



کار عاشقانه

راه آسان ثروتمند شدن

موسی توماج ایری



کار عاشقانه

راه آسان ثروتمند شدن

نویسنده

موسی توماج ایری

این کتاب رایگان است و بازنشر آن بدون
تغییر در ظاهر و محتوا بلامانع است.

فهرست

	مقدمه
۷	اصل ثروت آفرین
۱۲	منبع بیکران فراوانی
۱۳	فصل اول: ضرورت ثروتمند بودن
۱۴	سناریوی مالی شما
۱۶	ترموسسات مالی
۱۷	چرا باید ثروتمند باشیم؟
۱۸	عوارض بی پولی
۱۹	رفاه و آسایش مادی
۲۱	استقلال مالی
۲۲	آزادی مالی: اوج ثروتمندی
۲۲	تصمیم بزرگ
۲۴	فصل دوم: سواد مالی
۲۵	خلاء آموزش مالی
۲۶	ناکارآمدی آموزش رسمی
۲۶	آموزش کنکور محور و تحصیل کرده های بیکار
۲۷	درس برای کار
۲۸	فصل سوم: آشنایی با برخی مفاهیم مالی
۳۰	درآمد
۳۱	هزینه
۳۱	ارزش خالص دارایی
۳۱	چه کسی ثروتمند است؟
۳۲	سه روش کسب پول
۳۳	فصل چهارم: امکان راه آسان ثروتمند شدن
۳۵	

۳۶	آیا واقعیت دارد؟
۳۷	چرا نابرده رنج را گنج میسر می‌شود؟
۳۸	دایره آگاهی
۳۸	چقدر درآمد دارید؟
۳۹	هر چیزی را چگونه یاد می‌گیریم؟
۴۱	راه آسان و راه سخت
۴۱	کار یا بیگاری؟
۴۳	نتایج کار سخت
۴۴	ثروت نامرئی: دگردیسی قدرت از هرکول تا بیل گیتس
۴۶	مکانیسم آفرینش هر چیز
۴۷	فصل پنجم: بازگشت به درون
۴۸	من کیستم؟
۴۸	آفریده به صورت خدا
۴۹	قطب‌نمای درون
۴۹	موجود عشق ورزنده
۵۱	فصل ششم: راه آسان ثروتمند شدن
۵۲	کار عاشقانه
۵۳	ارزش بازی و تفریح
۵۵	در ستایش تنبلی خلاق
۵۷	ارزش مادی کار عاشقانه
۵۸	ثروت درونی
۶۰	به چه کاری عشق می‌ورزید؟
۶۲	رسالت شخصی خود را کشف کنید
۶۵	سناریوی زندگی رویایی خود را بنویسید
۶۸	فصل هفتم: روانکاوی مالی

۷۰	درمان ناهنجاری مالی
۷۱	آیا موضوع پول است؟
۷۳	موانع نامرئی ثروتمند شدن
۷۳	باورهای ثروتمندانه
۸۰	راز فرمول میلیون دلاری
۸۵	فصل هشتم: حرکت در راه آسان ثروتمند شدن
۸۶	گام اول: چرا ثروتمند شدن با انجام کار عاشقانه آسان است؟
۸۸	گام دوم: قدرت اشتیاق صد در صدی
۸۸	درجه اشتیاق شما برای موفقیت چقدر است؟
۹۱	گام سوم: انتخاب راه آسان ثروتمند شدن
۹۲	گام چهارم: آموختن دانش و مهارت لازم
۹۶	گام پنجم: اجرای فوری سیستم درآمدزایی
۹۹	گام ششم: از دست کشیدن دست بکشید
۱۰۰	زندگی پیامبر اسلام، الهام بخش پر فروش ترین کتاب کسب و کار جهان
۱۰۶	در یک قدمی طلا
۱۰۷	معدن طلای درون شما
۱۰۹	سخن پایانی

مقدمه

آیا می‌خواهید با کاری که انجامش برای شما راحت، آسان و لذت‌بخش است به ثروت و استقلال مالی برسید؟

آیا می‌خواهید فقط کارهایی را که دوست دارید انجام دهید؟

آیا می‌خواهید تفریح و سرگرمی‌های خود را به منبع کسب درآمد تبدیل کنید؟

آیا می‌خواهید با کسب آزادی و استقلال مالی از طریق علایق و استعدادهای ذاتی خود، زندگی رویایی‌تان را

تحقق بخشید؟

آیا می‌خواهید با شکوفایی هر چه بیشتر استعدادهای و نبوغ ذاتی خود، محصولات و خدماتی ارزشمند ارائه کنید؟

آیا می‌خواهید خودتان، کارفرما و رئیس خودتان باشید؟

آیا می‌خواهید زندگی‌تان سرشار از رضایت، شادی، آرامش، خلاقیت، لذت و ثروت باشد؟

اگر پاسخ‌تان به حداقل یکی از این پرسش‌ها مثبت باشد، این کتاب برای شماست.

امروزه انبوهی از جوانان بیکار و جویای کار داریم. به آنها گفته شده که باید کار کنند و از طرف دیگر کاری

هم وجود ندارد. حقیقت تلخ دیگر آن است که قریب به اتفاق آنهایی نیز که مشغول به کار هستند هرگز به

ثروت، رفاه، آزادی و استقلال مالی دست نمی‌یابند و در واقع به خاطر تأمین معاش در بردگی و بیگاری به سر

می‌برند.

اکثر آدم‌ها گرفتار تأمین معاش هستند. آنها به خاطر تأمین هزینه‌های زندگی کار می‌کنند. هر روز شرایط کار

سخت‌تر می‌شود. آدم‌ها تقلا می‌کنند، اضافه کاری می‌کنند، چند شیفت کار می‌کنند. از جان و دل مایه

می‌گذارند و در ازای قربانی کردن وقت، آرامش، شادی، تفریح، خانواده و جسم و روح خود سعی می‌کنند

که ثروتمند شوند. اما این نوع کار کردن بدترین راه برای ثروتمند شدن است.

متفکری گفته است که «انسان آزاد زاده شده اما در همه جا به بند کشیده می‌شود». بردگی کار پر مشقت و

پرتقلا، یکی از بدترین انواع این نوع اسارت است.

آیا راهی آسان، راحت و لذت بخش برای ثروتمند شدن وجود دارد؟

آیا تاکنون این سؤال را از خود پرسیده‌اید؟ پرسیدن این سؤال هیچ ضرری ندارد اما ممکن است منافع زیادی برای شما داشته باشد.

اگر پول و ثروت کافی داشتید، می‌خواستید چگونه زندگی کنید؟

آیا تاکنون به این مسئله فکر کرده‌اید؟ آیا می‌دانید که بدون فکر کردن به یک آرمان و آرزو هیچ شانس برای تحقق آن وجود نخواهد داشت؟

خودم تا حدود چهل سالگی اصلاً به این مسئله فکر نکرده بودم و بنابراین پول درآوردن برایم بسیار سخت بود.

همه چیز از فکر شروع می‌شود.

پرسش و سؤال، باعث تفکر می‌شود. کیفیت زندگی ما را کیفیت سؤالات ما مشخص می‌کند. ذهن ما ابزاری جادویی است که به طور خودکار شروع به تولید پاسخی برای پرسش‌های مداوم ما می‌کند.

اگر از خودتان پرسید که «چرا من این قدر بدبختم؟» ذهن شما بلافاصله شروع به تولید پاسخی برای این پرسش می‌کند. ذهن شما دلایلی معقول و منطقی به شما ارائه می‌کند تا «باور بدبخت بودن» را تأیید کند. مثلاً ممکن است بگویید که شما تحصیلات بالا، پول زیاد، استعداد عالی، اعتماد به نفس بالا، زیبایی و ... ندارید. حال اگر عکس آن سؤال را پرسید یعنی بگویید «چرا من این قدر خوشبختم؟» ذهن برای این سؤال نیز بلافاصله شروع به تولید پاسخ می‌کند. ممکن است سلامتی، توانایی‌ها، مهربانی، شغل خوب، همسر خوب و بسیاری از چیزهای خوب زندگی‌تان را به خاطر آورید.

ذهن قادر به تشخیص اینکه این سؤال خوب یا بد است، نیست. ذهن یک ابزار است. اما آن چنان ابزار خلاق است که در صورتی که ما به شکل آگاهانه به کارش نگیریم، می‌تواند به طور خودکار به کار بیفتد و کنترل

زندگی ما را به دست بگیرد. افکاری که در ذهن تولید می‌شود به تولید احساس هماهنگ با آن منجر می‌شود و در نهایت این احساس در بدن ما به شکل فیزیکی بروز پیدا کرده و اعمال و رفتار ما را رقم می‌زند که اعمال ما نیز نتایج زندگی ما را خلق می‌کنند. ذهن با اینکه ابزاری قدرتمند است اما فقط بخشی از وجود ماست.

پیوند ماده و معنی

من کیستم؟

از کجا و برای چه آمده‌ام؟

به کجا می‌روم؟

آیا زندگی دارای معنا و مقصودی است؟

با بررسی یافته‌های علوم تجربی به این نتیجه می‌رسیم که دانش بشر در مورد جهان خارج به مراتب بیشتر از شناخت او از دنیای درونش است. گویا ما در شناخت خویشتن جز گامی کوچک برنداشته‌ایم. اما همین دانش ناچیز در خودشناسی، برایمان بسیار گران‌بهاست.

حال که در آغاز هزاره سوم میلادی به سر می‌بریم به تکامل تکنیکی بالایی رسیده‌ایم اما گویا تا حدود زیادی معنای انسانیت‌مان را به فراموشی سپرده‌ایم. پیش افتادن تکنولوژی از انسانیت، فجایع بسیاری را رقم زده و حتی بقای ما و سایر موجودات اطرافمان را با خطر مواجه ساخته است.

بشریت در نقطه عطف تاریخی سرنوشت سازی قرار گرفته است. سفر به ماه و رویاهای مربوط به ماجراجویی های فضایی تحقق یافته است. ما از هزاران سال نوری دورتر از زمین اطلاعات بسیاری به دست آورده‌ایم اما گویا اطلاعاتمان از نزدیک‌ترین فواصل یعنی درون خودمان بسیار ناچیز است.

رولو می، روانشناس وجودی، در کتابش با نام «کشف وجود» وضعیت امروزی بشر را چنین توضیح می‌دهد: «ما در زمانه خود با تناقض عجیبی روبرو هستیم. در گذشته تا این حد اطلاعاتی را که به تفصیل توسط رادیو،

تلویزیون، ماهواره و اینترنت پخش می‌شوند را در اختیار نداشتیم و از طرفی تاکنون در مورد وجود خویش این قدر مردد نبوده‌ایم. درحالی که حقایق عینی بر ما آشکار و آشکارتر می‌شوند، اطمینان و یقین درونی مان کاهش می‌یابد.»

شاید هزاره سوم، هزاره سفر به درون و کشف وجود خودمان باشد.

شاید پرسید که: این مباحث چه ربطی به پول و ثروت و راه آسان ثروتمند شدن دارد؟

این کتاب رویکردی متفاوت نسبت به پول و ثروت را مطرح می‌کند.

در این نگرش، خودشناسی به خودشکوفایی و خودشکوفایی به کسب ثروت و استقلال مالی پیوند می‌یابد.

در این کتاب، ما ماده را به معنی پیوند می‌زنیم.

در این کتاب، ما بخش‌های به ظاهر نامربوط زندگی را در یک مجموعه خلاقانه و متعالی درهم ادغام می‌کنیم.

با شناخت موانع ذهنی و اعتقادی خود نسبت به پول و ثروت، نگرش انسانی‌تر و معنوی‌تری را نسبت به مادیات

در پیش می‌گیریم. پول و ثروت عمدتاً به‌عنوان ابزاری شیطانی و عامل ظلم، استثمار و فساد تلقی شده است.

اما همیشه صفاتی چون حرص، طمع و قدرت‌طلبی باعث سوءاستفاده از پول و ثروت بوده است. پول به دلیل

قدرتی که ایجاد می‌کند ذات ما را راحت‌تر آشکار می‌سازد. اگر آدم خوبی باشیم، خوبی‌هایمان آشکارتر

می‌شود و برعکس.

در این کتاب ما سعی می‌کنیم از حکمت منابع کهن و از یافته‌های جدید در زمینه کسب‌وکار، روانشناسی،

عصب‌شناسی، فیزیک کوانتوم و سایر علوم برای دستیابی به یک بینش جامع و یک سیستم کاربردی در جهت

«ثروتمند شدن» الهام بگیریم.

این کتاب با عنوان «راه آسان ثروتمند شدن» در واقع تداوم طبیعی کتاب قبلی ما با عنوان «خودنبوغ‌شناسی:

چگونه نبوغ ذاتی خود را کشف و شکوفا کنیم؟» می‌باشد. در آن کتاب دانش-مهارت جدید خودنبوغ‌شناسی

معرفی گردید. این دانش-مهارت شامل پنج اصل بود. این اصول به ما کمک می‌کنند تا ضمن آگاهی به

زمینه‌های تکوین نبوغ ذاتی و منحصر به فرد بودن آن، قادر به کشف و شناخت نبوغ ذاتی خود گردیم و ضمن شناخت موانع فرارو، با استفاده از قدرت تفکر، تخیل، اراده، اشتیاق، اقدام و مداومت، نبوغ ذاتی خود را شکوفا کنیم.

خودنبوغ‌شناسی دانش-مهارتی جدید است که ایده آن به‌عنوان یک مبحث آموزشی برای اولین بار توسط نگارنده پیشنهاد شده و اگر در سیستم‌های آموزشی و یا به‌صورت خودآموزی توسط افراد به کار گرفته شود می‌تواند منجر به تحولی اساسی در فرآیند رشد شخصی و خودشکوفایی گردد که در نهایت به رشد و تعالی اجتماعی منجر خواهد شد. خودنبوغ‌شناسی، دانشی نوپا و نیازمند تعمیق و توسعه است.

با انتشار کتاب «خودنبوغ‌شناسی» از طرف مخاطبان با سؤالات مختلفی مواجه شدیم. ما متوجه شدیم که افراد عموماً تا حدودی استعدادها و توانایی‌های ذاتی خود را می‌شناسند اما معمولاً در شیوه پیوند زدن علایق و استعدادهای خود با کسب درآمد با مشکل مواجه هستند. و از آنجا که کسب درآمد و تأمین هزینه‌های زندگی ضرورتاً در اولویت قرار دارد، اکثر افراد به دلیل عدم توانایی در کسب درآمد با به‌کارگیری علایق و استعدادهای خود، آن را چندان جدی نگرفته و به هر کاری که درآمدی داشته باشد مشغول می‌شوند. وقتی توانایی و استعدادهای ویژه‌شان را به آنها نشان داده و می‌گویم چرا در آن زمینه فعالیت نمی‌کنند معمولاً سؤالاتی از این قبیل از طرف آنها مواجه می‌شویم:

«تا حالا بهش فکر نکردم، آیا امکانش هست؟»

«یعنی همیشه با انجام کاری که دوست دارم کسب درآمد کنم؟»

«چگونه با به‌کارگیری استعدادها و علایق خود می‌توانم کسب درآمد کنم؟»

این نوع سؤالات در واقع جرقه اولیه ایده نوشتن این کتاب بود. من خودم داشتم همین‌طور زندگی می‌کردم. بنابراین سعی کردم با استفاده از تجارب و مطالعاتم به بقیه هم کمک کنم که بتوانند با انجام کاری که دوست

دارند به آزادی و استقلال مالی برسند.

اصل ثروت آفرین

با بررسی، تحقیق و تفکر و توسعه ایده‌های کتاب خودنبوغ‌شناسی، به اصل ششم رسیدم که آن را «اصل ثروت آفرین نبوغ ذاتی» نامیدم. این اصل، دانش و مهارت‌های لازم برای پیوند زدن نبوغ ذاتی با کسب ثروت و استقلال مالی را توضیح می‌دهد.

همان طور که اشاره شد خودنبوغ‌شناسی یک «دانش-مهارت» است و نه یک «دانش» و یا «مهارت» صرف. در این دانش-مهارت، وجوه نظری و تئوریک با جنبه‌های عملی و کاربردی تلفیق گشته است. مهارت‌هایی چون تفکر، هدف‌گذاری، تجسم خلاق، برنامه‌ریزی، خودآموزی، خودشناسی، کشف استعدادها و علایق و رسالت شخصی و ... هرگز در خانواده، مدرسه و دانشگاه آموخته نمی‌شود. از این‌روست که در دنیای امروز سیستم‌های آموزشی مرسوم کارآیی چندانی ندارند. در کشور خود ما وجود میلیون‌ها بیکار تحصیل کرده شاهدهی بر این مدعاست. سیستم آموزشی نیازمند یک انقلاب درونی است. دانش-مهارت خودنبوغ‌شناسی به‌منظور پر کردن این خلاءهای موجود در سیستم‌های آموزشی طراحی گردیده است. در تداوم دانش-مهارت خودنبوغ‌شناسی، این کتاب به یکی از اساسی‌ترین ابعاد رشد شخصی و توسعه قابلیت‌های فردی می‌پردازد. درک و عمل به آموزه‌های این کتاب دستیابی به ثروت سرشار و یک زندگی رویایی را برای شما تضمین می‌کند. هیچ چیزی برای من لذت‌بخش‌تر از این نیست که بینم کسی با استفاده از آموزش‌های من به موفقیت و دستاورد بزرگی رسیده است. من شدیداً شیفته مطالعه و تحقیق در زمینه رشد شخصی و خودشکوفایی هستم و دوست دارم هر آنچه را در این زمینه یاد می‌گیرم با سایرین در میان بگذارم. هر یک از ما منبع بی‌پایان و باشکوهی از توانایی‌ها و قابلیت‌های شگفت‌انگیز هستیم. حیف است که صرفاً به استفاده از حداقل امکانات وجودی خود اکتفا کنیم.

اگر با بیشترین قابلیت خود زندگی نکنید به خداوند خیانت کرده‌اید. لوئیس لوینسون، مجسمه‌ساز

منبع بیکران فراوانی

این کتاب بر اساس این باور بنیادی نوشته شده که هر یک از ما در درون خود منبع بیکرانی از عشق، استعداد و ثروت داریم. بهترین راه شکوفایی این پتانسیل باشکوه درونی؛ راه آسانی، راحتی و لذت است. راهی که کار سخت، استرس، فشار و تقلا در آن جایی ندارد.

برای من این تعهدی عظیم و شوق‌انگیز است که به افراد برای شکوفایی هر چه بیشتر توانایی‌ها و دستیابی به رویاهایشان یاری رسانم. در همین راستا اگر شما نیز برای دستیابی به اهداف و رویاهای خود راسخ و جدی هستید، من همواره حامی و پشتیبان شما خواهم بود. برای این منظور در [سایت موسی توماج](#) بخشی را با عنوان مشاوره رایگان در نظر گرفته‌ایم. این صفحه برای پاسخگویی به سؤالات شما و پشتیبانی از شما در مسیر خودشکوفایی و دستیابی به رویاهایتان طراحی گردیده است.

بعد از مطالعه این کتاب می‌توانید سؤالات و نظرات خود را در زمینه عملی ساختن ایده «راه آسان ثروتمند شدن» در صفحه مشاوره رایگان با من در میان بگذارید. موفقیت شما در پیمودن هر چه سریع‌تر «راه آسان ثروتمند شدن» و دستیابی به رویاهایتان بزرگ‌ترین پاداش برای نگارنده است.

از صمیم قلب در جهت خلق زندگی رویایی‌تان برای شما آرزوی موفقیت می‌کنم.

موسی توماج

نویسنده، سخنران، مربی، مشاور در زمینه موفقیت، رشد شخصی، کسب ثروت و استقلال مالی

فصل اول: ضرورت ثروتمند بودن

آیا چنین نیست که هر کسی می‌خواهد ثروتمند شود؟

آیا چنین نیست که همه آرزوی داشتن پول و ثروت زیاد را دارند؟

در ظاهر شاید چنین باشد اما پول و ثروت موضوعی است که همه ما احساسات قدرتمندی در مورد آن داریم.

همه ما باورهای بسیار قوی و ناخودآگاه در مورد پول، کار، روش به‌دست آوردن پول، ثروت و ثروتمندان

داریم. برخی باورها و تکیه‌کلام‌های معمول در این باره عبارت‌اند از:

پول چرک کف دسته

پول که علف خرس نیست

پول که از آسمان نمی‌باره

وسعم نمی‌رسه

من به پول اهمیتی نمی‌دهم

پولش رو ندارم

پول منشأ همه فسادها است

پول همه‌چیز نیست

پول باعث انحراف آدم‌ها همیشه

پول باعث میشه آدم‌ها عوض بشن

پول زیاد دردسر زیادی هم داره

پول، پول میاره

پول مهم نیست

پول مسئولیت میاره

پول خوشبختی نمیاره

نابرده رنج گنج میسر نمی‌شود

برو کار میکن مگو چیست کار که سرمایه جاودانی است کار

پولدارها خسیسن

ثروتمندان بی‌رحم هستند

همه زندگی ثروتمندان در پول خلاصه میشه

ثروتمندان کلاهبردارن

ثروتمندان سطحی هستند

ثروتمندان پول‌پرست هستند

و ...

