقتی می‌خواهید بخوابید به یه نفر دیگه فکر کنید یا به هر موضوعی غیر از خودتون... سعی کنید فقط به خودتون فکر کنید. به موفقیت‌های گذشته تون فکر کنید، اتفاقات خوب روزی که گذشت رو بشمارید و بابت آینده به اون لحظه‌ای فقط کنید که به هدف تون رسیدید و در حال لذت بردن هستید. مبدا بدبختی و جنگ و تحریم و فقر رو تو ذهن تون تمرین کنید (کاری که اکثریت آدما تو اون استاد هستند و به درجه‌ی دکترای افتخاری هم نائل شدن!)

این اولین و مهم‌ترین تفاوت تو با بقیه است!

تا کی به این تفکرات ادامه بدیم؟ هر موقع تو ذهنت ازش سیراب شدی و یه جورایی دیگه انگار بهش نیازی نداری اون وقته که هدفت شروع می‌کنه به پدیدار شدن!

اما چند نکته در مورد بحث ایده پردازی:

یه ایده خوب میتونه کاری کنه که کسب و کار تو از صدها نفر پیشی بگیره...
یه مثال: وقتی من کلاس های حضوری برگزار می کردم، خب خیلی برام هزینه داشت
از لحاظ وقت و انرژی و مالی، ولی یه ایده به ذهنم رسید که کلاس هام رو به صورت
اینترنتی و اون هم در تلگرام برگزار کنم. اتفاقی که افتاد این بود که با تعداد بیشتری و
بدون هیچ هزینه این کلاس ها آن هم با نتایج بسیار خوبی برگزار شد.

شما پیگیر ایده های پول ساز و متمایز کننده باشید. مدام دنبال این باشید که ارزان و
سریع تر و ساده تر به مردم کمک کنید. نهایتاً کاری کنید مردم فراتر از تصورات شون به
نتیجه دلخواه شون برسند. وظیفه کارآفرین حل مسائل مردمه!



یه تمرین!

دفترچه ثبت ایده ... یه دفترچه کوچیک و یه خودکار تهیه کنید و همیشه همراه
خودتون داشته باشید.

به چه مناسبت؟ به مناسبت اینکه هر ایده ای به ذهنتون رسید، یادداشت کنید!
شما وقتی این دفترچه رو همراه خودتون دارید، دارید به مغزتون این پیغام رو می دید که

من آماده‌ی دریافت و ثبت ایده‌های پول‌ساز و متمایزکننده هستم، به من راه نشون بده!
به شما قول می‌دم طی ده روز ایده‌هایی رو یادداشت می‌کنید که هیچ‌وقت به ذهنتون
نرسیده بوده... پس از همین‌الان شروع کنید به یادداشت کردن فکراتون و بعدش اجرا...



تو فروشنده‌ی ... هستی! (لطفاً این جای خالی رو پر کن)

این جای خالی همون محصول یا خدمتی هست که تو ارائه میدی... قطعاً تأیید می‌کنی که تو صرفاً تولیدکننده نیستی بلکه شغل اصلی تو فروش اوناس.

فروش باعث میشه قلب کسب‌وکار بتپه و خون تو رگ‌های سازمانت جاری باشه و در غیر این صورت کسب‌وکار فلج میشه و مجبوری با ویلچر این طرف و اون طرفش کنی!

اگه اهل فروش و کاسبی نیستی کارت سخت پیش میره و یه احتمالی که برای تو وجود داره ... احتمال اینکه کسب‌وکار تو هم بره جزو اون بیزنس‌هایی که بعد از چند ماه و نهایت یکی دو سال تعطیل میشن... چرا؟ چون مشتری ندارن! در اصل کالایی وجود داشته که مشتری نداشته! شایدم اصلاً به موجودی بنام مشتری فکر نکردن و منتظر یه فرشته نجات بودن که بیاد یه گونی صد هزار دلاری بیاره و

طلا بدون فروش = آشغال

استارت یه کسبوکار میتونه از جایی باشه که تو با داشتن یه نمونه محصول یا حتی یه عکس از محصول راه بیفتی و بری شروع کنی به فروختن. اگه قراره صندلی بفروشی حتماً لازم نیست کارخونه بزرگ احداث کنی و صد رقم صندلی داشته باشی، بعد به فکر فروش آن‌ها باشی. همین الان به رؤیای اون کارخونه می‌تونی بررسی و شروع کنی به فروختن... کسبوکار با مشتری یابی و فروش شروع میشه نه تولید اون صندلی لعنتی!

یه چیزیم بهتون بگم...

حتماً تبلیغ نویسی رو یاد بگیرید. تبلیغ نویسی میتونه یه کسبوکار ورشکسته رو از خاک بلند کنه. منظورم فقط نوشتن یه متن تبلیغاتی نیست بلکه تبلیغ نویسی باید تو گوشت و پوست و فکر و قلب شما رسوخ کنه و همواره تو کلام خودتون ارزش استفاده کنید و ذهن بقیه آدم‌ها رو به تسخیر خودتون در بیارید.

تبلیغ نویسی یه نویسنده نیست بلکه یه داستان‌گوی فروشنده است

یه مثال در مورد معرفی یه مکمل ورزشی

• مکمل چاقی رسید! (عادی)

یا...

• با ۳۰ عدد کپسول در کمتر از یک ماه و حتی بدون ورزش ۷ کیلو وزن‌تان را افزایش دهید! (تبلیغ نویسی شده)

حتماً به محصول تبلیغ نویسی سایت مراجعه کنید و طی چهار ساعت تمام فوت و فن های تبلیغ نویسی رو یاد بگیرید تا بتونید به سرعت هر کالا یا خدمتی رو به پول نقد تبدیل کنید.

حتی اگر خواستید یه پیامک برای کسی ارسال کنید حتماً چهارچوب تبلیغ نویسی رو درش پیاده کنید...حتی اگه گدا هم باشید با یه متن تبلیغاتی میتونید صد برابر سایر گداها و بدون التماس دیگران، پول از دست مردم بگیرید.

دیوید اگیلوی: شاید فاصله شما تا ثروت فقط نوشتن یک متن تبلیغاتی باشد



امروزه تقریباً تمام آدمای پیگیر موفقیت فیلم راز رو دیدن، این فیلم سال ۲۰۰۶ توسط خانم راندا برن ساخته شد که شوک و موج عظیمی به دنیای موفقیت وارد کرد. کتاب راز هم پس از فیلم راز نوشته شد و وارد بازار شد که پرفروش‌ترین کتاب رشد فردی در سده‌ی اخیر شد. این فیلم و کتاب مفهومی رو به شکل تازه و با حضور برجسته‌ترین مربیان توسعه فردی بیان کرد.