ما از کودکی این جملات را بارها و بارها از والدین و اطرافیان خود شنیده‌ایم. ذهن یک کودک مثل یک اسفنج آنچه را می‌شنود و می‌بیند جذب کرده و به‌مرور این دریافته‌ها به باورهای ناخودآگاه فرد در بزرگسالی تبدیل می‌شوند. به همین دلیل است که افراد علاوه بر خصوصیات ژنتیکی، باورهای والدین خود را نیز به ارث می‌برند و اکثر افراد تا آخر عمر با این باورهای ناخودآگاه زندگی می‌کنند. در عمل، زندگی آنها تفاوت ماهوی با والدین خود نخواهد داشت چون این باورهای ماست که زندگی مان را می‌سازد. ما در فصل هفتم به طور مفصل به قدرت باورها و تأثیر آن در مورد وضعیت مالی مان خواهیم پرداخت.

سناریوی مالی شما

مجموعه باورهای شما در مورد پول، کار، ثروت، ثروتمندان و تمام عقاید مرتبط با مسائل مالی را سناریوی مالی

می‌نامیم. این سناریو بدون مشارکت شما و حتی بدون اجازه شما در عمیق‌ترین بخش وجود شما یعنی در ضمیر ناخودآگاهتان لانه کرده است.

شما به طور ناخودآگاه در حال اجرای این سناریو هستید. اگر این سناریو برای وضعیت مالی فقیرانه یا متوسط نوشته شده باشد غیرممکن است که بتوانید ثروت سرشاری به دست آورید. حتی اگر تصادفاً ثروت بادآورده هنگفتی به دست آورید در اولین فرصت آن را از دست خواهید داد. سرگذشت برندگان قرعه‌کشی‌ها این موضوع را ثابت کرده است. قریب به اتفاق آنها پس از مدتی به وضعیت مالی سابق خود برگشته‌اند. این مسئله دلایل روان‌شناختی زیادی دارد.

ترموستات مالی

سناریوی مالی شما تعیین می‌کند که چه مقدار پول به دست آورید و در چه سطح مالی زندگی کنید. شما با سطح مالی خود احساس راحتی می‌کنید. سناریوی مالی شما مثل یک ترموستات نسبت به تغییرات سطح مالی شما واکنش نشان می‌دهد. با افت سطح مالی، ترموستات مالی واکنش نشان داده باعث ناراحتی شما می‌شود و به تقلا می‌افتید که به سطح مالی‌ای که برای آن تنظیم شده‌اید بازگردید. اگر ترموستات مالی فقط به افت سطح مالی واکنش نشان می‌داد خوب بود اما آن به افزایش سطح مالی نیز واکنش نشان می‌دهد. با بالاتر رفتن وضع مالی شما از سطح مالی برنامه‌ریزی شده، ترموستات مالی به کار افتاده و مجدداً در شما احساس ناراحتی می‌کند و شما برای رهایی از این ناراحتی در اسرع وقت از دست آن پول اضافی خلاص می‌شوید. کاری که میلیونرهای یک شبه یا برندگان در قرعه‌کشی می‌کنند. در فصل هفتم به بررسی سناریوی مالی خود پرداخته و آن را بازنویسی می‌کنیم و ترموستات مالی خود را در سطح جدید و ثروتمندانه تنظیم می‌کنیم.

چرا باید ثروتمند باشیم؟

مسئولیت مسائل مالی خود را به عهده بگیرید وگرنه باید تا آخر عمر به دستور گرفتن از دیگران عادت کنید.

انتخاب با شماست: یا ارباب پول شوید یا بنده آن. رابرت کیوساکی، نویسنده «پدر پولدار پدر بی پول»

وقتی که باورهای منفی و محدودکننده خود درباره پول و ثروت را کنار بگذاریم بسیار طبیعی و منطقی است که بخواهیم ثروتمند باشیم. این طبیعت کمال طلب انسان است که همواره به دنبال بیشتر است. این خواستن بی پایان ناشی از وجه معنوی وجود ماست. روح انسانی که بارقه‌ای از روح الهی است همواره به دنبال تجلی و شکوفایی بیشتر است. شوق اتصال به آن منبع بی کران، همواره ما را به بیشتر بودن، بیشتر داشتن و بیشتر تجربه کردن فرا می خواند. اگر می دانیم، دوست داریم بیشتر بدانیم. اگر داریم، دوست داریم بیشتر داشته باشیم. اگر هستیم، دوست داریم بیشتر باشیم.

این خواسته‌های بی پایان را نباید با حرص و طمع اشتباه گرفت. حرص و طمع نوعی انحراف از خواستن طبیعی و ناشی از جهل، تنگ نظری و عقب ماندگی اخلاقی است. فرد طماع و حریص از بیکرانی و فراوانی کائنات غافل است و همه چیز را فقط برای خود می خواهد. او با احتکار پول و سرمایه، جریان طبیعی و زاینده آن را مسدود کرده، حتی خود را نیز از لذت داشتن، برخوردار شدن و از لذت عمیق تر بخشیدن، محروم می کند. شاید در فرهنگ عمومی و ادبیات ما حجم زیادی مطلب در مذمت مادیات، پول و ثروت گفته شده باشد. شاید نوشته‌های بسیاری به تقدیس فقر و درویش مسلکی پرداخته‌اند اما باید بدانیم که منظور عارفان و عالمان حقیقی نه نفی خود مادیات بلکه وابستگی و سوءاستفاده از مادیات است و گروهی نیز این دو را باهم خلط کرده، کلاً مادیات را نفی کرده‌اند. مولانا می گوید:

چیست دنیا از خدا غافل شدن نی قماش و نقره و فرزند و زن

داشتن یا نداشتن مال و منال نه ما را انسان بهتری می‌کند و نه بدتر. ثروت و دارایی فقط ما را فاش می‌کند. ثروت قدرت می‌بخشد و نحوه به کارگیری قدرت، میزان انسانیت ما را راحت‌تر آشکار می‌سازد.

از این ملاحظه اخلاقی که بگذریم، طبیعی است که امروزه پول نقشی اساسی در تمام ابعاد زندگی ما دارد. از تأمین نیازهای اولیه چون مسکن، غذا و پوشاک گرفته تا تهیه امکانات تحصیل، ازدواج، تفریح، مسافرت، رشد شخصی، علایق، استفاده از هنر، کتاب، مطالعه، جشن و ... همه و همه نیاز به پول دارد.

والاس د. واتلز (۱۸۶۰-۱۹۱۱) در کتاب «دانش ثروتمند شدن» در ضرورت کسب ثروت می‌نویسد:

اگر چه در ستایش فقر سخنان بسیاری گفته می‌شود، حقیقت این است که بدون ثروتمند شدن امکان زندگی به راستی کامل و موفق وجود ندارد و هیچ انسانی نمی‌تواند به بالاترین حد شکوفایی استعدادها و تکامل روحانی خویش نائل شود، مگر اینکه پول زیادی داشته باشد؛ زیرا برای تعالی روح و پرورش استعدادهاش باید از چیزهای زیادی استفاده کند که تهیه آنها جز با پول ممکن نیست.

اگر به قدر کافی پول نداشته باشیم، همیشه دغدغه آن را خواهیم داشت و وقتمان را صرف فکر کردن به آن خواهیم کرد. باید به جایی برسیم که به پول فکر نکنیم. یکی از استادانم می‌گوید «اگر بدانی که با فکر نکردن به پول چقدر وقت آزاد به دست می‌آید، شگفت‌زده خواهی شد». داشتن پول کافی ما را از دغدغه آن رها کرده به ما فراغت می‌بخشد تا کارهایی را که دوست داریم انجام دهیم. با وجود آسایش، فراغت و انجام کارهای مورد علاقه‌مان، خلاق‌تر می‌شویم. هر چه خلاق‌تر باشیم خدمات بهتری ارائه می‌کنیم و طبیعتاً پول بیشتری به دست می‌آوریم و این چرخه فراوانی و غنا همچنان به نفع همگان تداوم و توسعه می‌یابد.

عوارض بی‌پولی

پول چیزی است که اگر نداشته باشیم تلف می‌شویم. باب پراکتور، نویسنده «موضوع پول نیست»

این حقیقتی ساده است که بنیان تبادل کالا و خدمات در زندگی امروزی بر پول استوار است و بنابراین برای استفاده از خدمات و کالاها و امکانات به پول نیاز داریم و پول فقط ابزار این تبادل است اما در ذهن ما پول با باورهایی اخلاقی بسیاری گره خورده است.

لازمه برخورداری از تمام امکانات زندگی داشتن پول است. قیمت‌ها دائماً رو به افزایش است و اگر پول نداشته باشیم نگران خواهیم شد. تورم چیزی نیست که کنترلش به دست ما باشد اما اگر به اندازه کافی پول داشته باشیم نگرانی کمتری خواهیم داشت. چرا باید غصه چیزی را خورد که کنترلی بر آن نداریم اما اگر پول نداشته باشیم حتماً به آن فکر خواهیم کرد. وقتی دائماً به پول فکر می‌کنیم یعنی پول دارد افکار، زمان و اعمال ما را کنترل می‌کند.

این بدترین نوع بردگی است. با بردگی پول، وقت و انرژی ما هدر می‌رود. برده پول بودن، ذهن بیکران و نیروهای خلاقه ما را در حد یک ماشین معیوب پایین می‌آورد.

بی‌پولی رشد ما را مختل می‌کند. بی‌پولی باعث می‌شود که به بیگاری آن تن بدهیم. به کارهایی و ادار می‌شویم که علاقه‌ای به انجامشان نداریم. زندگی مان وقف تأمین معاش می‌شود. فرصتی برای پرداختن به نیازهای والاتر خود نداریم. همیشه دغدغه پول را داریم و تمام مسائل زندگی را با پول می‌سنجیم. به قول بزرگی:

تنها کسانی که بیشتر از ثروتمندان به پول فکر می‌کنند فقرا هستند.

همواره فقرا و درویش مسلکان از پول بد گفته‌اند و تمام انحرافات اخلاقی از قبیل حرص، طمع، ظلم، استثمار و ماده‌پرستی را به خود پول نسبت داده‌اند و بدین ترتیب در واقع بی‌پولی خود را توجیه کرده‌اند.

فقر هیچ چیز قابل‌تحسینی ندارد. فقر نه تنها زندگی ما را با مشکلات و تنگناها انباشته می‌کند بلکه رشد انسانی و معنوی ما را نیز با مانع مواجه می‌سازد. همان‌طور که در آموزه‌های دینی نیز داریم «وقتی که فقر از در وارد شود دین از پنجره بیرون می‌رود.» البته این دلیل نمی‌شود که فقرا آدم‌های بدی باشند. خوبی و بدی هیچ ربطی

به میزان پول و ثروت شما ندارد. اما چرا باید در دنیایی که سرشار از نعمت، برکت فراوانی است، فقیر و بی پول باشیم. در جایی خواندم که «فقرا را دوست بدار و از فقر بیزار باش» و همچنین «بهترین کاری که برای فقرا می‌توانید انجام دهید این است که یکی از آنها نباشید.»

رفاه و آسایش مادی

این ابتدایی‌ترین نیاز ماست. ما باید در خانه‌ای مناسب، با امکانات مناسب زندگی کنیم. غذاهای مناسب بخوریم و لباس‌های مناسب بپوشیم. همه لیاقت استفاده از امکانات خوب را دارند. چرا باید خودمان را از این امکانات محروم کنیم؟ چرا باید رنج و آزار بی‌موردی را بر خود تحمیل کنیم؟

پول چیزی نیست جز ابزاری برای تبادل کالا و خدمات. ما به وسایل و امکانات زیادی برای زندگی کردن نیاز داریم. خوراک، پوشاک و مسکن مناسب از ضروری‌تان نیازهای ماست. علاوه بر این‌ها ما به تفریح، بازی، مسافرت و امکانات تحصیل، هنر، فرهنگ، یادگیری و ... نیاز داریم.

شاید شنیده‌اید که برخی می‌گویند که «پول خوشبختی نمی‌آورد» یا اینکه «عشق مهمتر از پول است». این در واقع توجیهی برای بی‌پولی خودشان است. آیا وقتی از بقال سر کوجه خرید می‌کنید می‌توانید به جای پرداخت پول به او «عشق بدهید» یا بگویید «پول خوشبختی نمی‌آورد». مقایسه پول با خوشبختی یا عشق مثل مقایسه پای یک نفر با گوش یک نفر دیگر است.

پول در جاهایی که به کار می‌آید بسیار مهم است و در جاهایی که به کار نمی‌آید اصلاً مهم نیست. طبیعی است که اگر در وسط یک کویر گم شده باشید داشتن چک یک میلیون دلاری در جیبتان هیچ دردی از شما دوا نخواهد کرد.

دوستان من! خوب گوش کنید: پول در زمینه‌هایی که کاربرد دارد، بی‌نهایت مهم است و در زمینه‌هایی که کاربردی ندارد اهمیت نیز ندارد و اگرچه عشق نیز می‌تواند در دنیا کاربرد داشته باشد، ولی مطمئناً برای

ساختن بیمارستان، خانه و مدرسه نمی‌توان آن را پرداخت نمود! ضمناً نمی‌شود با آن شکم کسی را سیر کرد. تی. هارو اکر، نویسنده «اسرار ذهن ثروتمند» درست است که نمی‌توان با پول خوشبختی را خرید اما پول می‌تواند باعث آسایش و راحتی ما شود. به قول یکی از دوستان پولدارم «اگر قرار است بدبخت باشیم لااقل در آسایش و راحتی بدبخت باشیم». از طرف دیگر اگر پول خوشبختی نمی‌آورد بی‌پولی حتماً مصائب و رنج‌های بسیاری به بار می‌آورد. من ثروتمند و فقیر و همچنین خوشبخت و بدبخت بوده‌ام، اما به شما اطمینان می‌دهم که وقتی فقیر و بدبخت بوده‌ام، احساس بدبختی بیشتری داشتم تا وقتی که ثروتمند و بدبخت بودم. رابرت کیوساکی، نویسنده «پدر پولدار پدر بی‌پول»

استقلال مالی

اینکه آن قدر پول داشته باشیم که بتواند هزینه‌هایمان را تأمین کند باعث می‌شود که از نظر مالی نیازمند کسی نباشیم. این استقلال در تمام شئون زندگی ما تأثیر می‌گذارد. وابستگی مالی به دیگری می‌تواند عزت نفس ما را تضعیف کند و بر تصویر ذهنی که از خود داریم تأثیر منفی بگذارد که ناخواسته به دیگران نیز منتقل خواهد شد. استقلال مالی به ما این توانایی را می‌دهد که زندگی دلخواه خودمان را بکنیم. از زندگی لذت ببریم. به علایق خودمان پردازیم و استعدادهایمان را شکوفا کنیم.

وابستگی مالی به دیگران، همواره ما را در موقعیت مدیون و بدهکار بودن قرار می‌دهد. در چنین وضعیتی بسیار بعید است که بتوانیم احساس راحتی، لذت و آرامش کنیم و هر لحظه از ترس بی‌پولی و عدم حمایت مالی دچار نگرانی و عذاب خواهیم بود. از طرف دیگر همواره ممکن مورد سوءاستفاده و استثمار قرار بگیریم.

آزادی مالی: اوج ثروتمندی

فرض کنید کسی منبع درآمد خوبی دارد. وضع مالی‌اش خوب است و از لحاظ مالی نیازی به کسی ندارد. در

این صورت او استقلال مالی دارد. اما لازمه درآمد او این است که شخصاً در محل کار حاضر شود و در صورت عدم حضور، آن روز درآمدی نخواهد داشت. لازم است که او هفته‌ای چهل ساعت در محل کارش باشد.

آیا به نظر شما شخصی که شرایطش را توصیف کردیم دارای «آزادی مالی» است؟

طبیعی است که چنین نیست. رابرت کیوساکی آزادی مالی را چنین تعریف می‌کند:

آزادی مالی یعنی اینکه اگر تصمیم‌گرفتی از فردا کار نکنی تا آخر عمر سرمایه‌ها و سود ناشی از آنها هزینه‌هایت را تأمین کند.

پس صرف پول داشتن، ثروتمند بودن و استقلال مالی داشتن، به شما آزادی مالی نمی‌دهد. آزادی مالی به امکان آزاد کردن وقتتان مربوط است. اینکه بتوانید اوقات آزاد زیادی داشته باشید بدون اینکه از درآمد و دارایی خالص شما کاسته شود. این مرتبط با انواعی از درآمد است که آنها را درآمد چندگانه انفعالی می‌نامیم که در ادامه کتاب بررسی خواهیم کرد. تنها به اتکای داشتن سرمایه زیاد یا مقدار زیادی از درآمد انفعالی است که می‌توانیم به آزادی مالی برسیم.

آزادی مالی را «اوج ثروتمندی» نامیدیم چرا که گران‌بهاترین کالا یعنی عمر و وقتمان را با آن در اختیار می‌گیریم. آزادی مالی به ما این امکان را می‌دهد که اوقات بیشتری را با خانواده‌مان باشیم. می‌توانیم کارهایی را که دوست داریم انجام دهیم. کسی که آزادی مالی دارد علاوه بر ثروت، فرصت استفاده از ثروتش را هم دارد در صورتی که برای کسی که فقط استقلال مالی دارد لزوماً چنین نیست.

اکثر افرادی که ثروت‌های کلان و استقلال و آزادی مالی دارند معمولاً تا آخر عمر و یا تا وقتی که توانش را دارند به کارشان ادامه می‌دهند. آنها هیچ اجباری به این کار ندارند. آنها به کارشان ادامه می‌دهند چون کارشان را دوست دارند و از آن لذت می‌برند. و این یکی از بزرگ‌ترین رازهای دستیابی به ثروت سرشار از راهی آسان است.

تصمیم بزرگ

ظرفیت ما برای کسب ثروت و موفقیت، محدودیتی ندارد به شرط اینکه جرات کرده و رویاهای بزرگ داشته باشیم.

مری کی، کارآفرین میلیاردی

هیچ تغییر مثبت و هیچ دستاورد ارزشمندی در زندگی ما خودبخود اتفاق نمی‌افتد مگر اینکه ما تصمیم بگیریم که اتفاق بیفتند. بنابراین اگر دوست دارید که ثروتمند شوید باید تصمیم بگیرید که ثروتمند شوید. تنها در صورتی که تصمیم به ثروتمند شدن بگیرید می‌توانید آن را محقق کنید. همه آرزوی ثروتمند شدن را دارند اما صرفاً آرزوی داشتن ثروت کسی را ثروتمند نمی‌کند. شما باید تصمیم بگیرید که ثروتمند شوید و چه بهتر که تصمیم بگیرید که از راهی آسان و لذت‌بخش ثروتمند شوید. پس قبل از هر چیز در درون خود تکلیف خودتان را روشن کنید. آیا واقعاً می‌خواهید ثروتمند شوید؟ آیا متعهد به ثروتمند شدن از راهی آسان هستید؟ اگر پاسخ شما مثبت باشد این کتاب راه را به شما نشان خواهد داد. تنها چیزی که باقی می‌ماند آگاهی و درک مطالب این کتاب و اقدام بر اساس آنهاست تا علاوه بر ثروت، استقلال و آزادی مالی، زندگی‌ای سرشار از شادی، لذت و شور و شوق را برای خود خلق کنید.

فصل دوم: سواد مالی

خلاء آموزش مالی

در طول سالیان دراز تحصیلاتم در مدرسه و سپس در دانشگاه که حدود بیست سال طول کشید هرگز چیزی در مورد پول، اهمیت آن، روش کسب و مدیریت آن، روش سرمایه‌گذاری، راه‌های کسب درآمد و ثروتمند شدن نشنیدم. در خانواده نیز هرگز کسی درباره این مسائل چیزی به من نگفت. فکر می‌کنم که در مورد قریب به اتفاق افراد اوضاع همین‌طور باشد.

حقیقت این است که من تا ۳۵ سالگی چیزی از مسائل مالی نمی‌دانستم. در محیط‌هایی که زندگی کرده بودم هیچ الگوی مالی مناسبی نداشتم. من پول را چیزی می‌دانستم که فقط باید خرجش کرد. برخوردی احساسی با آن داشتم و تا آخرین ریال پولی که به‌دستم می‌رسید را خرج می‌کردم. هیچ اهمیتی به پول نمی‌دادم و گویی از انباشته شدن آن احساس عذاب می‌کردم و به همین دلیل هر چه زودتر از دستش خلاص می‌شدم.

تا وقتی که تنها زندگی می‌کردم این وضع مشکل خاصی برایم نداشت. خرجم را با دخلم تنظیم می‌کردم البته همیشه این خرجم بود که باید کاهش می‌یافت چون هرگز به فکر افزایش دخلم نبودم. این وضع ادامه پیدا کرد تا وقتی که ازدواج کردم. تازه آن وقت بود که به اهمیت پول پی بردم. شوک بزرگی به من وارد شد. چند سال طول کشید که بفهمم موضوع از چه قرار است. سناریوی مالی من به نحوی تنظیم شده بود که هرگز اجازه نمی‌داد از سطح مالی بخورنمیر فراتر بروم. تنها با درک این موانع روانی و افزایش آگاهی و دانش مالی‌ام بود که اوضاعم تغییر کرد تا بتوانم کنترل شرایط مالی‌ام را به‌دست گرفته و به سمت وضعیت ایده‌آل مالی‌ام حرکت کنم.