افکار تو تبدیل میشن به چیزهایی که اونارو می‌خواهی چه خوب چه بد!!!

خوشبختانه خانم هیکس در این فیلم حضور داشت و یه سروگردن بالاتر از بقیه این مفهوم رو توضیح داد. «بخصوص مرحله چهارم یعنی مرحله دریافت»

هماهنگی با خواسته

با توجه به زمان اندک خانم هیکس در این فیلم خب نمیشد بیش از چند ثانیه یا چند دقیقه در مورد هر سرفصل توضیح داد... اما باید بهتون بگم مشکل اغلب آدما همین مرحله چهارم، یعنی دریافته... آدما با خواسته شون هم جهت نمیشن بلکه برعکس عمل میکنن. بقیه مراحل هدف گذاری خداروشکر آسون هستند و خودبه خود انجام می شوند.

حالا من و تو به عنوان کارآفرینی که قراره ثروت زیادی خلق کنیم، باید راه و چاه قانون جذب رو بدونیم تا به تلاش ما رنگ و بوی پول و ثروت و پیشرفت بیشتری بده...

همه آدما در طول شبانه روز در حال استفاده کردن از قانون جذب هستند چه خواسته چه ناخواسته.



اگه خوب یاد بگیریم که چطور باید با خواسته هامون هماهنگ شویم تا آخر عمر نیاز به هیچ مشاوره نداریم چون دیگه دنیا برای ما بهشت میشه و هر چیزی که بخواهیم رو به سادگی و با سرعت به دست میاریم.

فکر می‌کنم به اندازه کافی کنجکاو شدید که بدونید این مرحله چهارم چیه و احتمالاً فکر می‌کردی خیلی سخت و طاقت‌فرسا هست! نه دوست من اصلاً این‌طور نیست، بسیار راحت، راحت‌تر از اون چیزی که فکرشو می‌کنی...!

مستر باب چطور انجام بدیم؟

مرحله دریافت فقط یعنی احساس آرامش و شادی (هرچی که اسمش احساس خوبه) اینکه شاد باشی و این پیغام رو بدی که حال من خوبه و هیچ وابستگی به خواسته‌ام ندارم، چون همین حالا هم حال من خوبه!

❖ هرچقدر بیشتر به خدای درونت بیشتر توجه کنی احساس بهتری خواهی داشت

❖ هرچقدر بیشتر عاشق کاری باشی که انجامش میدی

❖ هرچقدر بیشتر به آدمای اطرافت کمک کنی

❖ هرچقدر بیشتر تلاش کنی و روزبه‌روز مهارت جدیدی یاد بگیری

❖ هرچقدر بیشتر مراقبه و سپاسگزاری داشته باشی

❖ هرچقدر بیشتر سعی کنی ایمانت رو به خدا بیشتر کنی

❖ هرچقدر بیشتر مطالعه و ورزش و تفریح داشته باشی

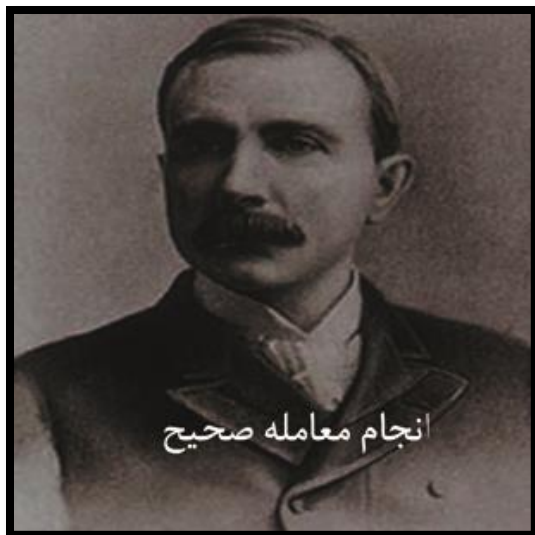
❖ هرچقدر بیشتر بخندی و بدون دلیل خوش باشی

نهایتاً احساس بهتری خواهی داشت

و...

آدمی که احساس خوبی داره هیچ‌وقت به در بسته نمی‌خوره و کافیه فقط چیزی رو بخواد به سرعت خواسته‌اش سر راهش قرار می‌گیره

میدونید این آدم‌ها چه لقبی دارند: خوش‌شانس



در این فصل شمارو وصل می‌کنم به دیویس راکفلر (ثروتمندترین فرد تاریخ امریکا) حس می‌کنم اگه خود راکفلر یا شما صحبت کنه راضی‌تر بشید مرحوم همیشه تأکید می‌کرد هنر معامله موفق رو بیاموزید...!

نکته ۱: اجازه دهید که طرف مقابل آغازکننده صحبت باشد. بارها این جمله را شنیده‌اید که “هرگز اولین پیشنهاد را شما ندهید، بگذارید طرف دیگر معامله این کار را انجام دهد.” این یک مشورت عالی است

آیا شما می‌دانید که چرا این کار به مذاکره شما کمک شایانی می‌کند. دو دلیل وجود دارد: اول اینکه به شما اجازه می‌دهد تا یک حد وسط برای قیمت پیشنهادی خود تعیین کنید. بسیاری از مذاکره‌کنندگان بی‌تجربه از روش “نه حرف من و نه حرف شما بلکه تقسیم کردن اختلاف پول” بین خود استفاده می‌کنند، به‌عنوان مثال اگر یک مذاکره‌کننده بی‌تجربه با ۲۰۰ دلار شروع کند و طرف دیگر معامله با ۱۰۰ دلار معامله در حول و حوش ۱۵۰ دلار (حد وسط) به پایان می‌رسد. طبیعت انسان به‌گونه‌ای است که نمی‌خواهد بیشتر یا کمتر از قیمتی که شما در نظر دارید بدهد، بنابراین مردم بیشتر به این گرایش

دارند که پیشنهادات خود را باهمان مقدار طرف دیگر افزایش یا کاهش دهند؛ اما زمانی که طرف دیگر معامله اولین پیشنهاد را ارائه می‌دهد، این امکان را به شما می‌دهد که یک حد وسط برای قیمت پیشنهادی مذاکرات تعیین کنید. دلیل دوم اینکه: ممکن است پیشنهاد طرف مقابل از پیشنهاد شما بهتر باشد و قیمت پایین‌تری از آن چیزی که شما انتظار دارید ارائه دهد. با بیان اولین پیشنهاد از سوی شما، خودتان را لو می‌دهید و این امکان را برای طرف مقابل فراهم می‌کنید که پول بیشتری از شما بگیرد.

نکته ۲: صحبت کردن را تمام کنید و گوش بسپارید. یکی از مؤثرترین ترفندها در زمان مذاکره این است که جلوی زبان خود را بگیرید. متأسفانه، این یکی از مشکل‌ترین کارها است. طبیعتاً مردم از سکوت در طول یک مذاکره احساس راحتی نمی‌کنند، اما این کاری است که باید انجام دهید تا به طرف مقابل اطمینان دهید که دوره سکوت آغاز شده است. اگر شما از این سکوت ناراحت هستید، می‌توانید مطمئن باشید که طرف مقابل شما هم مثل شما ناراحت است و نتیجه این می‌شود که طرف دیگر برای شکستن این سکوت ناخوشایند یک تخفیف می‌دهد. دفعه بعد که شما در حال مذاکره هستید و طرف معامله پیشنهاد شما را رد می‌کند، قیمتی را پیشنهاد دهید که دیگر حرفی برای گفتن نداشته باشد. فرقی نمی‌کند که ۱۰ ثانیه طول بکشد یا ۱۰ دقیقه، طرف مقابل را مجبور کنید که سکوت خود را بشکند؛ زیرا او اغلب سکوت شما را دلیل خشم و ناامیدی شما تعبیر می‌کند و با تجدیدنظر در پیشنهاد خود و ارائه تخفیف سکوت خود را می‌شکند. مذاکره‌کنندگانی که در این کار استاد هستند از این فن برای پایین‌تر آوردن پیشنهادات طرف کم‌تجربه بدون رد کردن پیشنهاد متقابل خود استفاده می‌کنند. این فن غالباً اساسی‌ترین و درعین حال مؤثرترین فنی است که شما می‌توانید همیشه آن را به کار بگیرید.

نکته ۳: با صداقت و حسن نیت خود احترام به دست آورید. هنگامی که افراد شما را فرد خوش‌قولی می‌شناسند این امر موجب نفوذ بیشتر شما در مذاکره می‌شود. این امر مستلزم: همان‌طور که قول دادید نشان دهید همان‌طور که قول دادید تماس بگیرید همان‌طور که قول دادید انجام دهید. خیلی ساده، درست است؟ درعین حال، این

درستکاری کمی غیرمعمول است. اگر شما بتوانید به وعده‌های خود عمل کنید و به آن‌ها پایبند باشید، شما را در بازار از بقیه جدا می‌سازد.

نکته ۴: با داشتن اطلاعات کافی طرف معامله را تحت تسلط خود در بیاورید. برآوردها نشان می‌دهند که ۹۵ درصد مذاکرات بین طرفین باتجربه به نفع طرفی می‌شود که اطلاعات بیشتری (مرتبط با مذاکره) در دست دارد. در زمان مذاکره، آنچه اهمیت دارد این است که تا حد امکان، نه فقط درباره موضوع مذاکره بلکه در مورد طرف معامله و انگیزه او نیز اطلاع پیدا کنید. بیشتر مردم این تصور را دارند که همه مذاکرات بر سر پول است. مذاکره‌کنندگان باهوش متوجه می‌شوند که در بسیاری از موارد حل یک مشکل به جای پیشنهاد پول بیشتر اهمیت بیشتری دارد. به عنوان مثال، فرض کنید دو خریدار یک خانه را دیدند و هر دو تصمیم به خرید آن گرفته‌اند. خریدار اولی تصور می‌کند که فروشنده با پول بیشتر راضی می‌شود و کل قیمت درخواستی را می‌پذیرد، اما برای گرفتن وام و برخی بازرسی‌ها تا زمان بستن قرارداد دو ماه وقت می‌خواهد. خریدار دوم از فروشنده دلیل فروش خانه را سؤال می‌کند و فروشنده می‌گوید که شغل بهتری در یک استان دیگر پیدا کرده و باید تا دو هفته دیگر مهاجرت کند، خریدار دوم ۱۰ هزار دلار کمتر از قیمت پیشنهادی ارائه می‌دهد و توافق می‌کنند که تا دو هفته دیگر قرارداد را منعقد کنند و قصد گرفتن وام و یا بازرسی‌های بعد از آن را ندارند. در حالی که خریدار اول پول بیشتری را پیشنهاد می‌دهد، خریدار دوم یک مشکل را که مهم‌تر از اختلاف قیمت‌ها بود حل کرد. چراکه او قبل از ارائه پیشنهاد اطلاعاتی را از فروشنده به دست آورد.

نکته ۵: همیشه آخرین تخفیف را بگیرید یکی از ویژگی‌های مذاکره‌کننده خوب “یادگیری” به انجام رساندن کاری که او می‌خواهد توسط طرف دیگر معامله بدون فهماندن آن‌ها است. در اینجا یک راه برای انجام این کار با کسی که شما برای چندمین بار با او مذاکره خواهید کرد، ارائه شده است: همیشه مطمئن شوید که در مذاکره آخرین تخفیف را گرفته‌اید (تخفیف چیزی است که طرف دیگر معامله در یک مذاکره می‌دهد، افت قیمت، شرایط بهتر و غیره). با گرفتن و درخواست پی‌درپی تخفیف، طرف دیگر معامله یاد

می‌گیرد که درخواست‌های خود را در طول مذاکره تمام کند. اگر طرف دیگر معامله بداند که در عوض هر بار درخواست باید چیزی هم بدهد، طبیعتاً از ترس اینکه طرف دیگر معامله چیزهای مهم‌تری را در عوض خواسته‌هایش از او تقاضا کند، از درخواست‌های بیشتر خودداری می‌کند.

نکته ۶: اختلاف‌نظر همراه شما است. در ظاهر، یک مذاکره خوب مذاکره‌ای است که سریع به پایان می‌رسد و بی‌دردسر و بدون هیچ حاشیه اضافی انجام می‌شود، اما لزوماً این‌گونه نیست. آخرین باری که با کسی مذاکره کرده‌اید و طرف دیگر معامله سریع پیشنهاد شما را بدون هیچ اعتراض و مقابله‌ای پذیرفت به خاطر می‌آورید؟ چه احساسی به شما دست داد؟ اگر شما هم مثل بیشتر مردم باشید، با احتمال زیاد این احساس به شما دست داده که معامله شما به آن خوبی که در نظر داشتید انجام نشد. بعضی اوقات، هرچند، ممکن است طرف دیگر هم‌چنین احساسی داشته باشد! این که اختلاف‌نظر کافی در مذاکره وجود نداشت هر دو طرف فکر می‌کنند که معامله عالی پیش رفته است؛ و به همین دلیل نتیجه این معاملات سریع و یکنواخت آن می‌شود که یکی از طرفین، معامله را فسخ می‌کند؛ بنابراین اگر می‌خواهید مطمئن شوید که پس از پایان مذاکره طرف دیگر، معامله را فسخ نمی‌کند، سخت تلاش کنید که در مذاکرات خود یک توافق‌نامه مشترک امضا کنید. این امر خصوصاً در معاملات ملکی که در آن طرف دیگر برای فسخ معامله چند روز وقت دارد، حائز اهمیت است.