ناکارآمدی آموزش رسمی

تحصیلات چیست؟

در مدرسه و دانشگاه چه چیزی آموزش می‌دهند؟

هدف از این آموزش چیست؟

یادگرفتن علوم، ریاضی، تاریخ و جغرافیا چقدر برای رشد شخص و کیفیت زندگی او مفید و موثر است؟ شاید کسب مهارت خواندن و نوشتن بدیهی‌ترین نتیجه تحصیلات باشد اما این کمترین کاری است که مدرسه باید انجام دهد. مهارت‌های بنیانی‌تری وجود دارد که هرگز در مدرسه آموخته نمی‌شود. مهارت تفکر، خودشناسی، خودآموزی، هدف‌گذاری، برنامه‌ریزی، روابط، مدیریت مالی، شناسایی علایق و شکوفایی آنها از جمله این مهارت‌های اساسی است که در مدرسه آموخته نمی‌شود. ناپلئون هیل در کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید در مورد آدم تحصیل کرده می‌نویسد:

انسان تحصیل کرده لزوماً کسی نیست که دانش عمومی و تخصصی زیادی دارد. انسان تحصیل کرده کسی است که ذهنش را آن‌چنان وسعت بخشیده که به کمک آن می‌تواند، بدون زیر پا گذاشتن حقوق دیگران، به آنچه می‌خواهد دست یابد.

آموزش رسمی آموزشی کاملاً حافظه‌محور است. مفهوم یادگیری در این نوع آموزش یعنی اینکه دانش‌آموز بتواند مطلبی را از بر و حفظ کند.

دانش‌آموز و دانشجو بشکه خالی نیست که بخواهید پُرش کنید! بلکه مشعلی است که باید روشنش کنید.

آلبرت اینشتین

آموزش کنکور محور و تحصیل کرده‌های بیکار

والدین بسیاری از همان مهدکودک به فکر کنکور کودکانشان هستند. از نظر آنها این تنها راه دستیابی به موفقیت و داشتن زندگی خوب است. به‌مرور نوجوانان با این غول ترسناک آشنا می‌شوند. توقعات خانواده و مدرسه از نوجوانان تماماً بر موفقیت در کنکور متمرکز است. کم‌کم این بار سهمگین توقعات بر شانه‌های

کوچک آنها سنگینی می‌کند. مسئولیت سنگینی که بچه‌ها را از پیگیری علایق و شور و شوق خود به سمت مطالعه سنگین، کلاس‌های کنکور، آزمون‌های آزمایشی و ... سوق می‌دهد.

آزمونی که بنیان آن بر انباشتن حافظه از حجم انبوهی از اطلاعات پراکنده و نامربوط استوار است و مقداری سنجش هوش منطقی-ریاضی. بسیاری از افراد با یک سال، دو سال و یا چند سال ماندن در پشت کنکور در رشته دلخواه یا غیردلخواه قبول می‌شوند و عده زیادی نیز در پشت در بسته کنکور می‌مانند. دولت با ایجاد انواع دانشگاه از آزاد، غیرانتفاعی، پیام نور و ... سعی کرد دیگر کسی پشت در کنکور نماند. حالا هر سال ظرفیت بسیاری از رشته‌ها خالی می‌ماند و همه وارد دانشگاه می‌شوند.

گذشته از اینکه کیفیت فدای کمیت شده حتی فارغ‌التحصیلان بهترین دانشگاه‌ها نیز امروزه در صف بی‌پایان جویندگان کار قرار می‌گیرند. طبق آمارها در سال ۱۳۹۳ تعداد ۵/۷ میلیون بیکار تحصیل کرده با مدارک لیسانس تا دکترا وجود داشته است. هر ساله میلیاردها تومان از پول خانواده‌ها صرف کلاس‌های کنکور می‌شود. این هزینه در دانشگاه نیز توسط خانواده‌ها و دولت تداوم می‌یابد تا بعد از چند سال چندین میلیون نفر با مدارک فوق‌دیپلم، لیسانس، فوق‌لیسانس و دکترا به خیل جمعیت بیکاران جامعه افزوده شود. این شکستی بزرگ برای سیستم آموزشی است و ضرورت بازنگری و اصلاحات اساسی در آن را دو چندان می‌سازد.

درس برای کار

هدف والدین از سرمایه‌گذاری روی تحصیلات فرزندانشان، قبولی در یک دانشگاه خوب در یک رشته خوب و در نهایت به‌دست آوردن یک کار خوب است و هدف از کار خوب به‌دست آوردن پول خوب است. همان‌طور که رابرت کیوساکی گفته توصیه والدین به بچه‌ها این است که «**خوب درس بخوان تا در آینده در یک جای خوب استخدام شوی**». آنها به هدف استخدام شدن در یک اداره یا شرکت دولتی یا خصوصی آموزش

می‌بینند. در نهایت تعداد کمی استخدام می‌شوند و تعداد انبوهی بیکار می‌مانند.

تأسف‌بار این است که برای قریب به اتفاق افراد، سال‌ها تحصیل در عمل به هیچ کاری نمی‌آید جز احتمالاً برای استخدام در یک شرکت. آنچه قبل از کنکور و در دانشگاه آموزش داده شده هیچ چیزی جز انبوهی از اطلاعات عمدتاً بی‌ارزش به افراد نيفزوده است. اما سیستم آموزشی در طی این سال‌ها در یک چیز به توفیق کامل می‌رسد و آن «**کشتن علایق، استعدادها و شور و شوق افراد برای یادگیری**» است. برای اکثر افراد یادگیری با مدرسه و دانشگاه تمام می‌شود و از آنجا که آموزش‌های آنها هیچ ارزش کاربردی و عملی در زندگی افراد ندارد، بیشتر افراد هرگز ضروری‌ترین دانش و مهارت‌های لازم برای زندگی را فراموش می‌گیرند. در نتیجه ما با انبوهی از افراد مواجه هستیم که نمی‌دانند چکار کنند، برای چه ساخته شده‌اند و هیچ شناختی از خودشان و علایق و استعداد و هدف زندگی‌شان ندارند. آنها عمر را با روزمرگی سپری می‌کنند. اگر این افراد با شغل‌های خانوادگی درآمدی نداشته باشند، بعید است که با استفاده از آنچه که در طول تحصیلات آموخته‌اند، بتوانند به منبع درآمد مناسبی دست پیدا کنند.

با وجود خلاء آموزشی در زمینه مالی در خانواده، مدرسه و دانشگاه عجیب نیست که اکثر افراد بزرگ‌سال جامعه از لحاظ مالی اوضاع خوبی نداشته باشند.

فصل سوم: آشنایی با برخی مفاهیم مالی

در این فصل باید با برخی مفاهیم بسیار مهم مالی آشنا شویم. باینکه بسیاری از این مفاهیم خیلی بدیهی به نظر می‌رسند با این حال من خودم تا اواسط دهه سوم عمرم چیزی از آنها نمی‌دانستم.

درآمد

درآمد مقدار پولی است که شما به دست می‌آورید. درآمد به دو صورت حاصل می‌شود: **درآمد فعال** و **درآمد غیرفعال**.

درآمد فعال درآمدی است که از یک کار فعال به دست می‌آید. کاری که شما برای آن وقت صرف می‌کنید. حقوق ماهانه، درآمد حاصل از کسب و کار شخصی که روزانه انجام می‌دهید، درآمد فعال هستند. درآمد فعال نیازمند این است که وقت و نیروی خودتان را برای کسب پول، سرمایه‌گذاری کنید. هر چه درآمد فعال شما بیشتر باشد بیشتر هم می‌توانید پس انداز و سرمایه‌گذاری کنید.

درآمد غیرفعال، پولی است که شما بدون کار کردن فعال به دست می‌آورید. این نوع درآمد می‌تواند از مواردی چون اجاره دادن ملک، سود سپرده‌های بانکی، حق تألیف کتاب، موسیقی، نرم‌افزار، فروش حق امتیاز، گواهی اختراع و موارد مشابه به دست آید. **درآمد غیرفعال کلید دستیابی به استقلال و آزادی مالی است.** وقتی که درآمد غیرفعالتان از هزینه‌هایتان بیشتر شود شما به استقلال و آزادی مالی دست یافته‌اید. مجموع تمام این‌ها کل درآمد شما را تشکیل می‌دهد.

هزینه

مقدار پولی است که بابت خریدهای روزانه، اجاره خانه، هزینه ایاب و ذهاب، پرداخت قبوض، اقساط و ... پرداخت می‌کنید. مجموع تمام آنها کل هزینه‌های شما را تشکیل می‌دهد.

ارزش خالص دارایی

بسیاری از افراد روی درآمد و دارایی های خود تمرکز می کنند و فکر می کنند با افزایش و درآمد و دارایی هایشان ثروتمندتر می شوند. این اشتباه است. معیار ثروتمندی شما ارزش خالص دارایی تان است نه میزان درآمد و دارایی ناخالص شما. ارزش دارایی خالص عبارت است از مبلغی که پس از کسر کردن بدهی ها، اقساط، هزینه نگهداری املاک و ... از ارزش کل دارایی های شما به دست می آید. به عنوان مثال شما ملکی را ۲۰۰ میلیون تومان خریدید که ۵۰ میلیون تومان وام دارد. در این صورت ارزش خالص ملک شما مبلغی است که از کسر وام و بهره آن از ارزش کل آن به دست می آید که مبلغی کمتر از ۱۵۰ میلیون تومان خواهد بود.

چه کسی ثروتمند است؟

پول سازی یک مهارت است اما ثروتمند بودن یک هنر است. پل مکننا، نویسنده

ثروتمند کسی است که به استقلال و آزادی مالی دست یافته است. ثروتمند کسی است که می تواند بدون اجبار به کار کردن یا نیاز به دیگری برای پول، به دلخواه خود زندگی کند. لازمه دستیابی به این وضعیت همان طور که گفتیم داشتن درآمد غیرفعالی است که میزان آن از هزینه هایمان بیشتر باشد. در واقع ارزش خالص دارایی شما آن چنان است که با تولید درآمد غیرفعال در کنار درآمدهای غیرفعال از انواعی غیر از سرمایه گذاری بتواند شما را به استقلال و آزادی مالی برساند.

چهار عامل پایه برای ثروتمند شدن

چهار عامل اصلی برای افزودن بر ارزش خالص دارایی شما و در نهایت ایجاد درآمد غیرفعال کافی عبارت اند از: درآمد، پس انداز، سرمایه گذاری و ساده زیستی.

بدیهی است که باید منبع درآمدی داشته باشید تا بتوانید ثروتمند شوید. با این حال، علیرغم داشتن هر مقدار

درآمد اگر نتوانید مقداری از آن را پس انداز کنید هرگز نخواهید توانست ارزش خالص دارایی خود را بالا ببرید. سناریوی مالی شما تعیین می‌کند با پولی که به دست می‌آورید چکار می‌کنید. سناریوی مالی بسیاری از مردم فقط برای خرج کردن تنظیم شده است. آنها تمام پولی را که به دستشان می‌رسد را خرج می‌کنند. روانکاوی مالی آنها بر ارضای آنی استوار است نه بر ایجاد توازن بلندمدت و دستیابی به استقلال و آزادی مالی.

بسیاری از مردم در مقابل مفهوم ساده‌زیستی موضع می‌گیرند و اهمیت آن را در ایجاد ارزش خالص دارایی تشخیص نمی‌دهند. این عامل با عامل پس انداز کردن پول دست در دست هم دارند و از طریق آن شما یک شیوه زندگی را ایجاد خواهید کرد تا به پول کمتری نیاز داشته باشید. با کاهش دادن هزینه زندگی خود، پس انداز خود و در نتیجه میزان پولی را که برای سرمایه‌گذاری در دسترس باشد افزایش می‌دهید.

هر چهار عامل فوق برای ثروتمند شدن یعنی دستیابی به استقلال و آزادی مالی ضروری و حیاتی هستند. افراد فقیر و متوسط فکر می‌کنند فقط به دست آوردن پول یعنی میزان درآمد مهم است. آنها معتقدند که با افزایش درآمد می‌توان ثروتمند شد. آنها از **قانون پارکینسون** بی‌اطلاع هستند. قانون پارکینسون می‌گوید که «**هزینه‌ها همیشه به نسبت افزایش درآمدها بالا می‌روند**». یعنی اگر شما ماشین داشته باشید وقتی که پول بیشتری به دست آورید ماشین بهتری می‌خرید. خانه بهتر، پوشاک بهتر، خوراک بهتر، تفریحات بهتر و ... و به این صورت افزایش درآمد شما هیچ مقداری به ارزش خالص دارایی شما اضافه نمی‌کند. به همین دلیل درآمد هرگز به تنهایی باعث افزایش درآمد شما نمی‌شود.

سه روش کسب پول

سه روش اصلی برای پول درآوردن وجود دارد:

روش مرسوم: پول در ازای زمان

در این روش فرد با حضور در محل کار و صرف زمان و انرژی خود پول به دست می‌آورد. تقریباً ۹۶٪ مردم از

این روش پول درمی آورند. تمام کارمندان دولتی و شرکت‌ها، کارگران و حتی وکلا، پزشکان و سایر کسانی که درآمدشان وابسته به حضور فیزیکی‌شان است در این گروه جای می‌گیرند. در کل آنها کسانی هستند که سر کار می‌روند و ۴۰، ۵۰، ۶۰ ساعت را با یک حقوق ثابت در آخر ماه مبادله می‌کنند. این بدترین راه و در واقع راهی غیرممکن برای ثروتمند شدن و دستیابی به استقلال و آزادی مالی است.

روش ۳ درصدی: پول در ازای پول

در این روش از پول برای کسب پول استفاده می‌شود که به آن سرمایه‌گذاری می‌گوییم. در این روش پول در املاک، سهام شرکت‌ها، بورس، طلا، اوراق قرضه و ... سرمایه‌گذاری می‌شود. این روش از روش اول بسیار بهتر است باین حال بدون ریسک نیست و طبق مطالعات انجام‌شده فقط سه درصد مردم به طور موثری از این روش استفاده می‌کنند.

روش ۱ درصدی: استفاده از اهرم

این گروه از طریق دیگران به خودشان قدرت می‌دهند. وقتی از این روش استفاده می‌کنید از طریق تلاش دیگران، برای زمان و بازده خودتان اهرم ایجاد می‌کنید. آنها همچنین منابع درآمد متعدد دارند. باینکه فقط ۱٪ از مردم این روش را به کار می‌گیرند اما آنها حدود ۹۶٪ ثروت دنیا را در اختیاردارند. این موفق‌ترین راه و یک راه مشروع برای ثروتمند شدن است. هر چه بیشتر از این روش استفاده کنید بیشتر وقت آزاد پیدا می‌کنید و می‌توانید تمرکزتان را بر سایر زمینه‌های زندگی بگذارید. زمینه‌هایی چون خانواده، علایق، تفریحات و غیره.

فصل چهارم: امکان راه آسان ثروتمند شدن

آیا واقعیت دارد؟

ابتدا مردم نمی‌توانند باور کنند که کار جدید و عجیبی قابل انجام است. سپس امیدوار می‌شوند که بتوان آن را انجام داد. مدتی بعد متوجه می‌شوند که آن کار شدنی است و درست در لحظه‌ای که کار به انجام رسیده، همه متعجب هستند که چرا مدت‌ها قبل انجام نشده است.

فرانسیس هاجسون برنت

آیا انسان می‌تواند پرواز کند؟

زمانی نه چندان دور پاسخ همگان به این سؤال منفی بود. برخی می‌گفتند «انسان که بال ندارد که پرواز کند!». آن گروه فکر می‌کردند که چون مثل پرندگان بال نداریم پس نمی‌توانیم پرواز کنیم. افراد نادری هم بودند که به امکان پرواز باور داشتند و از خود می‌پرسیدند چگونه می‌توان پرواز کرد؟ کسانی از قبیل لئوناردو داوینچی آزمایش‌هایی نیز در این راه انجام دادند. اما اکثریت انسان‌ها همواره پرواز انسان را غیرممکن می‌دانستند. آیا ممکن بود که یکی از این ناباوران بتواند این آرزو را تحقق بخشد؟

بدیهی است که پاسخ این سؤال منفی است زیرا فردی که باور به امکان کاری نداشته باشد اصلاً برای تحقق آن اقدام نمی‌کند.

آیا کسی بدون باور به «امکان تبدیل الکتریسیته به نور»، می‌توانست لامپ را اختراع کند؟

آیا اگر گروهی به «امکان سفر به ماه» باور نداشتند، می‌توانستند سفر به ماه را تحقق بخشند؟

... و

آیا اگر کسی «امکان ثروتمند شدن از راهی راحت، آسان و لذتبخش را ممکن نداند؟» می‌تواند به این طریق ثروتمند شود؟

انسان توسط باورهایش محدود می‌شود. محدوده توانایی‌های ما محدوده باورهای ماست. اگر بر این باور باشیم

که کاری غیرممکن است هرگز قادر به انجام آن نخواهیم بود. در مورد کسب پول و ثروت فراوان و ثروتمند شدن نیز باورهای محدودکننده همواره نسل به نسل منتقل شده و به مار رسیده است.

چرا نابرده رنج را گنج میسر می‌شود؟

همواره شنیده‌ایم که «نابرده رنج گنج میسر نمی‌شود» اما امروزه شواهد زیادی داریم که این باور را نقض می‌کند.

آیا بیل گیتس با رنج کشیدن ثروتمندترین مرد جهان شد؟

آیا استیو جابز با رنج کشیدن شرکت‌هایی با ارزش چند صد میلیارد دلاری به وجود آورد؟

آیا ریچارد برانسون با رنج کشیدن صاحب بیش از ۳۰۰ شرکت با ارزش میلیارد دلاری شده است؟

آیا مارک زاکربرگ، مؤسس فیسبوک، با رنج کشیدن در ۲۵ سالگی میلیاردی شد؟

اگر این مثال‌ها را مثال‌هایی شاخص و استثنا می‌دانید افراد کمتر معروف بسیاری را می‌توانم نام ببرم که با راهی آسان و لذت‌بخش به ثروتی سرشار دست یافته‌اند.

آیا می‌توانید راهی را تصور کنید که یک خانم معلم مطلقه خانه بدوش از آن طریق بتواند به ثروت میلیاردی دست پیدا کند در صورتی که هیچ کار سخت و مشقت‌باری انجام ندهد؟

خیلی از ما شاید در حال حاضر موقعیتی بهتر از وضعیت سابق آن خانم یعنی جی کی رولینگ، نویسنده مجموعه کتابهای هری پاتر، داشته باشیم، اما چه تفاوتی وجود داشت که به او امکان داد که به آسانی میلیاردی شود؟

آیا رازی در میان است؟

قطعاً چنین است.

اما این راز واقعاً چیز عجیب و غریبی نیست. فرض کنید مردم پانصد سال قبل ناگهان هواپیمایی را در آسمان

می دیدند.

آیا از دیدن آن حیرت نمی کردند؟

آیا این وسیله برای آنها سراسر رمز و راز جلوه نمی کرد؟

اما چرا حالا مردم از دیدن هواپیما تعجب نمی کنند؟

قطعاً یک تفاوت اساسی میان این دو نوع انسان وجود دارد. همه چیز به **آگاهی** برمی گردد. اگر ما از «راه آسان ثروتمند شدن» آگاه نباشیم، برای ما فقط یک راز و یک احتمال دور از ذهن خواهد بود و طبیعی است که نمی توانیم از روشی که از آن آگاه نیستیم، استفاده کنیم.

دایره آگاهی

امکاناتی از قبیل ماشین، لامپ، هواپیما، کامپیوتر، تلفن، اینترنت، موبایل و ... قبل از اختراع آنها به صورت «یک امکان بالقوه» همیشه وجود داشته اند. تنها مشکل انسان ها نداشتن آگاهی از روش تبدیل این امکان بالقوه به بالفعل بوده است. دستاوردهای زندگی ما نیز چنین است. **نتایجی که در زمینه های مختلف در زندگی خود به دست آورده اید گویای حدود آگاهی شماست.** میزان آگاهی شما تعیین کننده دستاوردهای شما در زندگی تان است. با توسعه آگاهی تان زندگی شما متحول می شود.

آگاهی به این معناست که دارای قدرت درک هستیم و شروع می کنیم به در پیش گرفتن آنچه که درک کرده ایم. سطح آگاهی ما در هر زمینه ای تعیین کننده دستاوردهای ما در آن زمینه است.

چقدر درآمد دارید؟

در حال حاضر چقدر درآمد دارید؟

چه دلیلی دارد که نتوانید ۱۰ برابر این مقدار درآمد داشته باشید؟

آیا تاکنون به این مسئله فکر کرده اید که چطور می توانید ۱۰ برابر درآمد فعلی تان به دست آورید؟

آیا به نظر تان کسی وجود ندارد که دقیقاً با همان شغلی که شما دارید ۱۰ برابر شما درآمد داشته باشد؟ شما با **آگاهی** از برخی اصول و راهکارها و به کارگیری آنها می‌توانید ۱۰ برابر درآمد فعلی خود و حتی ۱۰۰ برابر آن کسب درآمد کنید. اما همه این‌ها به **آگاهی** بر می‌گردد.