نکته ۷: با تواضع و فروتنی وارد معامله شوید. بعضی اوقات، ما تصور می‌کنیم که طرف دیگر معامله بیشتر به دنبال مادیات در یک مذاکره هستند: مثل پول بیشتر، شرایط بهتر و غیره؛ اما بسیاری از افرادی که به مهارت مذاکره خود افتخار می‌کنند بیشتر از اینکه به مادیات توجه کنند عزت‌نفس خود را حفظ می‌کنند. درحالی که برخی افراد به فکر گرفتن تمام پولش هستند کسانی هم هستند که در عوض تواضع و فروتنی دیگران تخفیفی هم می‌دهند.



حتماً براتون پیش اومده که بخواهید کاری رو انجام بدید ولی حس و حالش رو نداشته باشید. چه چیزی باعث میشه که آدما صبح ساعت ۴ از خواب بیدار بشن و برن سرکارشون؟ چه چیزی باعث میشه آدما خستگی رو حس نکنن و حتی ایام تعطیل هم قرص و محکم سرکارشون باشن؟ آیا نوشابه انرژی‌زای خاصی مصرف می‌کنند؟!

نوشابه انرژی‌زای ما کارآفرینان نیروی چرایی قدرتمند هست!

خواهش می‌کنم کلیشه‌ای نیروی چرایی را تعریف نکنید. چون شما به نیرویی بسیار پرقدرت نیاز دارید. یادمه وقتی سر یه کلاس دیر حاضر شدم، معلم پس از ورود من گفت: تو میدونی با این دیر اومدن یه سیلی محکم به‌صورت خانوادگی خودت می‌زنی؟ منم چند ثانیه فکر کردم و بعدش متوجه شدم منظور معلمم چی بود!

گاهی اوقات ما کارهایی انجام میدیم که نه‌فقط خودمون بلکه همسر و فرزند و پدر و مادر و برادر و خواهر... ما آسیب می‌بینند. اگه این روند آسیب رو خوب درک کنیم دیگه

کم انرژی و سست کار نمی کنیم. بلکه باغیرت و پرتوان و با تمام انرژی ممکن کار می کنیم تا کسی از جانب ما آسیب نبیند!

حالا ازت میخوام یه جور دیگه هم به این عواقب فکر کنی... به این فکر کن که اگه تو خوب حرکت نکنی اون هدف رو از دست میدی و به همین خاطر دست یه نفر دیگه میفته... اون دختر، اون پسر، اون ماشین، اون خونه، اون دفتر و ... مطمئنم اگه خوب درک کنی که با حرکت نکردنت اون هدف رو از دست میدی و دست یه نفر دیگه میفته، هیچ وقت و اهمال کاری به خرج نمیدی! اون هدف مال توست و تو لایق ترین کسی هستی که باید نصیب بشه، این فرصت رو از دست نده.

رنج های گذشته و رنج هایی که شاید در آینده به سراغ مون بیاد، میتونه کاری بکنه که آدما حرکت کنن، غیرت به خرج بدن و تا به هدف شون نرسیدن از حرکت دست برندارند.

از این به بعد به رنج هات جور دیگه ای نگاه کنی و اونارو اهرم کنی برای موفقیت های بزرگ. اگه انیشتین از مدرسه اخراج نمیشد شاید الان مشهورترین آدم روی کره زمین نبود... به واسطه اون اعتماد به نفس و طرح نظریه همه چیز...!

خلأها را دوست داشته باش، خلأها و تضادها تو زندگی تو هستند تا تو بیشتر حرکت کنی، میخوان بهت کمک کنن تا دقیقاً متوجه بشی که لایق هدف های بزرگ تری هستی. این لطف خداست و البته قانونی هست که چه بخواهیم چه نخواهیم روند پیشرفت دنیا رو داره هدایت میکنه. تضادهای زندگی آدما موجب این میشه که پیشرفت های بزرگی اتفاق بیفته.

صیفی کاری نکنید، بلکه درخت بکارید، موفقیت های پایدار داشته باشید و همیشه و هرکجا سرشار از انرژی باشید.

یه تمرین

در مورد یه هدف پیشرو تو : هدف ایکس

همین حالا سه تا رنج‌های گذشته‌ات رو بنویس

و... سه تا از رنج‌هایی که اگه خوب حرکت نکنی!؟

یه روزی که خواستم از تونی رابینز مشاوره بگیرم و منو دعوت کرد به جزیره خودش همینو بهم گفت. البته قبلش یه آب انبه خنک خوردیم و منو برد هلم داد انداخت داخل استخر...! خلاصه بهم گفت تا وقتی از رنج‌ها کمک نگیری و اونارو اهرم نکنی نمیتونی محکم مثل من رو پات بایستی و شبانه‌روزی و بدون خستگی و احساس گرسنگی فعال باشی. تونی بهم گفت از اهرم رنج و لذت استفاده کن، یعنی اینکه برای حرکت کردن هم از رنج‌هایی که ممکنه نصیبت بشه کمک بگیر هم لذت‌هایی که اگه پس از موفقیت نصیبت میشه. این‌گونه شد که من به‌سادگی یاد گرفتم چطور پرتوان و پرتلاش همواره هدف هام رو تیک بزنم.



یکی از دوستانم که قبلاً کارخونه داشت بامن تماس و گفت...ورشکست شده و مجبور شده کلاً تمام کارخونه و تجهیزات و خونه و ماشین رو بفروشه و همه چی رو جمع کنه، خیلی چیزای دیگه هم برام تعریف کرد و آخرش به اینجا رسید که اگه تو جای من بودی چیکار می کردی؟! منم جواب خاصی نداشتم و سکوت کردم تا اینکه خودش به زبون اومد و گفت: هیچ وقت تسلیم نمیشم! هیچ وقت... گفتش دوباره شروع می کنم اونم قوی تر و بهتر از دفعه قبل!

این یعنی امیدی که هیچ گاه ناامید نمیشه

میدونید چه روزی باید آماده مرگ باشیم؟ دقیقاً روزی که ناامید بشیم. این همون روزیه که باید با این دنیا خداحافظی کنیم و رخت بربندیم!

ناامیدی معنایی نداره، تاریک ترین زمان شب همون لحظاتیست و بعدش آفتاب طلوع میکنه و روز نو آغاز میشه. هیچ تاریکی همیشگی نیست و تابه حال تو این عالم تاریکی زیاد طول نکشیده... به شرط امید انسان ها.

مثل پدر بزرگا و مادر بزرگا نمیخوام بگم ... پسر، دخترم همیشه امیدوار باش، چون قبول دارم گاهی اوضاع سخت میشه و کار هرکسی نیست که بتونه تو شرایطی که هیچ نشونه ای از نور و امید نیست بتونه امیدشو حفظ کنه و به راهی که رفته ادامه بده.

ناپلئون هیل در کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید با یه مثال عالی این موضوع رو مطرح کرده که... یه نفر چندین و چند ماه دنبال طلا بوده و هرروز جاهای مختلفی رو حفر می کرده به امید اینکه روزی به طلا برسه... یک روز امیدش ناامید میشه و دست از کار میکشه، بیل و کلنگ رو برمیداره و میره دنبال زندگیش... به نظرتون بعدش چه اتفاقی میفته؟ نفر بعدش میاد و چند تا کلنگ میزنه و میرسه به طلا! ظاهراً نفر قبلی فقط ۹۰ سانتی متر با طلا فاصله داشته، ولی ناامید شده و کار رو رها کرده.

مبادا در فاصله ۹۰ سانتی متری از لا دست از کار بکشیم، مبادا روزی بیاد که بگیم...هی! بی خیال شو بسه دیگه ما که تلاشمونو کردیم! هر موقع فکر توخواست شروع کنه چنین جملات چرت و پرتی بگه، تو بهش بگو من مطمئنم به هدفم میرسم، حتماً نزدیک شدم که تو داری منو ناامید می کنی. پس هر وقت که ناامیدی سعی کرد بهت غالب بشه شک نکن که نزدیک شدی!



اگه ۵ سال پیش یه پیشگو بهتون می گفت قراره طی سال‌های آینده حدود ۴۰٪ پهنای باند نت ایران تو تلگرام مصرف بشه؟ آیا حرفشو باور می کردید؟ آیا برنامه‌ای برای حضور منسجم تو تلگرام داشتید؟ آیا بوی پول به مشام تون می خورد؟

همین حالا یه سرچ در مورد واقعیت مجازی و هوش مصنوعی و سایر شبکه‌های اجتماعی دنیا و پرینترهای سه بعدی و نانو داشته باشید. ببینید تو دنیا چه خبرایی هست که شماها بی خبرید. یه رباتی که میتونه هر غذایی که بخواید رو خودش سفارش بده و سر میز شام براتون آماده کنه! ایلان ماسک داره ثبت نام میکنه که چند وقت دیگه تور بیره کره ماه! ایلان ماشین‌هایی تولید کرده که بدون آب و روغن و بنزین حتی از بوگاتی هم شتاب و سرعت بیشتری داره، فقط کافیه بهش لوکیشن بدی تا هر جایی که دوست دارید بدون نیاز به رانندگی، شما به مقصد برسونه. خودش بره و پارک کنه و هر وقت یه دکمه رو زدید بیاد و دوباره شما رو سوار کنه!

اینها برخی از اتفاقاتی هست که در حال رخ دادن است و بقیه اخبار هم آروم آروم به گوشتون میرسه. فقط اینو می خواستم بهتون بگم که شما هم باید با این تغییرات، تغییر کنید. هم زمان با پیچ جاده بپیچید. اگه جاده بپیچه و شما نپیچید، میرید ته دره!

علم کشاورزی به جایی رسیده که دیگه نیازی به زراعت سنتی نیست و هر کس میتونه در یک فضای ۲۰ متری و بدون خاک و کود و زحمت زیادی هر محصول یا گیاهی رو بار بپاره. تمام این خبرا، خبرای خوشی هستند که خواستم زودتر از هرکسی من به شما بگم.

الآن فروش تغییر کرده... ارسال محصول تغییر کرده... نیازهای آدمای متنوع شده ...

شما با این تغییرات آیا تغییر کردید یا اینکه حتماً باید مجبور بشید که تغییر کنید!

خیلی از کسب و کارهای شما حتی مجبور هم بشن، بازم تغییر نمیکنن مثل شهاب و ارج و کفش ملی و ...

آمازون اومده و کاری کرده که یه خانم در چین یه شامپو سفارش میده و اون شامپو در عرض ۸ ساعت از هلند ارسال میشه و به دست اون خانم در چین میرسه.

واقعاً دنیا، دنیای حیرت‌آوری شده و به سرعت نور داره هر چیزی تغییر میکنه، پس هیچ راه فراری نیست به جز اینکه با این تکنولوژی‌ها همگام بشیم.



یه فرقی هست بین روباه و خارپشت:

روباه مکاره و دنیای پیچیده‌ای داره، همش دنبال راه میانبره، این عجله باعث میشه که دست به کارای احمقانه‌ای بزنه

اما خارپشت، خیلی دنیای ساده‌ای داره و با آرامش خاصی حرکت میکنه

خارپشت فقط یه کارو خوب انجام میده، هر انسانی یا حیوانی بخواد بهش نزدیک بشه خودشو تبدیل میکنه به یه گوی تیغ تیغی زهرآلود. اگرم زیادی کسی بخواد مزاحمش بشه یه تیغ محکم پرت میکنه به سمتش و اندکی هم درد داره!



خارپشت چون همین یه کارو خوب انجام میده، هر جا که دوست داشته میره... رو درخت میره، پیش آدما میره، تو جنگل میره و... چون به یه کاری که خوب بلده انجام بده ایمان داره و در انجام اون کار استاده.

همان طور که در مصاحبه‌های افراد موفق می‌شنوید، اونا از یک توانمندی که در وجود خودشون پرورش دادن، به همه چیز دست پیدا کرده‌اند. تو دوست من سعی کن از الان به بعد بجای چند تا کار فقط روی یک کار زوم کنی و دایره‌المعارف اون کار بشی.

جیم کالینز محقق و نویسنده کتاب ارزنده از خوب به عالی وقتی این نظریه رو مطرح میکنه بعدش میگه، شما لازم نیست رشد کنید، بلکه خارپشتی شمارو رشد میده! به شرط اینکه یک کار رو انتخاب کنید و در اون برای بلند مدت برنامه‌ریزی کنید و در هر حال اون کار رو رها نکنید، از همه مهم‌تر اینکه به هر کار یا ایده یا پیشنهاد غیر از خارپشتی تون «نه» بگید. نه گفتن خصلت بارز افراد موفقه که از این به بعد شما هم باید خوب باید یاد بگیرید و به هر پیشنهادی هرچند وسوسه‌انگیز که رد راستای حوزه کاری شما نیست:

با قاطعیت تمام جواب «نه»

استیو جابز اواخر عمرش خیلی زیبا گفت: اولویت به معنای این نیست که میخواهید چه کارهایی را انجام دهید. بلکه به این معناست که شفاف می‌دانید باید به چه چیزهایی جواب «نه» بدید.