اگر شما از سناریوی مالی که وضعیت مالی تان را کنترل می‌کند آگاه نباشید هرگز نمی‌توانید تغییر مثبتی در این زمینه ایجاد کنید.

اگر از اصول اولیه مالی آگاه نباشید نمی‌توانید اوضاع مالی خود را تغییر دهید.

اگر از توانایی‌های خود، آگاه نباشید نمی‌توانید از آنها استفاده کنید.

اگر از راه آسان ثروتمند شدن آگاه نباشید هرگز نمی‌توانید از این طریق به ثروت، استقلال و آزادی مالی دست پیدا کنید.

هر چیزی را چگونه یاد می‌گیریم؟

آیا یادگیری مهارت «کسب درآمد بالا و ثروتمند شدن» با یادگیری مهارتی مثل «دوچرخه سواری» یا «رانندگی» فرق دارد؟

در اصل هیچ تفاوتی در یادگیری مهارت‌های مختلف وجود ندارد. ما هر مهارت جدیدی را در چهار مرحله یاد می‌گیریم و آگاهی در هر نوع یادگیری نقش محوری دارد.

ناکارآمدی ناخودآگاه

در این مرحله ما هیچ آگاهی در مورد مهارت مورد نظر نداریم و حتی نمی‌دانیم که نمی‌توانیم آن کار را انجام دهیم. مثلاً نمی‌دانیم که نمی‌توانیم دوچرخه سواری کنیم.

ناکارآمدی خودآگاه

در این مرحله از ناتوانی خود در انجام یک مهارت آگاه می شویم. مثلاً می دانیم که نمی توانیم دوچرخه سواری کنیم. ما سوار دوچرخه می شویم و با چند بار رکاب زدن تعادل خود را از دست می دهیم و زمین می خوریم. در این مرحله در حال تمرین و یادگیری هستیم اما هنوز نمی توانیم آن کار را درست انجام دهیم.

کارآمدی خودآگاه

در این مرحله ما مهارت را یاد گرفته ایم اما لازم است که کاملاً حواسمان جمع باشد. مثلاً حالا می توانیم دوچرخه سواری کنیم اما اگر تمام حواس خود را بر آن متمرکز نکنیم دوباره تعادل خود را از دست می دهیم. می توان گفت که مهارت را یاد گرفتیم اما تسلط زیادی بر آن نداریم. در این مرحله ما در «سطح فکری» قرار داریم.

کارآمدی ناخودآگاه

در این مرحله ما به مهارت تسلط کامل داریم و نیازی نیست موقع انجام آن تمام حواسمان را بر آن متمرکز کنیم. مثلاً در حال دوچرخه سواری ممکن است با موبایل صحبت کنیم یا مناظر اطراف را تماشا کنیم یا برای خودمان خیال پردازی کنیم. در این مرحله ما در «سطح عصبی» قرار داریم. برنامه دوچرخه سواری در مغز ما ثبت شده و هر گاه می خواهیم مهارت را انجام دهیم به طور خودکار اجرا می شود. این چهار مرحله در یادگیری تمام مهارت ها طی می شود. چه دوچرخه سواری باشد چه کسب درآمد و ثروتمند شدن. همان طور که می بینیم «آگاهی» در این فرآیند بسیار اساسی است. تا وقتی که نسبت به مهارت هایی که بلد نیستیم «آگاه» نباشیم هرگز وارد این فرآیند یادگیری نمی شویم.

در مورد ثروتمند شدن نیز دقیقاً همین طور است. ثروتمند شدن نیز یک مهارت است. اما لازمه یادگیری این مهارت، آگاهی از اصول و روش های انجام آن است. در این کتاب نیز هدف ما ایجاد این آگاهی و طی مراحل لازم است تا برنامه «راه آسان ثروتمند شدن» در سیستم عصبی ما تثبیت شده و آن وقت بدون هیچ تلاش و تقلایی و به طور بسیار طبیعی ثروتمند خواهیم شد.

راه آسان و راه سخت

بعضی ها چیزها را همانطور که هستند می بینند و می پرسند «چرا؟» من چیزهایی را که هرگز نبوده اند تصور می کنم و می پرسم «چرا که نه؟»

جرج برنارد شاو، نمایشنامه نویس

وقتی راه انجام راحت تر کاری را ندانیم ساده ترین کارها برایمان بسیار سخت خواهد بود. مثلاً جابجایی یک بار یک تنی با کشیدن روی زمین با حمل آن توسط یک گاری چقدر فرق دارد. و حمل آن با گاری را با ماشین مقایسه کنید. در رابطه با ثروتمند شدن نیز چنین است. عموم مردم ثروتمند شدن را سخت و مستلزم تحمل مشقت و رنج فراوان می دانند. این باور آن چنان ریشه ای است که به بخشی از فرهنگ عمومی تبدیل شده است. گفتاری از قبیل «نابرده رنج گنج میسر نمی شود» و امثال آن دقیقاً گویای این نگرش است. این باور شاید از دورانی که بشر بیش از هر چیز بر قدرت فیزیکی و زور بازوی خود متکی بود ناشی شده باشد. اجداد ما در غارها و تا هزاران سال بعد عموماً متکی بر نیروی فیزیکی خود بودند. نیرویی که امروزه کمترین میزان دستمزد در قبال آن پرداخت می شود.

کار یا بیگاری؟

نابرده رنج گنج میسر نمی شود

بروکار میکنم مگو چیست کار که سرمایه جاودانی است کار

عموماً کار و تلاش ارزش تلقی می‌شوند. اما آیا واقعاً چنین است؟

آیا کار کردن فی‌نفسه خوب است؟

آیا اگر کار کردن منجر به شادی، سلامتی، رفاه و آسایش نشود هم ارزشمند است؟

آیا هدف از کار کردن جز تأمین معاش و دستیابی به زندگی راحت‌تر، مرفه‌تر و توانگرانه‌تر است؟

چرا کار ارزشمند است؟

آیا کار سخت و رنج بردن امری ارزشمند است؟

اگر کار سخت ارزشمند است چرا کارگرها که سخت‌ترین کارها را انجام می‌دهند کمترین درآمد را دارند؟

پس آن سرمایه جاودانی کجاست؟

آیا مجبور کردن خودمان به انجام کار سخت‌تر درحالی‌که با کاری راحت‌تر نیز می‌توانیم همان قدر و حتی

بیشتر کسب درآمد کنیم جفا در حق خودمان نیست؟

آیا همیشه گنج همراه با رنج بردن به‌دست می‌آید؟

آیا همان‌طور که گفته‌شده کار سرمایه جاودانی است؟

به نظر می‌رسد که باید یک تأمل و بازنگری جدی در مفهوم و ارزش کار انجام دهیم. میل طبیعی ما کاملاً بر

خلاف آن چیزی است که در ستایش کار و تلاش و به‌ویژه سخت کار کردن و تلاش کردن گفته شده است.

ما ذاتاً به‌راحتی، آسایش و در واقع به تبلی گرایش داریم.

فرد گراتزون در کتاب «راه تبلی به‌سوی موفقیت» نشان می‌دهد که کار سخت هیچ ارزشی ندارد و نمی‌تواند

مبنای دستیابی به موفقیت و ثروت باشد. او می‌نویسد:

کار سخت به هیچ‌عنوان پایه موفقیت محسوب نمی‌شود.

کار سخت به هیچ عنوان ارتباطی با موفقیت ندارد.

موفقیت نسبت عکسی با کار سخت دارد.

افرادی که از ارزش کار سخت در جامعه حمایت می کنند در واقع در حال کندن قبری از بدبختی و روزمرگی

برای بشریت هستند چرا که کار سخت نسبت معکوسی با موفقیت دارد.

پیدا نمودن راه‌هایی برای انجام کار و زحمت کمتر انگیزه اصلی و محرک پیشرفت تمدن در طول تاریخ بوده

است.

عمیق‌ترین و کامل‌ترین تجربه معنوی بر پایه انجام کار کمتر و در واقع دست کشیدن از کار است.

رسیدن به موفقیت تنها از طریق پرهیز از کار کردن میسر است، قهرمانان واقعی چنین به موفقیت رسیده‌اند.

شاید این جملات عجیب به نظر برسد ولی حقیقت دارد.

نتایج کار سخت

حقیقت این است که کار کردن، یکی از بدترین راه‌ها برای پول درآوردن و یکی از ناامن‌ترین راه‌ها است.

باب پراکتور

آیا فردی ثروت، سلامتی و غنای کامل در زندگی را از طریق روش‌های زیر به دست آورده است؟

-بیل زدن زمین

-حمل کردن بار

-هل دادن چرخ و گاری

-بردگی

-کار کردن در معدن

شخصی با چنین مشخصه‌های کاری نه تنها موفق نخواهد شد بلکه به فردی غمگین، پراسترس و بیمار تبدیل شده و احتمال دارد که در جوانی نیز دار فانی را وداع گوید.

کار کردن غیرطبیعی است. بیماری‌های قلبی، زخم معده، سردرد، جدا شدن از خانواده و عزیزان، ترافیک، بی‌خوابی و سوءتغذیه از نتایج مستقیم کار کردن است.

پس چاره چیست و راه جایگزین کدام است؟

راه جایگزین عبارت است از رسیدن به ثروت، شادی، سلامتی و تمامی خواسته‌ها از طریق راهی راحت، آسان و لذت‌بخش است. در ادامه کتاب، این راه را توضیح خواهیم داد.

ثروت نامرئی: دگردیسی قدرت از هرکول تا بیل گیتس

هرکول قهرمان اسطوره‌ای یونان بود. او سمبل قدرت فیزیکی و همچنین شجاعت بود. در اسطوره‌ها آمده که هنگامی که در گهواره بود دو مار را خفه کرد و در سنین نوجوانی توانست شیری را از پای درآورد. از مشخصه‌های هرکول می‌توان به سلاحش که گرز بود از جنس چوب زیتون و لباسی که از پوست شیر درست شده بود، اشاره کرد. همچنین اشاره شده که او از دانش و خرد بهره‌چندانی نداشت. هر چه بود زور بازوی او در عصر خودش برای کشتن شیر و مار یا دشمنان و همچنین برای انجام شکار و بعدها کشاورزی بسیار کارگر می‌افتاد.

از لحاظ قدرت اقتصادی، انقلاب صنعتی در اواخر قرن هجدهم و آغاز قرن نوزدهم به دوران ۸ هزارساله‌ای که کشاورزی منشأ ایجاد ثروت بود پایان داد. فعالیت‌های کشاورزی که در قرن هیجدهم ۹۸ درصد جمعیت آمریکا را مشغول کرده بود، در پایان قرن بیستم منبع درآمد فقط ۲ درصد جمعیت این کشور بود.

ماشین بخار که نیرویی بسیار عظیم‌تر از نیروی هرکول را در اختیار گذاشت، انجام کارهای ناممکن را ممکن ساخت. لئوناردو داوینچی تصویر انواع ابزارهای مکانیکی درخشان را در ذهن خود داشت، اما همه آنها، روی

کاغذ، نساخته باقی ماند زیرا موتوری وجود نداشت که نیروی محرکه آنها را تأمین کند. با ظهور ماشین بخار، بیشتر چیزهایی که برای او فقط قابل تصور بودند به واقعیت پیوستند.

صد سال بعد، در پایان قرن نوزدهم و آغاز سده بیستم، با ورود برق به صحنه زندگی و ابداع تحقیق و توسعه صنعتی پیگیر و منظم، انقلابی پدید آمد که مورخان اقتصادی آن را انقلاب صنعتی دوم نام نهاده‌اند. شب و روز یکی شد. صنعت‌های جدید سر برآوردند - تلفن، فیلم و سینما، آلومینیوم - و صنعت‌های قدیم تغییر شکل دادند. قطارهایی که با نیروی بخار کار می‌کردند به قطارهای برقی زیرزمینی تبدیل شدند. مرزهای فناوری با سرعتی بسیار از گذشته در نور دیده شدند. اقتصادهای محلی نابود شدند و اقتصادهای ملی جدید سر برآوردند. امروز سومین انقلاب صنعتی در جریان است. میکروالکترونیک، کامپیوتر، مخابرات و ارتباطات دوربرد، اینترنت، مواد مصنوعی، ربات و بیوتکنولوژی همه شئون زندگی را دگرگون ساخته‌اند.

در عصر انقلاب صنعتی سوم، پایه‌های قدیم کامیابی، قدرت و ثروت فرو ریخته است. در تمام طول تاریخ بشر، منشأ کامیابی دستیابی به منابع طبیعی مانند زمین، طلا و نفت بوده است، حالا ناگهان ورق برگشته و «آگاهی و دانش» به جای آن نشسته است. دقیقاً همان چیزی که هرکول فاقد آن بود.

این دوران، عصر صنایع و فناوری های انسان ساخته بر پایه «دانایی و توانایی های ذهنی» است.

اینجاست که مفهوم جمله آن فیلسوف، آین راند، بهتر فهمیده می‌شود که گفته بود: «ثروت محصول توانایی انسان در فکر کردن است.»

بیل گیتس، ثروتمندترین مرد دنیا، مالک چیزهای ملموس نیست - نه زمین دارد، نه طلا، نه نفت، نه کارخانه، نه فعالیت صنعتی دیگر و نه ارتش و سپاهی و نه البته زور بازوی هرکول. این اولین بار در طول تاریخ بشر است که ثروتمندترین مرد دنیا فقط «رویا، ایده و دانش» دارد و بس.

گویا در طول هزاران سال تکامل، در یک دگرذیسی شگفت‌انگیز، قدرت بشر از سطح عینی خشن، فیزیکی و

عضلانی به سطح ظریف و نامرئی ذهنی منتقل شده که علیرغم ظرافت و نامرئی بودن میلیون‌ها بار از قدرت فیزیکی قوی‌تر است.

تنها سرمایه میکروسافت، تخیل انسان است. بیل گیتس

مکانیسم آفرینش هر چیز

انسان موجودی خلاق است. همه ما آگاهانه یا ناآگاهانه نتایج زندگی خود را به وجود می‌آوریم. این فرآیند خلق، از **فکر** شروع می‌شود. **افکار** ما **احساسات** ما را می‌سازند. احساسات، **رفتار** ما را رقم می‌زنند و رفتار ما **نتایج** را به وجود می‌آورد. این سازوکار خلق هر چیزی در زندگی ماست.

هر فرآیند خلاقه‌ای از افکار و باورها آغاز می‌شود. تمام نتایج فعلی‌تان حاصل مستقیم افکار، تصمیم‌ها و اعمال گذشته‌تان است. این سازوکار از طریق ساختار حواس، ذهن خودآگاه، ذهن ناخودآگاه و بدن ما اجرا می‌شود و ما می‌توانیم این ساختار را برای خلق هر نتیجه دلخواه در زندگی‌مان از جمله ثروتمند شدن به کار بگیریم.

فصل پنجم: بازگشت به درون

من کیستم؟

در قرن بیست و یکم این سخن امرسون امری کاملاً پذیرفته شده است که «امکاناتی که در درون ما قرار دارد به مراتب بزرگتر از آن امکاناتی است که در پیش روی ما قرار دارد.» امروز نمی‌توانیم با تمرکز صرف به بیرون به نتایج دلخواه برسیم. اگر زمانی «**خود را بشناس!**» توصیه‌ای صرفاً معنوی یا فلسفی تلقی می‌شد، امروزه کیفیت تمام ابعاد زندگی ما ارتباط ناگسستنی با «**خودشناسی**» دارد.

جمله جالبی وجود دارد که می‌گوید «ممکن است شما به بالاترین نقطه نردبان موفقیت صعود کنید و تازه متوجه شوید که نردبان را به جای اشتباهی تکیه داده‌اید.» اگر درک درستی از وجود خویش و معنای آن نداشته باشیم ممکن است تمام زندگی را به دنبال سراب بدویم. بنابراین بسیار ضروری است که قبل از اقدام به هر کاری بدانیم که کیستیم؟ برای چه اینجا هستیم؟ به کجا می‌رویم و هدف نهایی چیست؟ بدون دانستن پاسخ این سؤالات علیرغم اکتساب هر مقدار ثروت و دارایی، موجودی سرگشته و نگون‌بخت خواهیم بود.

ما انسان‌ها بر خلاف حیوانات از قوای تفکر، شناخت، خودآگاهی، اراده و حق انتخاب برخورداریم و به نسبت استفاده از این توانایی‌ها انسان‌تر خواهیم بود. فلسفه وجودی ما با این توانایی‌ها گره خورده است. همین ویژگی‌هاست که به ما منزلت انسانی می‌بخشد.

آفریده به صورت خدا

در آموزه‌های دینی آمده که خدا انسان را به صورت خویش آفریده و از روح خود در او دمیده است. تمام موجودات عالم از جمادات تا نباتات، گیاهان و حیوانات آفریده خدایند اما به نظر می‌رسد که هیچ یک از این موجودات دارای قابلیت‌هایی چون تفکر، خودآگاهی، اراده آزاد و قدرت انتخاب نباشند. این‌ها ویژگی‌های وجود انسانی است. آیا وجود این قابلیت‌ها فی نفسه به انسان ارزش می‌بخشد. مطمئناً چنین نیست. انسان، یک

امکان و استعداد بالقوه است و قادر است به اختیار خویش در هر مرحله‌ای از وجود از جماد تا الوهیت به فعل برسد. تمام شکوه وجود انسانی در این آزادی و قدرت انتخاب نهفته است.

قطب‌نمای درون

ما به صورت خدا آفریده شده‌ایم اما هیچ جبری به خدا گونه شدن وجود ندارد. خدا ما را به شکل یک استعداد و توانایی آفرید و این آزادی را به ما داد که از این قدرت به هر نحوی که مایل بودیم استفاده کنیم. بارزترین صفت خدا خالقیت اوست. خدا خلاق است. خدا ما را خلق کرد و به ما نیز قدرت خلاقیت بخشید. او بارزترین ویژگی وجود خویش یعنی «**قدرت خلق**» را به ما عطا کرد. روح الهی خلاق است و این روح خلاق در وجود ما نیز دمیده شده است. **ما نه تنها قادر به خلق ابزار و امکانات هستیم بلکه وجود انسانی خود را نیز خلق می‌کنیم.** ما پتانسیل‌هایی را که خالق در وجودمان قرار داده به فعل می‌رسانیم. این آفرینش می‌تواند در جهت رشد، تکامل و تعالی ما باشد یا در جهت واپس‌روی، نزول و سقوط ما. حق انتخاب با ماست.

ما در وجود خود قطب‌نمایی داریم که جهت درست را به ما نشان می‌دهد. این قطب‌نما همان فطرت، چشم بصیرت، قوه شهود یا ذات الهی ماست. همان روح الهی که همواره مسیر درست را به ما نشان می‌دهد. ما با وجود اراده آزاد، در نهایت به سوی منشأ وجودی خود کشیده می‌شویم. این هیچ تضادی با اراده آزاد ما ندارد چون می‌توانیم تا ابد در برابر این جاذبه الهی مقاومت کنیم.

با نزدیک‌تر شدن به منشأ وجودی، عشق، آرامش، سرور، شادمانی و غنای بیشتری را تجربه می‌کنیم. پس به طور کلی خوشبختی و سعادت حقیقی ما در گرو نزدیکی هرچه بیشتر به منشأ حقیقی خویش و در نهایت یکی شدن با آن است. نیروی مرموزی در عالم هست که این جاذبه را ایجاد می‌کند که هنوز شناخت چندانی از آن نداریم. این نیروی ناشناخته **عشق** نام دارد.

موجود عشق ورزنده

عشق همان میل، علاقه و گرایش است. عشق همان دوست داشتن است. عشق همان اشتیاق است. اما با تمام این‌ها فراتر از آنهاست. ادبیات ما گنجینه‌ای از کشف و شهودها در باب عشق است. عشق نیروی آفریننده همه چیز و دربردارنده معنای حقیقی زندگی است.

جهان عشق است و دیگر زرق‌سازی همه بازی است الا عشق‌بازی (نظامی)

اما گویا هنوز از حقیقت عشق بسیار کم می‌دانیم. عشق به مثابه یک نیروی ملموس و موثر، گویا هنوز کشف نشده است. حتی بزرگ‌ترین کاشفان و جویندگان اسرار و عرفان نیز خود را در بیان حقیقت عشق ناتوان می‌یابند.

هرچه گویم عشق را شرح و بیان چون به عشق آیم خجل باشم از آن (مولوی)

باوجود این، درونا همه ما احساس عشق، محبت و دوست داشتن را تجربه و درک می‌کنیم. محبت، دوست داشتن و عشق ورزیدن مقصود غایی وجود ماست.

موجود انسانی با عناوین مختلفی از جمله به‌عنوان موجود ناطق، موجود متفکر، موجود اجتماعی، موجود اقتصادی، موجود ابزارساز و ... شناخته شده است. اما به نظر می‌رسد به‌عنوان **موجود عشق ورزنده** کمتر شناخته شده است. در صورتی که این گران‌بهارترین موهبت درونی ماست. ما می‌توانیم فراتر از امیال و غرایز خود، عشق بورزیم. امیال و غرایز نیز یک مرتبه از مراتب عشق است که در نهایت به والاترین مرتبه آن که همان عشق به گوهر حقیقی و منشأ وجودی خودمان است، منجر می‌شود.

عاشقی گرزین سر و گرزان سرست عاقبت ما را بدان سر رهبرست (مولوی)

عشق در تمام فعالیت‌های روزانه ما نیز نقشی اساسی دارد. تمام رفتارهای ما تحت تأثیر امیال و گرایشات ماست. همه این تمایلات مراتبی از عشق است. عشق و اشتیاق شدید، برای دستیابی به هر خواسته‌ای دارای قدرتی جادویی است. ما روش استفاده از این نیرو را برای دستیابی به هر خواسته‌ای در ادامه توضیح خواهیم داد.

فصل ششم: راه آسان ثروتمند شدن

کار عاشقانه

انجام کار عاشقانه راز دستیابی آسان به ثروت سرشار است. کار عاشقانه همان کاری است که انجامش برای شما راحت، آسان و لذت بخش است. در این صورت شما در واقع نه مشغول کار بلکه مشغول بازی و تفریح هستید.

اگر شغلی را که دوست داری پیدا کنی، حتی یک روز هم در زندگی ات کار نخواهی کرد.

کنفوسیوس، فیلسوف چینی (۵۵۱-۴۷۹ قبل از میلاد)

هر فردی در این کره خاکی برای ادامه حیات به پول نیاز دارد و تقریباً همه مردم تصور می کنند که برای رسیدن به پول باید روی آن تمرکز کنی. جالب این است که بیشتر افراد در ازای انجام هر کاری در اندیشه رسیدن به پول و ثروت هستند. متأسفانه، نتیجه این رفتار محکوم کردن خودشان به رنج و مشقت است و در نهایت هم به همان اندازه ای که رنج و عذاب می شکنند پول در نمی آورند.

باید تمرکز خود را از صرفاً کار برای کسب پول به انجام کار راحت، آسان و لذت بخش، که همان **کار عاشقانه** ماست، تغییر دهیم. این کار باید دارای برخی ویژگی ها باشد:

- مشتاق و شیفته انجام آن باشید.
- انجام آن برای شما راحت، آسان و لذت بخش باشد.
- در قلبتان شور و شوق و شادی ایجاد کند.
- خلاقیت شما را رشد و پرورش دهد.
- جذاب، مفرح و الهام بخش باشد.
- به قدری برای شما جالب و لذت بخش باشد که بدون دریافت پول هم حاضر باشید انجامش بدهید.

وقتی که شما هر یک از موارد بالا را تجربه کنید مشخص است که عاشق کارتان هستید. انجام کار عاشقانه به صورت های مختلف موفقیت و ثروت بیشتر را برای شما به ارمغان می آورد:

اگر عاشق کارتان باشید از کار کردن بی نیاز می شوید.

هرچقدر عاشق کار خود باشید به طور ناخودآگاه به انجام آن متعهد می شوید.

هر چقدر تعهد بیشتری داشته باشید به طور داوطلبانه اطلاعات عمیق تر و بیشتری در مورد آن کسب خواهید کرد.

هرچقدر اطلاعات عمیق تری کسب کنید، دانش شما قدرت تأثیرگذاری بیشتری خواهد داشت.

هر چه قدرت تأثیرگذاری دانش شما بیشتر باشد رسیدن به موفقیت آسان تر خواهد شد چرا که تفکر و

دانش عمیق و قوی، کلید الهامات درونی و کشف راه های خلاق برای انجام کارها و برطرف کردن مشکلات است.

با داشتن اطلاعات عمیق شما می توانید به راحتی فرصت ها را شناسایی کرده و بهترین ها را انتخاب کنید.

و تمام این موارد با عشق به کاری که انجام می دهید به وجود می آید.

هیچ کس به اندازه کسی که عاشق موضوعی است آن را درک نمی کند. گوته، شاعر آلمانی (۱۸۳۲-۱۷۴۹)

ارزش بازی و تفریح

کودکان دائماً در حال بازی هستند؛ اما بزرگ سالان بازی را کودکانه می دانند و سعی می کنند به یکی از کارهایی

که از نظر جامعه جدی شمرده می شود، بپردازند. برای بزرگ سالان بازی و تفریح چیزی جنبی و متمایز از

کار است. بازی و تفریحات بزرگ سالان اکثراً مشابه هم است و این بیانگر آن است که حتی بازی های آنها

نیز به وسیله ارزش های اجتماعی و تبلیغات رسانه ها شکل داده شده است؛ اما بازی کودک کاملاً خودانگیخته

است و هیچ هدف ثانوی را تعقیب نمی کند. بازی برایش لذت بخش و هدف اصلی است. چنین فعالیتی است که از استعداد و نبوغ ذاتی ناشی می شود و عامل مهمی برای آشکار شدن آن است.

فقط در حال بازی انسان واقعاً خودش است. شیلر، شاعر آلمانی

کار شما باید به عنوان تفریح شما تلقی شده و برایتان لذت و شادی به همراه آورد. ما باید اهمیت بازی کردن را در دستیابی به موفقیت درک کنیم و در واقع تنها موردی که در مسیر موفقیت آن را جدی بگیریم اختصاص دادن زمان و فضایی به بازی است.

بازی کردن به ذهن این قدرت را می دهد تا قدرت نهفته خود را بدون کوچک ترین هراسی از عدم تأیید و رد شدن در آزمایش راه های جدید، ریسک کردن و ماجراجویی در تصمیم گیری های فرد جاری سازد. قدرتی که از نظر دیگران عجیب، خارق العاده و گاهی اوقات دیوانگی نامیده می شود ولی درعین حال فرد را به موفقیت های خیره کننده ای می رساند.

اگر از کاری که انجام می دهید لذت نبرید و با آن شاد نباشید در حال هدر دادن فرصت های خود برای رسیدن به موفقیت هستید. فرد گراتزون

بیشتر اختراعات، اکتشافات، پیشرفت ها، تئوری ها و نظریه ها تحت تأثیر بازی و یا به هدف لذت بردن از یک بازی به وجود آمده است. برادران رایت به هیچ وجه ارزش سرگرمی و تفریح خود را، که دوچرخه سواری و جمع کردن قطعات دوچرخه بود، درک نمی کردند که و تصویری از این نداشتند که سرگرمی آنان روزی به ساخت هواپیما منجر خواهد شد.

در ستایش تنبلی خلاق

تن آسایی شرط رسیدن به کیفیت برتری از زندگی است که با دلار و یورو، کیلو، تُن، ساعت، دقیقه، ثانیه و شاخص های بورس قابل محاسبه نیستند. فلیپ گدار

صفات **چون تنبلی، راحت طلبی، خیال پردازی و رویاهای دور از دسترس** همواره مورد نکوهش و سرزنش واقع شده اند اما دقیقاً همین ویژگی ها زمینه ساز بسیاری از پیشرفت های بشری در طول تاریخ بوده اند و البته نباید فراموش کرد که در عین حال همین خصوصیات باعث ایجاد شور، امید، هیجان و شادی در زندگی انسان می شوند.

گراتزون می نویسد:

بی شک می دانم که این عقیده عجیب و غریب است و در تعارض جدی با باورهای سنتی ما قرار دارد، باورهایی که از بچگی با آنها بزرگ شده ایم. اما برای من به شخصه ثابت شده که اعتقاد به آن رمز پیشرفت و موفقیت فردی است.

اگر کار چیز خوبی است چرا بسیاری از آن به عنوان سوهان روح نام می برند؟ چرا کارگران از لحاظ مالی در موقعیت خوبی قرار ندارند؟

عموماً محیط کار محیطی است که در آن تفریح ممنوع است و قوانین خشک و بی روحی در جای جای آن لانه کرده که روح انسان را عذاب می دهد.

کار کردن تا حدی که از لذت های زندگی محروم شویم آن قدر جذاب به نظر نمی رسد.

در واقع می توان گفت که تفاوت اصلی بین محل کار و دسته ای از زندانیان که با زنجیر به هم متصل شده اند این است که در محل کار، مردم کارها را به طور داوطلبانه انجام می دهند.

کار را دوست ندارم حتی اگر دیگری آن را انجام دهد. مارک تواین

اگر با خودمان صادق و روراست باشیم، اکثر ما کار را چیز مزخرف و نفرت‌انگیزی می‌دانیم. کمتر کسی پیدا می‌شود که همیشه دنبال کار باشد. هیچ انسان عادی به دنبال سختی کشیدن، مشقت، فشار و کار شاق نیست و اگر اختیار با ما باشد در واقع اصلاً مایل به کار کردن نیستیم.

ال جینی، استاد فلسفه آمریکایی، در کتاب «اهمیت تنبلی؛ راز راحت زیستن» می‌نویسد:

ممکن است بسیاری از ما کابوس‌هایی در مورد کار ببینیم اما آنچه همیشه در رؤیاهایمان و خیال‌پردازی‌هایمان به آن فکر می‌کنیم «کار نکردن» است! مثلاً خواب می‌بینیم که فراغت نامحدود داریم. زندگی‌هایی را تصور می‌کنیم که سرشار از آسایش، آرامش و ثروت است. عاشق زندگی‌ای هستیم که سراسر شادی و تفریح و سرگرمی باشد. برای بسیاری از ما کار وسیله‌ای برای رسیدن به هدف است؛ اهدافی مثل موقعیت اجتماعی، ثروت و بیکاری. کار را تحمل می‌کنیم چون مجبوریم اما در اعماق وجودمان آرزو می‌کنیم ای کاش در خانواده‌ی میلیاردی در دنیا می‌آمدیم.

اگر کار برایمان لذتبخش بود هرگز اشتیاقی به تعطیلات نداشتیم.

وقتی سختی کار را تحمل و در انتظار آخر هفته به سر می‌بریم، ذوقی که برای تعطیلات داریم بدبختی ما را نشان می‌دهد. دونالد هال

اگر کار منجر به شادی، سلامتی، ثروت، رشد، خلاقیت و خودشکوفایی نگردد فقط می‌تواند نوعی بیگاری و بردگی باشد. آیا بیگاری کشیدن و برده‌وار زیستن در شان یک انسان است؟ اکثر انسان‌ها برای امرار معاش تقلا می‌کنند و جان می‌کنند. آنها به بیگاری کشیده شده و داوطلبانه به بردگی کار مشقت‌بار درآمده‌اند.

من آدمی تنبل و راحت‌طلب هستم. اما باین حال ممکن است ساعت‌ها به طور مداوم مطالعه یا فکر کنم و

مطلب بنویسم. آیا این نشانه تنبلی است؟ یا با تنبلی در تضاد است؟

پس من در انجام کاری که به آن علاقه دارم نه تنها بسیار مشتاق و پرا انرژی هستم و انجام آنها اصلاً خسته‌ام نمی‌کند بلکه عدم انجام این کارهاست که برایم خسته‌کننده و زجرآور است.

تنبلی من به مفهوم اجتناب از انجام کاری است که برایم راحت، آسان و لذت‌بخش نیست.

آیا این نوع تنبلی خوب و حتی قابل ستایش نیست؟

من با انجام کاری که به آن علاقه و اشتیاق نداشته باشم هم خودم را زجر می‌دهم و هم به خاطر عدم دل دادن به کار، کیفیت کارم نیز مناسب نبوده بنابراین به دیگران نیز خدمت با کیفیتی ارائه نخواهم کرد. اما در مورد کاری که برای انجامش مشتاقم، کاملاً برعکس خواهد بود. هم خودم لذت می‌برم و هم به خاطر تمرکز و اشتیاقم خدمتی با کیفیت و عالی را به دیگران ارائه خواهم کرد.

ارزش مادی کار عاشقانه

هر چه شادی یک کار بیشتر باشد دریافت پولش نیز بیشتر خواهد بود. مارک تواین، نویسنده آمریکایی

در واقع موقعی که شما عاشق کاری باشید که انجام می‌دهید ثروت نامحدودی به سوی شما شروع به جاری شدن می‌کند. اگر شما کاری را تنها برای دریافت حقوق و پول انجام دهید خیلی زود دچار فرسودگی می‌شوید. هر روز صبح با اکراه سر کارتتان می‌روید و آنجا نیز برای اتمام ساعت کاری لحظه‌شماری می‌کنید. شما فقط یک روز شاد در ماه خواهید داشت که آن هم روز دریافت حقوق است. این یک دور باطل و ائتلاف گران‌بهارترین دارایی‌مان یعنی همان عمر به خاطر حقوقی ناچیز است. اما اگر شما عاشق کار خود باشید همیشه سرشار از شور، نشاط و سرزندگی خواهید بود.

اگر مجبور باشید کاری را انجام دهید که واقعاً عاشق آن نیستید و یا به آن علاقه ندارید به هیچ‌وجه در آن کار

موفق نخواهید بود و همواره با کوهی از مشکلات مواجه خواهید شد. موفقیت زمانی حاصل می‌شود که کار (رنج، سختی، تلاش) کاهش و کار نکردن (شادی، عشق و راحتی) افزایش یابد. موفقیت به وسیله عشق و اشتیاق حاصل می‌شود نه کار سخت، رنج بردن و تقلای زیاد.

افسوس که دنیا درگیر یک مصیبت بزرگ است. تقریباً همه مردم برای امرار معاش کار می‌کنند و این بدان معناست که تقریباً همه رنج می‌برند تا زنده بمانند؛ و جالب آنکه همین افراد به نسل جوان‌تر نیز عیناً الگوی رفتاری خود را آموزش می‌دهند و ادعا می‌کنند که کار سخت فضیلت است و رنج کشیدن سود زیادی برای انسان به همراه دارد. وقتش است که این گفته را که:

که سرمایه جاودانی است کار

برو کار می‌کن مگو چیست کار

با این توصیه جایگزین کنیم:

که سرمایه جاودانی است عشق

برو کار عاشقانه‌ات را بکن

ثروت درونی

منبع اصلی ثروت و سرمایه در جهان کنونی موضوعات و چیزهای مادی نیستند بلکه ذهن، روح و تصورات انسان است. استیو فاریز، ناشر میلیاردی

در درون هر انسانی منبع بی‌پایانی از ثروت و فراوانی وجود دارد. تمام ابداعات و اکتشافات انسانی از این منشأ درونی به وجود آمده‌اند. این خزانه بیکران همان استعدادها و قابلیت‌های ویژه ماست.

همان طور که در کتاب **خودنبوغ‌شناسی** نشان داده‌ایم به هر یک از ما انسان‌ها توانایی‌ها و استعدادها منحصراً به فردی اعطا گردیده است که آن را «**نبوغ ذاتی**» نامیدیم. تراژدی زندگی بشری آن است که فقط حدود ۲٪ از انسان‌ها قادر به شکوفایی نبوغ ذاتی خود می‌شوند. باینکه همه انسان‌ها با نبوغی ذاتی و منحصر به فرد به دنیا

می آیند اما به مرور زمان و با بزرگ تر شدن، این نیروی خلاقه کمتر و کمتر می شود و تقریباً از بین می رود. همان طور که مخترع بزرگ، باکمینستر فولر گفته:

همه نابغه به دنیا می آیند و جامعه آن ها را نبوغ زدایی می کند.

والدین، مدرسه و جامعه می توانند تأثیری مخرب بر روی نبوغ ذاتی افراد داشته باشند. هر چقدر این عوامل محیطی منفی تر و ناسالم تر باشند، تأثیر تخریبی آن بیشتر خواهد بود. فرآیند اجتماعی شدن، در برابر جریان خلاقیت طبیعی ما با برچسب زدن از طریق داوری هایی چون خوب - بد، درست - غلط، مناسب - نامناسب، معقول - نامعقول، منطقی - غیرمنطقی، عاقلانه - احمقانه، زشت - زیبا؛ مانع ایجاد کرده و آن را سرکوب می کند. کودکان خردسال، درکی از این ارزش ها و برچسب ها نداشته و بدون این محدودیت ها کنش و واکنش نشان می دهند. توانایی ما در ابراز خلاقیتمان به تدریج که می آموزیم نظرها، ارزیابی ها و باورهای دیگران را پذیریم، افت می کند. باین حال نبوغ خلاق پنج سالگی در درون ما پنهان و در انتظار آزاد کردن خویشتن است.

نبوغ، وضع طبیعی آدمی است. نووالیس، شاعر آلمانی

ارزش ها و باورهای اجتماعی به مرور ذهن ما را از حالت طبیعی خود خارج ساخته، مانع بروز نیروی نبوغ خلاقمان در بزرگ سالی می شود.

نبوغ ذاتی علیرغم سرکوب شدن و مخفی ماندن هرگز از بین نمی رود و همیشه در انتظار آشکار شدن است.

صاحب استعدادی بی همتا هستید و به شیوه ای بی همتا آن را بیان و عیان می کنید. کاری هست که بهتر از هر

کس دیگر در این جهان می توانید آن را به انجام برسانید. دیپاک چوپرا، پزشک و نویسنده هندی

استعدادها و توانایی ها می توانند انواع گوناگونی داشته باشند. در واقع به تعداد انسان ها و بیش از آن می تواند

استعداد وجود داشته باشد چون معمولاً در بیش از یک زمینه توانایی و استعداد خلاقه دارید. اینشتین در زمینه

تصور فضایی و پرسیدن سؤالات جدید درباره طبیعت، استعداد بالایی داشت. ادیسون به ابداع ابزارهای کاملاً جدید علاقمند بود. نبوغ چاپلین و والت دیزنی در زمینه سرگرم کردن مردم بود؛ اما چطور بدانیم که استعدادها و نبوغ ذاتی مان چیست؟

به چه کاری عشق می‌ورزید؟

به دلایل عصب‌شناختی فعالیت در زمینه نبوغ ذاتی همواره با لذت و شادی همراه است. اشتیاق و لذت با استعداد و توانایی همسو است. استعدادهای شما ناشی از خطوط قدرتمند و پرسرعت اتصالات شبکه عصبی شماست. این اتصالات یک بار و برای همیشه ساخته شده‌اند. شما در هر روز صدها تصمیم کوچک و بزرگ می‌گیرید. شما قادر نیستید روی هر تصمیم کوچکی فکر کنید بنابراین غریزی عمل می‌کنید. در این حالت مغز شما کاری را می‌کند که طبیعت در این مواقع انجام می‌دهد: راهی را پیدا و طی می‌کند که دارای کمترین مقاومت باشد، یعنی استعدادهای شما.

قوی‌ترین شبکه‌های عصبی شما طوری طراحی شده‌اند که اگر آنها را بکار ببرید، احساس خوبی به شما دست می‌دهد. منشأ حقیقی شادی ناشی از پیگیری علایق و نبوغ ذاتی در اصل روح ماست که همواره شیفتهٔ تحقق و شکوفایی والاترین ابعاد وجودی ماست. این لذت و شادی در جسم ما با تحریک اتصالات پرسرعت شبکه عصبی و ترشح برخی هورمون‌ها تجربه می‌شود. ما از لحاظ زیست‌شناختی طوری برنامه‌ریزی شده‌ایم تا کار عاشقانه خود را که همسو با استعدادها و نبوغ ذاتی مان است را دنبال کنیم. پس نبوغ ذاتی شما به صورت فعلیتی متجلی می‌شود که شما از انجام آن لذت می‌برید و همچنین آن کار را به راحتی و بدون تقلا انجام می‌دهید. در طول انجام آن احساس شور و هیجان دارید. اشتیاق و آفری نسبت به انجام آن دارید. علت همهٔ این احساسات خوب همان شبکهٔ عصبی خاص و منحصر به فرد شماست. طبیعت فقط در جهت تلاش در جهت شکوفایی نبوغ ذاتی خودتان، به شما پاداش می‌دهد! برخی نشانه‌های فعلیتی که نبوغ ذاتی شما را آشکار می‌کند:

- این فعالیت برای شما لذت بخش و شادی آور است.
- فعالیت شما راحت، بدون زحمت و لذت بخش است.
- فعالیت به معنای واقعی کلمه برای شما معنادار است.
- وقتی به آن فعالیت می پردازید، گذر زمان را حس نمی کنید.
- فعالیت باعث می شود که احساس خوبی در مورد خودتان پیدا کنید.
- کار دیگری وجود ندارد که بخواهید آن را انجام دهید.
- از آن فعالیت به خاطر خودش لذت می برید نه به عنوان وسیله ای برای دستیابی به هدفی دیگر.

حالا شما از انجام چه کار یا فعالیتی لذت می برید؟

چه کاری شما را به هیجان می آورد؟

از انجام چه کاری در اوقات فراغت خود لذت می برید؟

چه کاری شما را به وجد می آورد؟

آیا چیزی هست که شما را چون یک کودک به هیجان آورد؟

به عنوان یک بزرگسال باید ببینیم که در کودکی بیش از همه به چه بازی هایی علاقه داشتیم و در حال

حاضر چه بازی و تفریحی بیش از همه برای ما لذت بخش، هیجان انگیز و معنادار است؟

اگر هنوز پاسخ را نیافته اید فرض کنید که در یک قرعه کشی مبلغ بسیار زیادی پول برنده شده اید که تا آخر عمر

شما تمام نمی شود. در این صورت چطور زندگی می کردید و چه کاری انجام می دادید؟

بسیاری می گویند:

به دور دنیا سفر می کردم

در جزایر قناری به استراحت می پرداختم

و از این قبیل.

منظور این است که بعد از مسافرت و کسب لذات دیگر چکار می‌کردید؟

اگر بتوانید خود را در آن شرایط تصور کنید حتماً قادر به تشخیص علاقه و اشتیاقاتان خواهید بود.