❖ علی دایی از فوتبال و ضربات تمام‌کننده‌ی سر، به همه چیز رسید

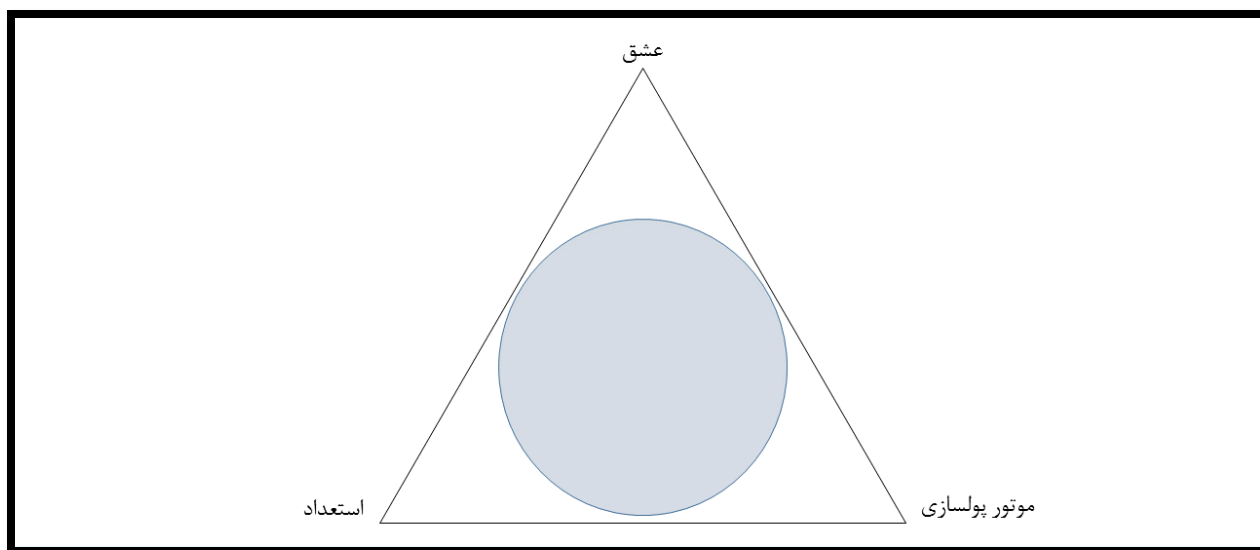
❖ بیل گیتس، برنامه‌نویس

❖ محمود معظمی، فروش

سؤال شما از من: چطور این خارپشتی رو پیدا کنیم؟

خارپشتی به سادگی تمام یه مثلث داره که هرکسی باید یه حالت یا حوزه کاری رو برای خودش انتخاب کنه و ماندگاری و نه گفتن رو مدنظر داشته باشه...

از شما تقاضا دارم چند دقیقه‌ای فکر کنید...



داستان آموزنده آقای بافت:

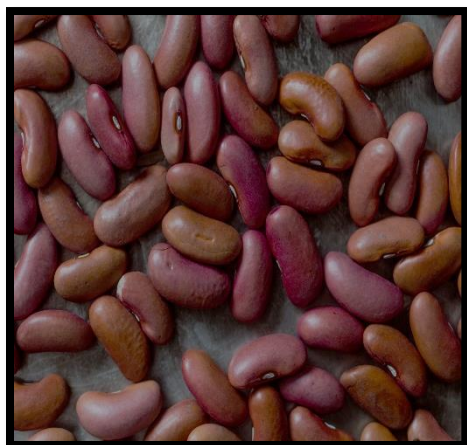
یه بنده خدایی در امریکا مسئول برگزاری سمینارهای چند هزار نفری هست و قرار بر این شد که از آقای بافت دعوت به عمل بیاره که ایشون به مدت ۲۰ دقیقه و آنهم ازای دریافت 500000 دلار برای حضار سمینار بزرگ سخنرانی داشته باشند. وقتی این پیشنهاد رو برای وارن بافت ارسال کردند در عین ناباوری ایشون قبول نکرد. وقتی با کمال تعجب دلیل عدم حضور او رو جویا شدن، وارن بافت که احتمالاً تو خونه خودش در حال خوردن پاپ کورن بوده، جوابی بسیار هوشمندانه داد و گفت:

کار من فقط سرمایه‌گذاری است نه سخنرانی!



اسپنسر جانسون نویسنده کتاب مدیر یک دقیقه‌ای وقتی بابت نگارش کتاب خودش میره تا با یکی از مدیران موفق شرکت‌های اروپا گفتگو کنه و رازهای موفقیت اون شخص رو جويا بشه... سؤالی مطرح میکنه به این مضمون که شما چطوری تصمیم‌گیری می‌کنید که این قدر شرکت موفق رو اداره می‌کنید؟ (چون مهم‌ترین وظیفه هر مدیر تصمیم‌گیری صحیح است)

اون مدیر رو میکنه به اسپنسر و میگه: ببین عزیزم من همیشه تو جیبم یه مشت لوبیا دارم و هر وقت که قراره تصمیم بگیرم، دست می‌کنم تو جیبم و چند تا لوبیا درمیارم و می‌ریزم روی میزم... اگه تعداد لوبیاها فرد بود تصمیم



اتخاذ میشه و کار رو انجام میدیم. ولی اگه تعداد لوبیاها زوج باشه از خیر اون تصمیم می‌گذرم و کار رو کنسل می‌کنم!

تمام دلیل موفقیت سازمان من، همین نوع تصمیم‌گیری من است. من هیچ‌وقت بلا تکلیف نیستم و با این تکنیک به‌صورت شانس‌ی تصمیم می‌گیرم که اغلب مواقع موفق بودیم. خلاصه هیچ پرونده بازی روی میز من نیست. هر مورد و مسئله‌ای که باشه همون روز تصمیم انجام یا عدم انجام آن مشخص میشه...

شاید برای شما هم پیش اومده باشه که وقتی خواستید تصمیمی بگیرید ساعت‌ها، روزها و بلکه ماه درگیر این اتخاذ تصمیم بودید. نکته مهم اینه که بعد از اون روزها وقتی تازه تصمیم می‌گیرید، حس و حال انجام آن را ندارید. چون تصمیم در زمان درستی گرفته نشده، زمان آن گذشته است.