سؤالات خود در رابطه با «تعیین علایق و کار عاشقانه» را می‌توانید در بخش مشاوره رایگان سایت زندگی

رویایی مطرح کنید.

رسالت شخصی خود را کشف کنید

برای کشف، پرورش و اهدای نبوغ خود به جهان باید شهامت داشته باشید.

رابرت کیوساکی، نویسنده «پدر پولدار پدر بی پول»

حالا ما می‌دانیم که به چه کاری عشق می‌ورزیم. کاری که طبیعتاً با استعدادها و توانایی‌ها یعنی نبوغ ذاتی ما

نیز همسو است. حالا باید این اشتیاق و استعداد را با مقصد و معنای زندگی خود پیوند بزنیم. پیدایش ما بر روی

این سیاره اتفاقی نیست بلکه برای مقصودی خاص به دنیا آمده‌ایم. رسالت شخصی نشان‌دهنده همین مقصود

و غایت زندگی ماست.

هر یک از ما برای مقصود و معنایی منحصر به فرد نیز در این جهان متجلی شده‌ایم. معنا و مقصودی که از آن

با عناوینی چون «طرح الهی»، «دارما»، «رسالت شخصی»، «غایت حیات»، «مأموریت زندگی» و ... نام برده

شده است.

رسالت شخصی با هدف متفاوت است. اهداف جایی است که ما به سوی آن حرکت می‌کنیم و وقتی به آن

رسیدیم دیگر کار پایان می‌یابد. اما رسالت شخصی چون قطب‌نمایی مسیر و جهت زندگی ما را مشخص

می‌کند. رسالت یا غایت، بی‌نهایتی مستمر و مستقل از زمان است که تنها جهت را می‌نمایاند و فقط می‌توان با

آن هم سو شد. ما اهداف خود را تعیین می کنیم ولی رسالت را باید کشف کنیم.

رسالت ما با هدف خلقت و معنای وجودی ما پیوند دارد. جوهر راستین وجود ما معنوی است. ما موجوداتی معنوی هستیم که در قالب جسمانی متجلی شده ایم. انسان هایی نیستیم که گهگاه تجربه های معنوی دارند بلکه برعکس «موجوداتی معنوی هستیم که گهگاه تجربه هایی انسانی داریم». ما اینجا هستیم تا ضمیر برتر یا جوهر معنوی خود را کشف کنیم. باید خودمان دریابیم که خدای درونمان می خواهد زاییده شود تا بتوانیم الوهیت درونمان را بیان و عیان کنیم.

درست همان گونه که تصویر کامل درخت بلوط در تخم آن وجود دارد، طرح الهی حیات آدمی نیز در ضمیر برتر او نقش بسته است. فلورانس اسکاول شین

برای کشف رسالت شخصی خود باید در اعماق وجود خود جستجو کنیم و به این سؤال پاسخ دهیم که هدف از خلقت ما چه بوده است و اینک در فرصتی که داریم، قصد چه تغییرهایی را داریم و پس از کشف رسالت شخصی آن را در چند سطر بنویسیم.

نوشتن رسالت شخصی باید شامل این موارد باشد:

- ۱- خلاصه باشد
- ۲- واژه های مثبت با بار احساسی نیرومند در آن به کار رفته باشد
- ۳- گویای این باشد که چه کار می خواهید بکنید و چگونه شخصی میل دارید باشید
- ۴- ارتباط شما با دیگران را تعیین کند
- ۵- رفتارتان را در هر روز، هر دقیقه و هر لحظه توجیه کند

همان طور که گفتیم باید دقت کنیم که نباید رسالت را با هدف اشتباه بگیریم. هدف آغاز و پایانی دارد درحالی که رسالت فرآیند مستمری است که معرف هر لحظه از زندگی ماست. به عنوان مثال رسالت زندگی

نگارنده چنین است:

با عشق و حقیقت‌جویی، از طریق نویسندگی، سخنرانی، مشاوره و مربیگری به انسان‌ها امید و انگیزه بدهم و آنها را در جهت خودشناسی، خودشکوفایی و تحقق والاترین رویاهایشان تشویق و یاری نمایم. کشف رسالت شخصی بخشی از فرآیند خودشناسی ماست و با عمیق‌تر شدن شناخت ما از خودمان، عمیق‌تر و کامل‌تر خواهد شد.

نمونه‌ای از رسالت افراد مختلف:

بدون توسل به خشونت، بی‌عدالتی را از هیچ کس تحمل نخواهم کرد. ماهاتما گاندی
آرزو دارم عرصه حقیقت مطلق استادی توانا و مهربان باشم، و به خود و دیگران کمک کنم تا پیوسته حضور خدا در زندگی خویش احساس کنیم. کنت بلانکارد، نویسنده کتاب مدیر یک دقیقه
الهام‌بخش انسان‌ها باشیم تا برای رسیدن به سرنوشت خود قدرتمند شوند. رابرت آلن، نویسنده
از طریق تجارت، هوشیاری بشریت را افزایش دهیم. د. دکورا
دنیا را به مکانی بهتر از آنچه برای زندگی اسب‌ها و انسان‌ها یافتیم، تبدیل کنیم. ماتتی رابرتز

با کشف رسالت شخصی، کار عاشقانه ما با توانایی‌ها و نبوغ ذاتی‌مان در راستای ارزش‌ها و معنای حقیقی زندگی‌مان همسو می‌شوند. رسالت شخصی، مثل قطب‌نمایی، مسیر هر لحظه زندگی ما را برای شکوفایی نبوغ ذاتی و انجام کار عاشقانه‌مان نشان می‌دهد. کار عاشقانه و نبوغ ذاتی در واقع ابزار و نیروی به انجام رساندن رسالت شخصی ماست. باید از خود پرسیم که قرار بوده با این استعداد ویژه که آمیخته به عشق و اشتیاق است چه غایت و مقصودی را دنبال کنیم. دیپاک چوپرا می‌نویسد:

هر انسانی دارای استعدادی بی‌همتاست. کاری هست و شیوه یکتایی که شما بهتر از هر کس دیگر در کل این سیاره به انجام آن قادر هستید.

رسالت شخصی کار عاشقانه ما را با ارائه ارزش یا خدمتی به جهان مرتبط می‌سازد. معمولاً چنین است که با پیوند زدن نبوغ ذاتی خود با خدمت به بشریت، در جهت رسالت خود گام برمی‌داریم و آن را تحقق می‌بخشیم.

خوشبختی حقیقی این است: زندگی برای هدفی باشکوه. جورج برنارد شاو، نمایشنامه‌نویس

وقتی رسالت شخصی خود را کشف کنیم و با انجام کار عاشقانه‌مان که نبوغ ذاتی ما را بکار می‌گیرد در جهت ارائه خدمت و ارزشی به جهان گام برداریم، لذت، اشتیاق، معناداری و ثروت سرشار، برکت و فراوانی را تجربه می‌کنیم.

سؤالات خود در رابطه با کشف رسالت شخصی را می‌توانید در بخش مشاوره رایگان سایت زندگی رویایی مطرح کنید.

سناریوی زندگی رویایی خود را بنویسید

آیا تاکنون به این موضوع فکر کرده‌اید که «**زندگی رویایی**» شما چگونه می‌توانست باشد؟ لطفاً همین الان چند ثانیه به این موضوع فکر کنید. لحظه‌ای زندگی رویایی خود را تصور کنید. این شاید اولین و مهم‌ترین قدم در راه تحقق زندگی رویایی‌تان باشد.

هیچ تغییر مثبتی در زندگی ما خودبه‌خود اتفاق نمی‌افتد مگر اینکه ما بخواهیم که اتفاق بیفتد. برای دستیابی به زندگی دلخواه‌مان باید بدانیم که این زندگی چگونه خواهد بود. ما معمولاً در میان انبوه اشتغالات روزمره فرصتی برای اندیشه درباره‌ی دورنما و اهداف اصلی زندگی خود نداریم. تا وقتی که آگاهانه به زندگی رویایی

خود نیندیشیم و تصویری از آن نداشته باشیم هرگز امکان تحقق آن وجود نخواهد داشت. پس باید هرچه زودتر با خود خلوت کنیم و به هر آنچه از زندگی می‌خواهیم بیندیشیم.

زندگی ما دارای ابعاد متفاوتی است. وضعیت سلامتی جسمانی، شادمانی و آرامش درونی، شغل، شرایط مالی، خانواده، روابط، شکوفایی استعدادها، پیشرفت معنوی و ... برای هر فرد ممکن است وجوه خاصی از زندگی از اهمیت بیشتری برخوردار باشد.

ما باید سناریوی زندگی رویایی خود را بنویسیم. در نوشتن قدرتی جادویی نهفته است. نوشتن ابعاد مختلفی از وجود ما را به کار می‌گیرد. در نوشتن مغز، دست و چشم ما درگیر می‌شود. نوشتن ما را به تفکر وامی‌دارد. فکر خلاق است. هر فکر یک ارتعاش و دارای انرژی است. تکرار یک فکر و تقویت این فکر در نهایت به آن واقعیت فیزیکی می‌بخشد.

وقتی به زندگی رویایی خود فکر کرده، آن را تصور کرده و در مورد آن شفاف می‌شویم؛ پیام مهمی به ناخودآگاه خود ارسال می‌کنیم. ضمیر ناخودآگاه قدرتی معجزه‌آسا دارد. ناخودآگاه غیر از میلیون‌ها وظیفه‌ای که برای بقای ما دارد، مأموریت تبدیل افکار ما به واقعیت فیزیکی را بر عهده دارد.

هر روز حدود شصت هزار پالس فکری از ذهن ما عبور می‌کند که قریب به اتفاق آنها افکار خودبه‌خودی و تصادفی است. معمولاً عادات و پیشامدهای بیرونی معین می‌کنند که ما به چه فکر کنیم. از این رو اکثر انسان‌ها برده عادات ذهنی خودشان هستند. تا وقتی که آگاهانه نیندیشیم و افکارمان را خودمان انتخاب نکنیم این بردگی تداوم خواهد داشت. ذهن ابزار بسیار قدرتمندی است. بنابراین نباید کنترل آن را به دست محیط و پیشامدها بسپاریم. همان طور که گفته شده "ذهن یا خدمتکاری عالی است یا اربابی بی‌رحم". نوشتن شیوه‌ای عالی برای تفکر آگاهانه و تبدیل شما به ارباب ذهنتان است.

یک تصور شفافِ مکتوب به منزله یک دستورالعمل قدرتمند به ناخودآگاه است. ناخودآگاه قادر به تشخیص

واقعیت از خیال نیست. ناخودآگاه، در صورت تکرار، تصور شما از زندگی رویایی تان را به عنوان واقعیت می پذیرد. بدین ترتیب شما بذر را کاشته‌اید حالا باید مرحله تمرکز و مراقبت از این بذر را هم به درستی به انجام برسانید تا به مرور شاهد رشد آن و در نهایت محصول نهایی یعنی تحقق زندگی رویایی خود باشید. با ارسال مداوم تصویر سناریوی زندگی رویایی به ناخودآگاه، نشانه‌های بیرونی به مرور از راه خواهند رسید. همین‌طور شهود و قلبتان به شما راه تحقق رویاهایتان را نشان خواهد داد.

حال شما چه تصویری از زندگی رویایی خود دارید؟

از زندگی چه می‌خواهید؟

می‌خواهید چگونه آدمی باشید؟

در چه جور خانه‌ای می‌خواهید زندگی کنید؟

همسر ایده آل، کار عاشقانه، درآمد رویایی، روابط عالی، شکوفایی تمام توانایی‌هایتان، رسالت شخصی تان، تفریحات هیجان‌انگیزتان، آرامش و شادی درونی، رشد معنوی و ...
به همه اینها بیندیشید.

بزرگ‌ترین رویایتان چیست؟

در مورد زندگی رویایی خود خیال‌پردازی کنید. در مورد آنچه می‌خواهید و اصالت آنها، دقیقاً بیندیشید. وقتی خواسته‌های واقعی خود را انتخاب کردید آنها را بنویسید. این نوشته سناریوی زندگی رویایی شماست و شما اولین و مهم‌ترین قدم را در راه تحقق آن برداشته‌اید. اگر چنین است باید به شما تبریک گفت چون فقط سه درصد از مردم جهان این کار به ظاهر ساده اما حیاتی را انجام می‌دهند.

فصل هفتم: روانکاوی مالی

ناهنجاری های روانی بسیاری توسط روانشناسان و روانکاوان شناسایی شده است. آیا ممکن است نوعی ناهنجاری روانی مرتبط با پول و ثروت هم وجود داشته باشد که مانع کسب ثروت شود. به نظر می رسد که چنین مشکلی وجود دارد هرچند که ممکن است هنوز در لیست ناهنجاری های روانی کتاب های درسی روانشناسی موجود نباشد. بنابراین بسیار ضروری است که به روانکاوی مالی خود پردازیم.

این بخش اطلاعاتی بسیار ارزشمند در رابطه با باورهای مرتبط به پول و ثروت را توضیح می دهد. تا وقتی که باورهای ما در مورد ثروت مثبت و قدرتمند نباشد تلاش های ما نتایج دلخواه را به بار نخواهد آورد.

در واقع همان طور که ناپلئون هیل در کتاب «بیندیشید و ثروتمند شوید» نوشته «فقر نصیب کسی می شود که ذهنش مایل به آن است. به همین صورت ثروت هم نصیب کسانی می شود که برای جذب آن آمادگی داشته باشد. با این حال در هر دو مورد قوانین مشابهی حاکم هستند. ذهنیت فقر بدون استفاده آگاهانه از عادات مناسب رشد می کند. ذهنیت ثروت باید در اشخاص ایجاد شود مگر اینکه کسی با این ذهنیت متولد شده باشد.»

به دلیل آنچه در کودکی درباره پول شنیده، دیده و احساس کرده ایم، باورهای ناخودآگاه قدرتمندی در این زمینه داریم که در نهایت وضعیت مالی ما را رقم می زند.

پول واژه ای است که شدیدترین احساسات را بر می انگیزد. لین گرابرن

درباره پول و ثروت چه احساسی دارید؟

آیا پول را عامل فساد، ظلم و استثمار می دانید؟

وقتی کلمات پول و ثروت را می شنوید چه احساسی به شما دست می دهد؟

آیا بر این باورید که پول همه چیز است؟

آیا پول را ابزاری شیطانی می دانید؟

آیا نسبت به ثروتمندان احساسی منفی مثل تنفر دارید؟

آیا برای فقر منزلت و قداستی قائل هستید؟

آیا در ذهن شما فقرا آدم‌های خوب و ثروتمندان آدم‌های بدی هستند؟

پاسخ‌های شما به این سؤالات نمایانگر باورهای شما در مورد پول و ثروت است. بسیاری از ما باورهایی بسیار منفی و محدودکننده را در مورد پول به ارث برده‌ایم و لازم است که خودمان را در این زمینه روانکاو کنیم.

درمان ناهنجاری مالی

همان طور که گفتیم باورهای منفی و محدودکننده درباره پول و ثروت از کودکی در ذهن اکثر آدم‌ها تثبیت شده است. این باورها باعث می‌شوند که با وجود تمام تلاش آگاهانه برای تغییر وضعیت مالی، در چرخه باطل بی‌پولی گرفتار شویم.

باورهای محدودکننده بسیاری همواره باعث بهانه آوردن ما برای تداوم وضعیت فعلی و ادامه چرخه باطل بی‌پولی می‌شود. ما به جای این چرخه باطل بی‌پولی باید به دنبال چرخه متعالی ثروتمندی و توانگری باشیم. پول می‌تواند باعث شکل‌گیری این چرخه مثبت شود. باب پراکتور سمیناری به نام «علم ثروتمند شدن» دارد. او در این سمینار این چرخه ثروت‌آفرین را چنین توضیح می‌دهد:

پول نقش بسیار مهمی در تمام عرصه‌های زندگی شما دارد. پول می‌تواند باعث راحتی و آسایش ما شود. هر چه بیشتر در آسایش باشیم خلاق‌تر خواهیم بود و هر چه خلاق‌تر باشیم، خدمات بیشتری ارائه می‌دهیم. هر چه بیشتر خدمت‌رسانی کنیم پول بیشتری به دست می‌آوریم.

تی. هارو اگر در کتاب «اسرار ذهن ثروتمند» می‌نویسد:

بگذارید بی‌پرده بگویم: هرکس که می‌گوید پول مهم نیست، پول ندارد! آدم پولدار اهمیت پول و جایگاهی را که در جامعه دارد می‌فهمد. از طرف دیگر، آدم بی‌پول وضعیت ناشایست مالی خود را دارد و با مقایسه کردن

های نامربوط شرایط خود را توجیه می‌کند. آنها می‌گویند: خوب، پول به اندازه عشق اهمیت ندارد. آیا این مقایسه احمقانه نیست؟ مثل این که بگوییم: دست مهم‌تر است یا پا؟ آیا امکان ندارد که هر دو مهم باشند؟ دوستان من خوب گوش کنید: پول در زمینه‌هایی که کاربرد دارد، بی‌نهایت مهم است و در زمینه‌هایی که کاربردی ندارد اهمیت نیز ندارد و اگرچه عشق نیز می‌تواند در دنیا کاربرد داشته باشد، ولی مطمئناً برای ساختن بیمارستان، خانه و مدرسه نمی‌توان آن را پرداخت نمود! ضمناً نمی‌شود با آن شکم کسی را سیر کرد.

بسیاری مواقع ما همه این مسایل را در مورد ارزش و اهمیت و ضرورت پول می‌دانیم و با تمام وجود هم می‌خواهیم پولدار شویم اما گویی موانعی نامرئی نمی‌گذارد که ثروتمند شویم. این موانع نامرئی واقعاً وجود دارند. قبل از اینکه با این موانع آشنا شویم باید نگرش خود را به پول مورد بازبینی قرار دهیم. افرادی هستند که تمام ناکامی‌های خود را به پول نسبت می‌دهند. آنها می‌گویند که موضوع پول است و باید بر پول تمرکز کرد.

آیا موضوع پول است؟

یکی از رازهای تولید ثروت این است که دریابید، پول هدف نیست. ثروت آفرینی ارتباط بسیار اندکی با تمرکز بر پول دارد. و در واقع با ذهن شما، رفتار شما و طرز فکر شما مرتبط است. باب پراکتور

پول ارزشمند است چون ما بر این باوریم. در واقع پول کاغذ کم‌ارزشی است که چیزی روی آن چاپ شده. بنابراین وقتی کسی می‌گوید که دوست دارد پول زیادی داشته باشد منظور او چیزهایی است که با می‌توان معامله کرد. چیزهایی مانند ماشین، خانه رویایی، جزیره، هواپیما. ولی غالباً، نهایت تمول را می‌خواهند: یعنی آزادی مالی یا همان اوقات فراغت برای لذت بردن در آن.

پس وقتی می‌گوییم پول هدف نیست منظور دقیقاً همین است. هدف، فقط انباشتن ثروت نیست بلکه بیشتر سیاحتی است پیوسته برای رشد فردی و رشد مالی. بنابراین پول از آن لحاظ ارزشمند است که برای ما رفاه،

امکانات و فرصت استفاده از آنها را فراهم می‌کند. پول همچنین به ما این آزادی را می‌بخشد که دیگر دغدغه آن را نداشته باشیم.

وقتی به افرادی فکر می‌کنم که به موفقیت‌های بزرگی دست‌یافته‌اند، نمی‌بینم به دنبال پول دویده باشند، بلکه افرادی را می‌بینم که ذهن و قدرت آن را درک کرده‌اند. آنها به کسب پول فکر نمی‌کنند بلکه روی کاری که می‌کنند متمرکز هستند.

ثروتمندان حقیقی می‌دانند که موضوع، پول نیست. برای همین پول را مانند کالای تبدیلی استفاده می‌کنند نه اینکه آن را تلبار کنند.

درک این حقیقت ساده برای بیشتر ما مدت‌ها طول می‌کشد. دلیل واضحی هم دارد. در تمام زندگی، چنین برنامه‌ریزی شده‌ایم که پول را هدف نهایی ببینیم. به همین دلیل است که وقتی کسب پول دشوار می‌شود، حالت تدافعی گرفته و بهانه می‌آوریم.

بسیاری فکر می‌کنند که باید پول زیادی داشت تا بتوان کار ارزشمندی انجام داد. این فکر اصلاً درست نیست. مانند آب، حتی مقادیر کم پول که در مسیر درست افتاده باشد نیز می‌تواند قدرت زیادی تولید کند. یک نهر کوچک که از کوه جاری می‌شود می‌تواند شما را از پای درآورد. راز این کار در مقدار آب نیست، بلکه در قدرت حرکت آب است.

پول نیز همین عملکرد را دارد. پول‌های کمی که در فرصت‌های خوب سرمایه‌گذاری می‌شوند گرد هم آمده و رودی را شکل می‌دهند که می‌تواند جریان مداوم ثروت را تولید کند. آنهایی که این قانون جریان را می‌شناسند، می‌دانند که مجرای برای عبور آب هستند نه برکه‌ای برای توقف آن. پس باید بدانیم که نسبت به پول چه نگرشی داریم. معمولاً نگرش ما ناشی از باورهای منفی ناخودآگاهی است که از محیط اطرافمان دریافت کرده‌ایم. این باورها سدی نامرئی در برابر دستیابی ما به ثروت به شما می‌روند.

موانع نامرئی ثروتمند شدن

این موانع به شکل برخی باورهای منفی و محدودکننده در ذهن ما جای گرفته‌اند. این باورها آن‌چنان در ذهن ناخودآگاه ما تثبیت شده‌اند که تمام تلاش‌های آگاهانه ما را برای دستیابی به پول و ثروت زیاد خنثی می‌کنند. باورها و افکار قدرت زیادی دارند. افکار ما احساساتمان را می‌سازند. احساسات رفتار ما را رقم می‌زنند و رفتار ما نتایج را به وجود می‌آورد. این مکانیسم خلق هر چیزی در زندگی ماست. هر فرآیند خلاقه‌ای از افکار و باورها آغاز می‌شود. نتایجی که در زندگی به دست آورده‌ایم در واقع نمایانگر افکار و باورهای غالب در ذهن ماست. پس برای تغییر نتایج باید باورهایی را که علت آن نتایج بوده‌اند تغییر دهیم.

برخی باورها به پول و ثروت سرشار منتهی می‌شوند و برخی دیگر به بی‌پولی و فقر.

باورهای ثروتمندانه

تی. هارو اکر در کتاب «اسرار ذهن ثروتمند» هدفه باوری را که بین فقرا و ثروتمندان تمایز ایجاد می‌کند را مطرح کرده است. این باورها ممکن است ساده به نظر برسند اما وقتی در ذهن ناخودآگاه ما تثبیت شوند قدرت معجزه‌آسایی پیدا می‌کنند. بنابراین بسیار ضروری است که با این باورها آشنا شده و در مورد خود آنها را اصلاح کنیم:

۱- آدم‌های ثروتمند معتقدند: من، زندگی خویش را خودم می‌سازم.

آدم‌های فقیر معتقدند: زندگی برای من تصادفی پیش می‌آید.

اگر طالب به دست آوردن ثروت هستید، اعتقاد داشتن به این مسئله که عنان زندگی و به‌ویژه فرمان وضعیت مالی زندگی در دستان خود شما قرار داشته دارد، خیلی مهم است. آیا به این مسئله دقت کرده‌اید که معمولاً این آدم

های فقیر هستند که بخت خود را در قرعه‌کشی‌ها می‌آزمایند؟ آن‌ها در واقع به این اعتقاد دارند که پول از طریق افتادن قرعه به نامشان به آن‌ها می‌رسد.

۲- آدم‌های ثروتمند با پول، باهدف برنده شدن بازی می‌کنند.

آدم‌های فقیر با پول، باهدف بازنده نشدن بازی می‌کنند. اولین هدف بیشتر آدم‌ها از بازی با پول به‌جای به وجود آوردن ثروت و برکت، زنده ماندن و امنیت خاطر است. هدف آدم‌هایی که به معنای واقعی ثروتمند هستند، داشتن دارایی و خیروبرکت زیاد است، نه به مقدار کم، بلکه مقدار زیادی از پول، ثروت و برکت.

۳- آدم‌های ثروتمند متعهد به ثروتمند شدن هستند.

آدم‌های فقیر آرزومند ثروتمند شدن هستند.

۴- ثروتمندان بزرگ می‌اندیشند.

فقرا محدود می‌اندیشند.

بیشتر مردم در بازی زندگی، بازی کوچک را انتخاب می‌کنند. چرا؟ اول به خاطر ترس. آن‌ها شکست را با مرگ برابر می‌بینند و حتی از موفقیت بیشتر گریزانند. دوم اینکه آن‌ها به خاطر احساس کوچکی که می‌کنند، بازی کوچک را انتخاب می‌کنند. آن‌ها احساس بی‌لیاقتی می‌کنند و این احساس را در خود ندارند که به‌اندازه کافی خوب و مهم هستند، تا تفاوتی واقعی را در زندگی خود و دیگران ایجاد کنند.

زندگی کوتاه‌تر از آن است که کوچک باشیم. دیزرائیلی

۵- آدم‌های ثروتمند بر روی فرصت‌ها تمرکز می‌کنند.

آدم‌های فقیر بر روی موانع تمرکز می‌کنند.

۵- آدم‌های ثروتمند، آدم‌های ثروتمند و موفق را ستایش می‌کنند.

آدم‌های فقیر، از آدم‌های ثروتمند بیزار و متنفرند.

بسیاری از مردان و زنان ثروتمند، انسان‌های شریفی هستند و به همین دلیل است که ثروتمند هستند. به همین دلیل است که آن‌ها به پول اعتماد دارند و به همین دلیل است که آن‌ها شرکت‌های بزرگی را تشکیل داده و زمینه اشتغال هزاران نفر را فراهم کرده‌اند. پول قدرت می‌آورد و شما باید آن را به دست آورید! باید. چون با داشتن آن، کارهای خوب بیشتری می‌توانید انجام دهید.

۷- آدم‌های ثروتمند با آدم‌های مثبت و موفق معاشرت می‌کنند.

آدم‌های فقیر با آدم‌های منفی و یا شکست‌خورده معاشرت می‌کنند.

افراد موفق به افراد موفق دیگر نگاه می‌کنند، تا در خودشان ایجاد انگیزه کنند. آدم‌های ثروتمند از اینکه دیگران در موفقیت پیش قدم شده‌اند خوشحال‌اند، چون می‌توانند اکنون و بر اساس تجارب آن‌ها، طرحی را برای خود بریزند که دستیابی آن‌ها را به موفقیت آسان‌تر می‌نماید.

۸- آدم‌های ثروتمند مشتاق تبلیغ کردن خود و ارزش‌هایشان هستند.

آدم‌های فقیر اشتیاقی به تبلیغ ندارند.

تفر از تبلیغ کردن یکی از بزرگ‌ترین موانع بر سر راه موفقیت است. افرادی که در رابطه با تبلیغ کردن از خودشان مشکل دارند، معمولاً ورشکسته هستند. اگر مردم از کالا، خدمات یا توانایی‌های شما بی‌خبر باشند طبیعی است که سراغ شما نخواهند آمد.

۹- آدم‌های ثروتمند از مشکلات خودشان بزرگ‌تر هستند.

آدم‌های فقیر از مشکلات خود کوچک‌تر هستند.

اگر در زندگی مشکل بزرگی دارید، معنی آن این است که شما شخص کوچکی هستید. دنیای بیرون شما دقیقاً انعکاسی از دنیای درون شماست. اگر می‌خواهید که تغییری همیشگی در خود بدهید دست از تمرکز کردن روی اندازه مشکل برداشته و به‌جای آن تمرکز کردن روی اندازه خودتان را شروع کنید!

۱۰- ثروتمندان گیرنده‌هایی عالی هستند.

فقیران گیرنده‌هایی ضعیف هستند.

به همان اندازه که می‌بخشید باید دریافت کنید. بسیاری افراد به دلیل احساسات خودکم‌بینی و نالایق دانستن خود در گرفتن مشکل دارند. اگر نمی‌خواهید سهم خودتان را از دنیا بگیرید، آن نصیب کسی می‌شود که می‌خواهد بگیرد.

۱۱- آدم‌های ثروتمند ترجیح می‌دهند تا بر اساس دستاوردها به آن‌ها پول پرداخت شود.

آدم‌های فقیر ترجیح می‌دهند تا بر اساس زمان به آن‌ها پول پرداخت شود.

درآمد ثابت داشتن مشکلی ندارد، مگر اینکه با توانایی شما برای به‌دست آوردن آنچه که ارزشش را دارید،

تداخل کند و معمولاً در این جاست که مشکل به وجود می‌آید. فقیران ترجیح می‌دهند که یک مستمری و درآمد ثابتی به آن‌ها پرداخت شود. ثروتمندان ترجیح می‌دهند، بر اساس نتایجی که کسب می‌کنند، به آن‌ها پول پرداخت شود. ثروتمندان به خودشان معتقدند. به ارزش و توانایی خود برای بروز دادن آن‌ها ایمان دارند، اما فقیران چنین نیستند. به همین خاطر است که آن‌ها نیاز به تضمین دارند.

۱۲- ثروتمندان به «هر دو» می‌اندیشند.

فقیران به «یا این، یا آن» می‌اندیشند.

ثروتمندان در دنیای پربرکت و فراوانی و نعمت زندگی می‌کنند، اما فقیران در دنیای محدودیت‌ها به سر می‌برند. افراد فقیر و متوسط از جنس کمبود هستند. آنها فکر می‌کنند که از بین شغل خوب یا ارتباط خوب با خانواده، از بین ثروت و معنویت، از میان اشتغال به کار و تفریح، حتماً باید یکی را انتخاب کنند. ثروتمندان می‌دانند که با کمی خلاقیت می‌شود تقریباً راهی را برای داشتن هر دو آن‌ها پیدا کرد. **ثروتمندان معتقدند شما، هم می‌توانید کیک داشته باشید و هم از خوردن آن لذت ببرید.** افراد متوسط و فقیر معتقدند یک کیک خیلی زیاد است، پس من فقط یک برش از آن را می‌خواهم.

۱۳- آدم‌های ثروتمند روی ارزش خالص دارایی خود تمرکز می‌کنند.

آدم‌های فقیر روی درآمد شغلی خودشان تمرکز می‌کنند.

میزان صحیح برای ثروت، ارزش دارایی خالص است نه درآمد شغلی. چهار عاملی که نقش تعیین‌کننده در ارزش خالص دارایی دارند عبارت‌اند از: درآمد، پس انداز، سرمایه‌گذاری و ساده زیستی.

۱۴- آدم‌های ثروتمند پولشان را خوب اداره می‌کنند.

آدم‌های فقیر پولشان را بد اداره می‌کنند.

روش اداره کردن پول از مبلغ پول مهم‌تر است. تا نشان ندهید که آنچه را که دارید می‌توانید حفظ کنید، مورد بیشتری را به دست نخواهید آورد. یا شما پول را به کنترل خود درآورید، یا پول شما را به کنترل خود در خواهد آورد.

۱۵- آدم‌های ثروتمند پول خود را می‌دهند تا برای آن‌ها شدیداً کار کند.

آدم‌های فقیر شدیداً برای پول خود، کار می‌کنند.

افراد ثروتمند هر دلار را به منزله یک بذر می‌دانند که می‌تواند برای برداشت صد دلار کاشته شود که آن هم می‌تواند برای برداشت هزار دلار دوباره کاشته شود.

۱۶- آدم‌های ثروتمند برخلاف ترسی که دارند، دست به عمل می‌زنند.

آدم‌های فقیر به ترس خود اجازه می‌دهند که متوقفشان کند.

میلیون‌ها نفر از مردم در مورد ثروتمند شدن، فقط «فکر» می‌کنند و هزاران هزار نفر ثروتمند شدن را تجسم، تصور یا مراقبه می‌کنند. تجسم‌ها، تصورها و دعاها و مدیتیشن‌ها ابزارهای جالبی هستند اما هیچ کدام از آن‌ها سر خود پولی واقعی را به دنیای حقیقی شما نخواهند آورد. در دنیای واقعی باید دست به اقدام بزنیم. همان طور که گفتیم فرآیند تجلی هر خواسته از افکار شروع شده تبدیل به احساسات می‌شود. احساسات منجر به اعمال گشته و اعمال باعث خلق نتایج می‌شود. افکار و احساسات بخشی از دنیای درونی هستند و اعمال و نتایج بخشی از دنیای بیرونی. اقدام و عمل پلی است بین دنیای درونی و دنیای بیرونی. باید علیرغم ترس دست به عمل بزنید.

۱۷- آدم‌های ثروتمند همیشه در حال رشد کردن و یادگرفتن هستند.

آدم‌های فقیر، فکر می‌کنند که همه موارد را می‌دانند.

اگر شما دائماً در حال یادگیری نباشید، عقب خواهید ماند. موفقیت یک مهارت یادگرفتنی است. می‌توانید موفق شدن در هر موردی را بیاموزید. مهم نیست که اکنون در چه مرحله‌ای هستید. هر استادی زمانی ناشی بوده است. سریع‌ترین راه برای ثروتمند شدن و ثروتمند ماندن کار کردن بر روی توسعه دادن خودتان است. دنیای بیرون شما دقیقاً انعکاسی از دنیای درون شماست. شما ریشه هستید نتایج شما میوه‌ها هستند.

آدم‌های ثروتمند جهت موفقیت را این چنین می‌دانند: باش، انجام بده، داشته باش.

آدم‌های متوسط و فقیر جهت موفقیت را این چنین می‌دانند: داشته باش، انجام بده، باش.

آدم‌های فقیر و طبقه متوسط، معتقدند که اگر من پول هنگفتی داشته باشم، می‌توانم آنچه را که می‌خواهم انجام بدهم و آدم موفق بشوم.

آدم‌های ثروتمند معتقدند: اگر من یک فرد موفق بشوم قادر خواهم بود آنچه را که نیاز دارم انجام بدهم و آنچه را که می‌خواهم از جمله پول، داشته باشم.

ثروتمندان واقعی می‌دانند که: هدف از ایجاد ثروت اساساً پول هنگفت داشتن نیست، بلکه کمک به رشد دادن خود می‌باشد که تا به بهترین فردی که ممکن است تبدیل شوید. برای اینکه به بهترین وجه به شما دستمزد پرداخت شود، شما باید بهترین باشید.

راز فرمول میلیون دلاری

گاهی برای انجام کارهایی که به سختی و با تحمل فشار انجام می‌دهیم راه‌حلی بسیار ساده و راحت وجود دارد که از آن آگاه نیستیم.

در یک شرکت بزرگ ژاپنی که تولید وسایل آرایشی را بر عهده داشت، یک مورد جالب اتفاق افتاد: شکایتی از سوی یکی از مشتریان به کمپانی رسید. او اظهار داشته بود که هنگام خرید یک بسته صابون متوجه شده بود که آن قوطی خالی است. بلافاصله با تاکید و پیگیری‌های مدیریت ارشد کارخانه این مشکل بررسی، و دستور صادر شد که خط بسته‌بندی اصلاح گردد و قسمت فنی و مهندسی نیز تدابیر لازمه را جهت پیشگیری از تکرار چنین مسئله‌ای اتخاذ نماید. مهندسین نیز دست‌به‌کار شده و راه حل پیشنهادی خود را چنین ارائه دادند: مانیتورینگ خط بسته‌بندی با اشعه ایکس. بزودی سیستم مذکور خریداری شده و با تلاش شبانه‌روزی گروه مهندسین، دستگاه تولید اشعه ایکس و مانیتورهای با توان تفکیک بالا نصب شده و خط مذکور تجهیز گردید. سپس دو نفر اپراتور نیز جهت کنترل دائمی پشت آن دستگاه‌ها به کار گمارده شدند تا از عبور احتمالی قوطی‌های خالی جلوگیری نمایند. جالب این بود که درست همزمان با این ماجرا، مشکلی مشابه نیز در یکی از کارگاه‌های کوچک تولیدی پیش آمده بود. اما آنجا یک کارمند معمولی و غیرمتخصص آن را به شیوه‌ای بسیار ساده‌تر و کم‌خرج‌تر حل کرد: تعبیه یک دستگاه پنکه در مسیر خط بسته‌بندی تا قوطی خالی را باد ببرد!... کسب پول و ثروت فراوان و دستیابی به رویاهای بزرگ معمولاً کاری بسیار سخت پنداشته می‌شود ولی آیا ممکن است برای تحقق خواسته‌هایمان نیز راه‌حلی بسیار ساده و راحت وجود داشته باشد؟

آیا برای دستیابی به هر آنچه که می‌خواهیم از جمله ثروت، شادی، سلامتی و خلق یک زندگی رویایی روش دقیق و اثبات‌شده‌ای وجود دارد؟

اگر چنین قاعده و فرمولی وجود داشته باشد، واقعاً می‌تواند میلیون‌ها دلار ارزش داشته باشد. چنین فرمولی

وجود دارد و در اینجا آن را برای شما توضیح می‌دهم. فقط امیدوارم گول سادگی این فرمول را نخورید. حقایق بزرگ معمولاً ساده‌اند. پس به چشم سندی معجزه‌آسا به این نوشته بنگرید. من عصاره تمام آموزش‌های مربوط به “دستیابی به رویاها و تحقق اهداف” را در اینجا با شما در میان می‌گذارم. بنابراین بدانید که محتوای این نوشته واقعاً واجد میلیون‌ها دلار ارزش بالقوه است. اما تنها با درک و اقدام بر اساس آن می‌تواند به شکل دارایی فیزیکی در زندگی شما متجلی شود. فقط خود شما می‌توانید حقیقت این راز را برای خود به اثبات برسانید. من کاشف این فرمول نیستم. در واقع چنین فرمولی از قرن‌ها پیش وجود داشته است. شاید خود شما هم به طور ناخودآگاه برای دستیابی به اهدافتان آن را به کار برده باشید. اما وقتی فرمول و قاعده چیزی را بدانیم در آن صورت به ساده‌ترین و سریع‌ترین روش می‌توانیم آن کار را به انجام برسانیم.

آیا قبل از کشف قانون جاذبه امکان داشت بتوانیم به ماه سفر کنیم؟

آیا قبل از کشف قواعد الکترومغناطیس امکان اختراع کامپیوتر یا موبایل وجود داشت؟

آیا قبل از کشف فرمول هم‌ارزی جرم و انرژی توسط اینشتین، امکان تولید انرژی اتمی وجود داشت؟

این‌ها همه فرمول‌هایی مربوط به عالم فیزیکی بودند.

آیا ممکن است فرمولی هم برای دستیابی به خواسته‌ها و اهدافمان وجود داشته باشد؟

هر چند در این باره که “آیا روانشناسی یک علم تجربی است یا خیر؟” میان فلاسفه علم بحث‌های دشواری در جریان است، اما بعید نیست که قواعد روانشناختی مشخصی برای تحقق خواسته‌ها وجود داشته باشد. ادعاهای زیادی درباره وجود چنین قاعده و قانونی، ارائه شده است.

“قانون جذب” یکی از آنهاست. این اصطلاح پس از پخش فیلم مستندی به نام “راز” در سال ۲۰۰۶ ساخته راندا برن، تهیه‌کننده و کارگردان استرالیایی، و انتشار کتاب آن در همان سال به سر زبان‌ها افتاد. میلیون‌ها نسخه از فیلم و کتاب به فروش رفت. ادعای راندا برن این بود که رازی باستانی را مجدداً کشف کرده است

که بزرگانی چون افلاطون، اینشتین، یونگ، امرسون و دیگران از موضوع راز خبر داشتند. بر اساس این راز “به هر چه در زندگی فکر و توجه کنید، تحقق پیدا می‌کند.” این همان قانون جذب است که بر اساس آن، “افکار و احساسات ما رویدادهای شبیه خود را به‌سوی ما جذب می‌کنند.” اگر شما دائماً به بیماری فکر کنید بیمار می‌شوید. اگر دائماً به بی‌پولی فکر کنید بی‌پول می‌شوید و برعکس اگر دائماً به ثروت و رفاه فکر کنید ثروتمند می‌شوید. خلاصه اینکه زندگی شما نتیجه افکار غالب شماست. این قانون توسط افراد مختلف به اشکال مختلفی فرمول‌بندی و بیان شده است.

در فیلم راز با افرادی مصاحبه شده که این راز را می‌دانستند و با استفاده از آن در زندگی خود به خواسته‌هایشان دست‌یافته بودند. این افراد بعدها به “اساتید راز” معروف شدند. جو ویتالی، یکی از این اساتید است که با استفاده از چنین فرمولی توانسته بود از فقر و کارتن‌خوابی به ثروتی میلیونی دست یابد. ویتالی در کتابش بنام “عامل جذب” این فرمول را بیان کرده است. فرمولی ۵ مرحله‌ای که با استفاده از آن می‌توان به هر خواسته‌ای دست‌یافت. این مراحل چنین است:

۱- بدانید که چه چیزی را نمی‌خواهید.

ما معمولاً در مورد چیزهایی که نمی‌خواهیم و دوست نداریم شفاف‌تر هستیم و تشخیص آنچه نمی‌خواهیم برایمان راحت‌تر است. پس مشخص کنید که در زندگی فعلی خود چه چیزهایی وجود دارد که آنها را نمی‌خواهید.

۲- آنچه را می‌خواهید انتخاب کنید.

مرحله یک کمک می‌کند تا آنچه را واقعاً می‌خواهیم بهتر و دقیق‌تر انتخاب کنیم. پس آنچه را می‌خواهید مشخص کنید. هر چه خواسته شما دقیق‌تر و شفاف‌تر باشد، راحت‌تر و سریع‌تر برآورده خواهد شد.

۳- همه باورهای منفی و محدودکننده را از ذهنتان پاک کنید.