آقای جانسون خواسته با این قصه به ما اینو بگه که حتی اگه شانس‌ی تصمیم بگیریم خیلی بهتره از اینکه اصلاً تصمیم نگیریم. افراد ناموفق کسانی هستند که اصلاً تصمیمی نگرفتن، چه برسه به اقدام!

اقدامممممم آنی:

تو کار ساختمان یه اصطلاحی هست بنام «زخمی کردن کار»

اگه رفتی سر یه ساختمون و مثلاً خواستی کار گچ کاری اونجارو بگیری بهتره که همون روز اول یه قسمتی از کار رو انجام بدی و به اصلاح کارو زخمی کنی تا اون کار مال تو باشه وگرنه اگه فردای اون روز بیای و ببینی یه نفر دیگه داره کار میکنه نباید ناراحت بشی...

ایده‌ها و تصمیمات شما کارآفرینان آینده هم به این صورت باید زخمی بشه تا برای شما باقی بمونه و در غیر این صورت ایده موردنظر دیگه با شما حال نمیکنه میره سراغ آدمی که تحویلش بگیره. ایده فراوان رو زمین ریخته اما کمتر کسی اهل اجراست.

ایده اگه فقط بدونه شما مصمم هستی شاید اندکی صبر کنه ولی اگه زیادی طول بکشه پر میزنه و میره سراغ نفر بعدی... تابه حال هم خیلی ایده‌ها بوده که شما بهش محل نگذاشتی و اونم متأسفانه زودرنج هست و دنبال خریدار...

همین الان این سؤال رو از خودت بپرس؟

من چقدر برای اجرای ایده‌هام مصمم هستم؟!

هر کاری اولش یه مقدار سخته اما بعد رو غلطک میفته و خودش خودکار حرکت میکنه. به عنوان تمرین و کار عملی این بخش بهتون توصیه می‌کنم هرگاه برای شروع هرکاری احساس سختی می‌کردید به خودتون بگید من قراره فقط ۵ دقیقه انجامش بدم. فقط ۵ دقیقه. بد از ۵ دقیقه دوباره به خودتون بگید فقط ۵ دقیقه دیگه!



اگه دوست داری ثروت خلق کنی پس یاد بگیر به سرعت هر ایده‌ای رو عملی کنی. تو وظیفه داری ایده‌هایی که خدا بهت الهام میکنه و به دلت میندازه رو انجام شون بدی.

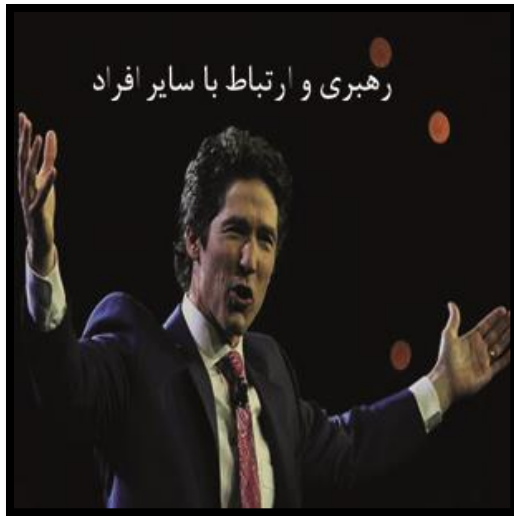
این تمام کاریه که باید انجام بدی

ایده و فکر به تنهایی هیچ ارزشی نداره (ارزش ایده = صفر مطلق)

- ❖ اینکه چطور ایده رو اجرا کنی اهمیت داره
- ❖ اینکه مسئولیت صفر تا صد کارت رو بپذیری و حتی جونت رو وسط بگذاری و تا آخرش پای کار بمونی و تا کارت به نتیجه نرسه به خونه برنگردی.
- ❖ اینکه تا ذره جیبت خالی شد و تا یه ذره گرسنه و تشنه شدی بی خیال ماجرا نشی.
- ❖ آیس پک یه ایده بود تو ذهن بابک خان
- ❖ اسنپ هم یه ایده عالی بود که باید در ایران بومی سازی می شد
- ❖ این کتاب هم همین طور فقط یه ایده بود

هیچ وقت ته خونه نشین و منتظر اتفاقات خارق العاده نباش. سعی کن زمان اجرای هر ایده از اهرمی که تونی رابینز بهت معرفی کرد کمک بگیری و من بهت فقط یه جمله میگم: یا در موردش حرف نزن یا انجامش بده، همین!





10

آوریل ۲۰۱۶ سمیناری در برلین داشتم. از حضار خواستم که به لیست مخاطبان موبایل خود نگاهی بیندازند. از آن‌ها خواستم تعداد مخاطبان موبایل خود را بررسی و اعلام کنند. یه نفر گفت چهل تا، یه نفر گفت پنجاه تا، یه نفر گفت صد تا و ...

این یه تلنگر بود برای اینکه متوجه بشیم چقدر سعی کردیم در طول زندگی و روند بیزنس مون افراد رو برای خودمون نگه داریم. اگه نتونیم از افراد اطراف مون شماره تماس یا ایمیل دریافت کنیم خب معلومه بعداً نمیتونیم بهشون دسترسی داشته باشیم.

کسی که تا الان فقط شماره ۵۰ نفر رو گوشیش ذخیره کرده، حتماً کمتر تلاش کرده تا با دیگران ارتباط مثبت داشته باشه. در همان سمینار کسی حضور داشت که ۳۹۰۰ مخاطب داشت! که برای خود منم جای تعجب داشت، چون تعداد مخاطبین خودم ۱۱۰۰ نفر بود.

به عنوان تمرین در آن سمینار به حضار گفتم در زمان استراحت، همه موظف هستند خودشون رو به همدیگه معرفی کنن و کارت ویزیت ردوبدل کنن و حتی اگه کارت ویزیت نداشتند، شماره تماس یا ایمیل همدیگه رو بگیرن.

من همیشه سعی دارم به بقیه کمک کنم که در هر جمعی بتونن خودشون رو معرفی کنند و ارتباط مؤثری با سایرین داشته باشند.

یه تمرین

امروز یا امشب به نزدیک‌ترین دفتر تبلیغاتی که می‌شناسید مراجعه کنید و کارت ویزیت خودتون رو سفارش بدید. شما میتونید ۱۰۰۰ عدد کارت ویزیت رو با قیمتی حدود 10 دلار سفارش بدید؛ یعنی ۱۰۰۰ نفر میتونن از این به بعد با شما آشنا تر بشن و در صورت لزوم با شما در تماس باشند. همیشه ۱۰_۲۰ عدد از این کارت ویزیت‌ها همراه تون داشته باشید و هر جایی که حضور داشتید ارائه بدید

اگه یه رئیس جمهور نیاد و از قبل خودشو معرفی کنه... آیا میتونه رئیس‌جمهور بشه؟

معلومه که نه... مهم‌ترین کار هر کاندیدا اینه که در فضاهای مختلف شخص خودش و کارهایی که میتونه انجام بده رو پرزنت کنه. مردم هرکسی رو که بیشتر در جاهای مختلف ببینید و در موردش بشنوند، اعتماد بیشتری خواهند کرد.

آیا الان یه صدایی در گوشتون نمیگه زشته این کارا؟ من خجالت میکشم، مشک آن است که خود ببوید نه آن که عطار بگوید!

دوست جان، اگه از اینکه خودتو معرفی کنی، خجالت بکشی، بهتره فکر کاروکاسبی و پول درآوردن رو کلاً از سرت بیرون کنی. مطمئن باش یه جایی گیر می‌کنی. حتماً یه جایی کم میاری. دنیا، دنیای آدمای پررو و با اعتمادبه‌نفسه و در عین حال جای خیلی بدی برای افراد کم‌رو و کم حرفه! همون کسانی که میگفتن: قابل نداره، فدای سرت، ما

کجا شما کجا، بزار بعداً پولشو بده، شما قبلی نه پول و... آخرش رسیدن به جایی که مجبور شدن تمام کاسه و کوزه شون رو جمع کنن و برن زندگی عادی و دردناکی رو دوباره تست کنند.

پس همونطور که یه رئیس جمهور از قبل میاد و با اعتماد به نفس خودش و توانمندی هاش رو جلوی میلیون ها نفر معرفی میکنه، تو هم اعتماد به نفس داشته باش و از اینکه معرف خودت باشی لذت ببر. هیچ نیازی نداری به اینکه یه نفر دیگه تو رو معرفی کنه، چون زبون داری و میتونی این کار رو انجام بدی.

رهبری رهبری:

رهبری با مدیریت خیلی فرق داره و کسب و کار ما اصلاً به مدیر نیازی نداره! رهبری لازمه مدیریت معمولاً حالت خشک توأم با اجبار داره که آدما رو رنج میده؛ اما یه رهبر با یه حالت دوستانه میتونه کاری کنه که انسان ها تا پای جونشون پای کار بایستند. نه به خاطر کار و پول بلکه به خاطر اون حس انسان دوستانه.



دیل کارنگی کتابی نوشته بنام آیین دوست یابی که در این کتاب گام به گام به شما آموزش میده که چطور ارتباط صمیمانه ای با سایرین داشته باشیم. اهمیت به خاطر سپاری نام آدما رو گفته و اهمیت حسن جویی و عدم انتقاد از دیگران. حتماً این کتاب رو مطالعه کنید چون خیلی کمک میکنه که دوستای خوبی داشته باشید. آقای کارنگی

همچنین در اواخر این کتاب نحوه‌ی رهبری رو مطرح کرده و با توجه به گسترده بودن مطلب شما رو به این کتاب ارزنده که باید با آب‌طلا نوشت، ارجاع میدم.

اول و آخر این درس به این برمی‌گردد که:

آدم هارو به خاطر خودشون دوست داشته باشید

تا...

❖ بیشتر شما رو دوست داشته باشند

❖ بیشتر پول بسازید

❖ بهتر رهبری کنید

❖ معاملات بهتری داشته باشید...



یازدهمین مهارت رو خواستم به صورت ویژه بهتون بگم. چون اگه این وجود نداشته باشه در حقیقت اونا هم نیستن! در حقیقت این مهارت اون ده تا رو مقدس میکنه...

«یادگیری و مطالعه»

آیا کسانی که می‌دانند با کسانی که نمی‌دانند برابرنند؟ «قرآن، کتاب مسلمانان»

شما میتونید در عرض دو سال در هر کاری که هستید خبره بشید به شرط یادگیری و مطالعه مداوم. روزی چند صفحه مطالعه، روزی یه مقاله، روزی یه ویدیو آموزشی، هرماه یه سمینار آموزنده و کاربردی شرکت کنید. مجلات معتبر مرتبط با کسب و کارتان را دنبال کنید. در سایت مرجع عضو شوید و از شیوه کاری آنها الگو بگیرید. فقط در جاهای شلوغ و پرفروش تردد کنید و سیستم فروش آنها را آنالیز کنید. نمایشگاه‌ها چطور؟ حتماً باید بازدید کنید. گوش بزننگ باشید.

کسی که طی ۴۸ ساعت گذشته کتاب نخونده خوبه که دهنشو باز نکنه!

۵ سال آینده دنیا در دست کسانی خواهد بود که الآن روزی حداقل ۵ دقیقه مطالعه می‌کنند. (چه آمار جالبی!)

تو سایت آمازون حوزه کاری خودتون رو سرچ کنید و سپس در قسمت پرفروش‌ها لیست کتاب‌های پرفروش را مطالعه کنید، سپس سایت کتابخانه ملی ایران برید و اسم اون کتاب رو بنویسید تا بهتون نشون بده که چه نشری و با چه مشخصاتی اون کتاب رو چاپ کرده... با این روش به تمام کتاب‌های معتبر و پرفروش دنیا دسترسی خواهید داشت.

• من مجید خزایی ازت تشکر میکنم که به کلمات این کتاب گوش دادی...

رسالت من اینه که به افراد بانگیزه کمک کنم، به خواسته‌های شغلی و مالی خودشون برسند. چون این تنها کاریه که خیلی عالی میتونم انجام بدم. همین حالا بهت توصیه می‌کنم خودتو ببوسی و یه سؤال هم از خودت بپرسی؟

چرا بیشتر از این نه؟

تو لایق بهترین‌ها هستی...

خداوند بهترین‌ها رو برات مهیا کرده، کافیه دستتو دراز کنی...

خداوند بیشتر از خودت دوست داره که تو ثروتمند باشی...

چون اگه تو موفق بشی انگار خدا موفق شده، چون نهایتاً قراره خدا موفق بشه!

پس لطفاً موفق شو

خوشحال میشم که به سایت من بیشتر سر بزنی

Khazayi.com

ای‌دی من در شبکه‌های اجتماعی

Majid_khazayi

دوستدار تو

مجید خزایی

بهار ۹۷

A man with short brown hair, wearing a brown suit jacket over a blue shirt, stands with his arms crossed against a grey background. The image is semi-transparent, allowing Persian text to be overlaid.

امیدوارم روزیکه از نزدیک باهم صحبت می کنیم
فقط و فقط از موفقیت هامون تعریف کنیم!