اگر اهداف شما به اندازه کافی بزرگ باشد، به محض انتخاب خواسته‌تان، ذهن آگاه شما با دلایلی خوب و

منطقی سعی خواهد کرد شما را قانع کند که دستیابی به این خواسته‌ها غیرممکن است. و ممکن است انواع ترس‌ها و موانع را در این مسیر به شما یادآور شود. نباید به این باورهای منفی و محدودکننده توجه کنید. نیازی نیست بدانید که چگونه به خواسته‌تان خواهید رسید. جو ویتالی توضیح می‌دهد که سخت‌ترین بخش خلق زندگی دلخواه این است که **”یاد بگیریم که از فکر کردن در این مورد که از چه طریقی و چگونه به آنچه می‌خواهیم برسیم، دست برداریم.“**

اگر سعی کنی بفهمی که چگونه به فلان اتومبیل آخرین مدل یا فلان خانه رویایی یا فلان رابطه جدید خواهی رسید، خود را به آنچه خود آگاه تو می‌تواند ببیند و انجام دهد، محدود می‌کنید. پس هدف‌ها را به ناخودآگاهت که به روح همه‌چیز و همه کس متصل است محول کن و بگذار قدرت جادویی ناخودآگاه، هدف‌ها را برای تو و تو را برای هدف‌ها بیاورد. راه‌های فراوانی برای تحقق هر خواسته‌ای وجود دارد.

اگر پیوسته در قید و بند «چگونه» باقی بمانید، پیامی که به کائنات مخابره می‌کنید شک و تردید است. برعکس، وقتی با اطمینان به قوانین عالم هستی، آرام و راحت هستید، کائنات از کوتاه‌ترین، سریع‌ترین و هماهنگ‌ترین راه شما را به هدف‌تان می‌رساند.

۴- اگر خواسته‌تان محقق شود چه احساسی خواهید داشت؟ هم اکنون با تصور تحقق خواسته‌تان این هیجان و اشتیاق را تجربه کنید.

بسیار مهم است که در حال حاضر احساس خوبی داشته باشید. به سر بردن در حالت عشق و اشتیاق و قدرشناسی ارتعاش قدرتمندی خلق می‌کند که حاصلش فرآهم آمدن چیزهای خوب بیشتر در زندگی شماست.

۵- رها کنید. بر اساس الهامات درونی عمل کنید و اجازه دهید نتایج آشکار شوند.

این ایراد بر فیلم راز وارد شده است که بر «اقدام و عمل» تأکیدی ندارد. این مرحله آن ایراد را رفع می‌کند. عمل، واسطه تحقق افکار و مبدل احساس ناملموس درونی به صورت نتایج ملموس بیرونی است.

فقط اشتیاق و الهامات درونی‌ات را دنبال کن و بر طبق فرصت‌هایی که در مسیرت قرار می‌گیرند عمل کن تا به مقصد برسی.

حقیقت این است که برای رسیدن به چیزی «فقط یک روش» وجود ندارد. برخی از افراد با برنده شدن خودرو، بعضی با تقلا کردن برای پرداخت قسط آن، عده‌ای دیگر با پرداخت شادمانه قیمت آن و برخی به روش‌های دیگر، صاحب خودرویی نو می‌شوند.

شما نمی‌توانید دنیا را هماهنگ کنید که از فرمان شما پیروی کند. در عوض، اهدافتان را بیان کنید و بگذارید دنیا خودش را تنظیم کند تا اهداف شما را برایتان محقق کند.

آیا این واقعاً فرمولی میلیون دلاری است؟ امتحانش هیچ ضرری ندارد. آن را امتحان کنید. ممکن است با بزرگترین رویاهایتان فقط پنج گام ساده فاصله داشته باشید. این گام‌ها را بردارید. خواسته‌هایی بزرگ را انتخاب کنید. چیزی که حتی تصور تحققش، در شما هیجان و شور و شوقی شدید ایجاد کند. و صادقانه این فرمول را بکار گیرید و با دستیابی به رویاهای بزرگ خود، درستی آن را به اثبات برسانید.

فصل هشتم: حرکت در راه آسان ثروتمند شدن

همان طور که در مقدمه کتاب ذکر شد این کتاب بر اساس این باور بنیادی نوشته شده که هر یک از ما در درون خود منبع بیکرانی از عشق، استعداد و ثروت داریم. بهترین راه شکوفایی این پتانسیل باشکوه درونی راه آسانی، راحتی و لذت است. راهی که کار سخت و فشار و تقلا در آن جایی ندارد. این راه آسان برای دستیابی به هر خواسته‌ای کاربرد دارد که ما در اینجا می‌خواهیم به صورت گام به گام این راه آسان را برای کسب ثروت و دستیابی به آزادی و استقلال مالی را توضیح بدهیم.

گام اول: چرا ثروتمند شدن با انجام کار عاشقانه آسان است؟

ما مشخصات کار عاشقانه را برشمردیم و گفتیم که این کاری است که با تمام وجود به آن علاقه داریم و بیشترین لذت و شادی را برایمان به ارمغان می‌آورد به طوری که معمولاً همین اکنون نیز به عنوان تفریح و سرگرمی آن را انجام می‌دهیم. اگر در قبال تفریح‌تان به شما پول زیادی پرداخت شود، آیا باز هم کار فعلی‌تان را ادامه خواهید داد؟ کدام راه برای کسب درآمد آسان تر است؟

وقتی می‌گوییم «راه آسان ثروتمند شدن»، واقعاً و با صداقت کامل آن را بیان می‌کنم. هر کاری ممکن است مشکلات و سختی‌های خودش را داشته باشد اما اگر عشق، لذت و اشتیاق شدید انگیزه انجام کارتان باشد باز هم فشارها و مشکلات مسیر، همان تأثیر مخرب و شکننده را بر شما خواهند داشت که یک کار از روی اجبار دارد؟

حالا فردی را که عاشق کارش است در نظر بگیرید که ۱۶ ساعت در روز کار می‌کند.

نظرتان در مورد او چیست؟

آیا به نظر شما کار او سخت و طاقت‌فرسا نیست؟

آیا او بیش از حد کار و تلاش نمی‌کند؟

حال اگر می‌توانستیم از احساس او در هنگام کار فیلم بگیریم، چیزی در این حدود را شاهد بودیم:

او با تمام وجود در کارش غرق شده به طوری که از زمان و مکان غافل شده است.

کارش شدیداً او را جذب و سرخوش ساخته است.

هر گام کوچکی که در جهت پیشرفت کارش برمی دارد آن چنان احساسی از سرخوشی و شادی برایش به همراه دارد که نمی تواند سر از کار بردارد.

لذتی که او از پیشبرد کارش می برد باعث می شود که ساعت های طولانی خود را غرق در کاری کند که دوست دارد.

بدون شک این خودآزاری نیست بلکه شادی و سرخوشی حاصل از آن به حدی وصف ناپذیر است که فرد را بدون خواب و خوراک هم سرپا نگه می دارد و انرژی درونی وی را بیش از پیش آزاد می نماید.

پس می بینیم که او غرق در لذت و سرخوشی است. او در حال انجام کاری است که برایش راحت، آسان و لذت بخش است.

وقتی نقاشی می کنم در واقع در حال استراحت هستم این ملاقات افراد و مهمانی است که خسته ام می کند.

پابلو پیکاسو

بارها شده که در حال نوشتن، خوردن چایی را که در کنارم بوده فراموش کرده ام. بسیاری شب ها در حال نوشتن نفهمیدم که چگونه صبح شده است. وقتی می نویسم هرگز نمی خواهم متوقف شوم تا اینکه ضرورت هایی از قبیل غذا، خواب و غیره باعث می شود نوشتن را متوقف کنم. غور در موضوعات مرتبط با موفقیت و رشد شخصی آن چنان برایم لذت بخش است که بیست سال را بدون هیچ دستمزدی به آن پرداخته ام.

آنچه توصیف شد معیاری خوبی برای تشخیص میزان علاقه به کارتان است. بهتر است که با صداقت با خودتان به دروستان بنگرید. اگر مجبور به انجام کاری هستید که عاشق آن نیستید و احساسات بالا را حین انجام آن تجربه نمی کنید، بدانید که هم عمرتان را تلف می کنید هم استعدادهایتان را. و همچنین در حال تحمل فشار

و مصائب غیر ضروری هستید. از طرف دیگر در کاری که به آن علاقه نداشته باشید هرگز به موفقیت و ثروت زیادی دست پیدا نخواهید کرد.

گام دوم: قدرت اشتیاق صد در صدی

اشتیاق نقطه شروع همه موفقیت‌هاست. طبیعت با ایجاد اشتیاق سوزان ذهن انسان را چنان دگرگون می‌سازد تا مفهوم غیرممکن را به رسمیت شناسد و چیزی را به‌عنوان شکست نپذیرد. ناپلئون هیل

نانسی اندرسون در کتاب «کار با اشتیاق»، اشتیاق را چنین توصیف می‌کند:

اشتیاق تحریک احساسی قدرتمندی است. احساسی است که نصیب کسانی می‌شود که درباره کار، شخص یا باوری احساسی شدید دارند. نمونه‌های فراوانی در دنیا داریم که نشان می‌دهد آدم‌های مشتاق چه اقدامات چشمگیری می‌توانند انجام دهند. هر داستان عاشقانه، هر تغییر عمده در تاریخ - اجتماعی، اقتصادی، فلسفی و هنری - از آن جهت صورت خارجی پیدا کرد که پای شخص مشتاقی در میان بود. همه ما توانایی آن را داریم که هیجان‌ات احساسی شدید را تجربه کنیم و باین حال تنها معدودی از ما بر اساس اشتیاق و شور و شوق خود عمل می‌کنیم. یکی از دلایلی که ما اشتیاق خود را دفن می‌کنیم آن است که اشتیاق ما با تبصر و تخصص کافی همراه نبوده است. به محض اینکه به خود اجازه احساس کردن می‌دهید، این قدرت در شما به ظهور می‌رسد. نیازی نیست که کاری را که از آن متنفرید انجام دهید. می‌توانید انجام دادن کاری را که به واقع دوست دارید انتخاب کنید. این کاربرد اشتیاق است و اشتیاق قدرت است.

درجه اشتیاق شما برای موفقیت چقدر است؟

جک زوفلت یکی از پرطرفدارترین سخنرانان موفقیت در آمریکاست. او به خاطر کمک به مردم در جهت یک زندگی فوق‌العاده، مدال افتخار مجلس سنا و رئیس‌جمهور آمریکا را دریافت کرده است. این نویسنده،

کارآفرین و سخنران موفقیت، در سراسر دنیا سخنرانی کرده و زندگی هزاران نفر را متحول کرده است. جک زوفلت برخلاف اکثر اساتید موفقیت عواملی مثل هدف گذاری، عبارات تأکیدی یا تجسم را برای دستیابی به موفقیت مهم نمی‌داند. به نظر او علت اساسی شکست مردم در دستیابی به هدف آن است که آنها کاری را که برای دستیابی به هدف لازم است انجام نمی‌دهند. و علت انجام ندادن کارهای لازم برای موفقیت آن است که آن را به شدت کافی نمی‌خواهند. در واقع آنها **اشتیاق درونی** کافی برای دستیابی به هدف ندارند. زوفلت اصطلاح **اشتیاق‌های درونی** را برای توصیف تمایلاتی به کار می‌برد که در عمق وجود ما دارند. چیزی که با چنان شدتی می‌خواهی که برای رسیدن به آن هر کاری که لازم باشد را هر قدر هم که طول بکشد انجام می‌دهی. مهم هم نیست که چقدر هزینه داشته باشد یا چقدر به خاطرش لازم باشد شخصیت یا موقعیت را تغییر بدهی.

جک زوفلت اشتیاق‌ها را به طور کلی با یک مقیاس از ۱ تا ۱۰۰ می‌سنجد. از نظر او فقط آنهایی که درجه ۱۰۰ دارند، به انجام خواهند رسید. اگر کسی درجه ۵۰ داشته باشد، آن را با دودلی و نصفه‌نیمه انجام خواهد داد و در این صورت او یک عضو تیم نصفه‌نیمه، همسر نصفه‌نیمه، یک فروشنده نصفه‌نیمه خواهد بود و نصفه‌نیمه هم به هیچ چیز نمی‌شود رسید.

زوفلت در مصاحبه‌ای که در کتاب **گفتگو با میلیونرها** داشته درباره روش تشخیص اشتیاق درونی می‌گوید: اول از همه اینکه باید به احساس توجیه کنی. باید بفهمی که چه احساسی داری. اکثر افراد در انجام این کار مهارت ندارند. به همین خاطر است که سخت می‌شود کسانی را پیدا کرد که به تو بگویند واقعاً چه می‌خواهند. چون اکثر مردم به جای اینکه دنباله‌روی قلبشان باشند، دنباله‌روی مغزشان هستند. در کتاب مقدس گفته شده «انسان آنگونه در **قلبش** می‌اندیشد خواهد شد». نگفته «آنگونه که در مغزش می‌اندیشد.» حرف مغزت را گوش نکن. حرف قلبت را گوش کن. آنجاست که همه احساس و شورت از آن می‌آید.

اگر بگویی که من می‌خواهم به ثروت و استقلال مالی برسم، این چیزی است که همه می‌گویند. تقریباً همه مردم می‌خواهند پول بیشتری داشته باشند. سؤال بعدی این است که «حالا اگر آن را داشته باشی، چه چیزی به تو خواهد داد که الان نداری؟» پس شروع می‌کنیم به حفاری و رفتن به عمق تا اینکه به طلا برسیم که در اینجا همان «**اشتیاق درونی**» است.

زوفلت معتقد است که وقتی یک اشتیاق درونی ۱۰۰٪ داشته باشی خودبخود بر تبدلی در انجام آن کار غلبه خواهی کرد. **اگر کاری را که دوست داشته باشی انجام دهی در انجام آن تبدلی نخواهی کرد.** اما اگر کارت را دوست نداشته باشی و نسبت به آن اشتیاق شدید نداشته باشی در انجامش تبدلی خواهی کرد.

البته جک زوفلت همچنین اشاره می‌کند که داشتن اشتیاق درونی به تنهایی کافی نیست. بلکه باید نقشه‌ای داشته باشی تا راه رسیدن به هدف را مشخص کند و سپس اقدامات لازم را انجام دهی و آن قدر پیگیری و مداومت به خرج دهی تا به هدف برسی. اگر یک اشتیاق درونی داشته باشی که به حد ۱۰۰ برسد، پیگیری و انضباط خودبخود ایجاد می‌شود. اگر اشتیاق شما برای رسیدن به هدفی ۷۰٪ باشد پس ۷۰٪ مسیر را می‌روی. اگر به مشکلی بربخوری که در سطح ۷۱ یا بالاتر باشد این مشکل تو را متوقف می‌کند. اما اگر در سطح ۱۰۰ باشی، هیچ مانعی وجود ندارد که جلویت را بگیرد. البته در این سطح هم موانع و مشکلات وجود دارد، اما متوقف نمی‌کند.

این راز موفقیت است. موفقیت یک کار درونی است. آن بیرون قرار نگرفته که در یک فرمول یا تکنیک خلاصه شود. یک فیلسوف بزرگ به نام اریک هافر گفته:

به نظر می‌آید که اشتیاق شدید، نه تنها فرصت‌های مورد نیاز خود، بلکه استعدادهای مورد نیاز خود را هم ایجاد می‌کند.

وقتی کاری را انجام می‌دهید که به آن عشق می‌ورزید و متعهد به کسب درآمد از آن طریق می‌شوید، دیگر

فقط کار نمی‌کنید. دیگر صبح‌ها به‌زور از خواب بیدار نخواهید شد بلکه به سبکی یک پر بیدار خواهید شد. از کشف آنچه یک روز دیگر برایتان خواهد داشت به هیجان خواهید آمد. جریان انرژی خلاق و سرور درونی در تمام طول روز با شما خواهد بود.

گام سوم: انتخاب راه آسان ثروتمند شدن

پول درآوردن یعنی برآوردن ساختن خواسته‌ها و نیازهای مردم. هر چیزی که خریده، فروخته یا معامله شود، خواست یک نفر را برآورده می‌کند. یافتن راه‌های خدمت‌رسانی بهتر به مشتریان، شرکای تجاری، همکاران، دوستان، خانواده و دیگران شما را به ثروتی که آرزو دارید سوق خواهد داد. باب پراکتور

حالا ما می‌دانیم که راه آسان ثروتمند شدن انجام کاری است که به آن علاقه داریم و نشان دادیم که اگر به آن علاقه حقیقی شما همیشه با استعداد شما هماهنگ و همسو است. همچنین گفتیم که باید رسالت خود را پیدا کرده و باید عشق و علاقه و استعداد و نبوغ ذاتی خود را در جهت انجام رسالت شخصی خود به کارگیریم. همان طور که در فصل قبل گفتیم رسالت شخصی شما باید نوع کار شما و خدمت یا ارزشی را نیز که قرار است به جهان ارائه کنید، مشخص کند.

به‌عنوان مثال رسالت شخصی من این بود که «با عشق و حقیقت جویی، از طریق نویسندگی، سخنرانی، مشاوره و مربیگری به انسانها امید و انگیزه بدهم و آنها را در جهت خودشناسی، خودشکوفایی و تحقق والاترین رویاهایشان تشویق و یاری نمایم.» همان طوری می‌بینید این جمله «کارهایی که می‌خواهم انجام دهم» را نیز شامل می‌شود که همان «سخنرانی، نویسندگی، مشاوره و مربیگری» است. نوع فعالیت شما باید منسجم و منطبق بر اشتیاق درونی شما باشد. مثلاً در مورد من باینکه به ظاهر «سخنرانی، نویسندگی، مشاوره و مربیگری» فعالیت‌هایی متفاوت به نظر می‌رسند اما همه باهم هماهنگی دارند. همه آنها نوعی «فعالیت فکری

برای بیان و ایجاد ارتباط با دیگران در موضوعی واحد» هستند. اما اگر من «سخنرانی، برنامه نویسی، مشاوره مالی، مربی فوتبال» را انتخاب می‌کردم ناهماهنگی آنها با یکدیگر و ناسازگاری‌شان با جهت کلی رسالت شخصی من آشکار است.

این کاری است که نسبت به انجام آن شور و اشتیاق زیادی دارید و برایتان لذت‌بخش و سرگرم‌کننده است. ما قبلاً به اهمیت **عشق، اشتیاق، شادی** و **لذت** اشاره کردیم. این احساسات در واقع هدف اصلی زندگی هستند. هدف غایی ما از انجام هر کار یا به‌دست آوردن هر چیزی دستیابی به همین احساس رضایت، شادی و لذت است. وقتی ما کاری را که دوست داریم انجام می‌دهیم در واقع آن‌ها به هدف نهایی که همان لذت و رضایت است، دست می‌یابیم. این خود بزرگترین پاداش انجام کار عاشقانه است. حالا اگر از همین طریق به پول و ثروت هم برسیم چطور است؟

این رویای آدم‌های بسیاری است که از راه کار مورد علاقه‌شان بتوانند کسب درآمد کنند اما نداشتن دانش کافی، موانع ذهنی و ترس‌ها باعث می‌شود که نتوانند این هدف را عملی کنند. اکثر آدم‌ها فعالیت‌های مورد علاقه خود را به‌عنوان تفریح و سرگرمی نگاه می‌کنند؛ اما فکر نمی‌کنند که چرا نباید از همان راه کسب درآمد هم بکنند؟ اشتباه است اگر فکر کنیم که چون از چیزی لذت می‌بریم نباید از آن طریق امرار معاش کنیم. شاید فکر کنید که در آن زمینه زیاد نمی‌دانید یا حرفه‌ای نیستید. این اصلاً مهم نیست. با توجه به علاقه‌ای که در شما وجود دارد مهارت و دانش لازم را می‌توانید به سهولت و سرعت یاد بگیرید.

گام چهارم: آموختن دانش و مهارت لازم

حالا شما می‌دانید به چه کار یا فعالیتی علاقه دارید. ممکن است شما قبلاً تا حدودی در آن زمینه فعالیت کرده و مقداری دانش و مهارت در آن زمینه داشته باشید. کسب دانش و مهارت در زمینه کارمان یکی از مهم‌ترین عوامل برای کسب درآمد بالا است. فرض ما این است که شما حداقل دانش و مهارت را در زمینه مورد علاقه

خود دارید. با توجه به اینکه به آن موضوع علاقمند و در آن مورد مستعد هستید اطلاعات و دانش مرتبط را در کمترین زمان می‌توانید به دست آورید.

میزان درآمد ما نسبت مستقیمی با کیفیت محصول و خدماتمان دارد. برای ارائه محصول یا خدمتی با کیفیت باید در آن زمینه تخصص و مهارت بالایی داشته باشیم. علاقه و استعداد به معنی تخصص و مهارت در آن زمینه نیست. برعکس علاقه و استعداد، تخصص امری اکتسابی است. ما متخصص به دنیا نمی‌آییم و باید دانش و تخصص لازم در هر زمینه‌ای را کسب کنیم و فرابگیریم. هرچند با داشتن علاقه و استعداد، کسب دانش و مهارت با سهولت، لذت و سرعت بیشتری انجام خواهد شد.

پس لازم است در زمینه علاقه و نبوغ ذاتی خود، اطلاعات و مهارتتان را همواره توسعه دهید. باید سعی کنید به عملکردی عالی در آن زمینه برسید. شما توانایی‌ها و استعدادها را خاصی دارید که با پیشینه کردن آنها میزان درآمادتان نیز به سرعت افزایش خواهد یافت. در کتاب **خودنبوغ‌شناسی** گفتیم که شما به دلیل استعدادها و توانایی‌های ویژه خود، انسانی منحصر به فرد بوده و از تمام انسان‌های دیگر متفاوت هستید. از طرف دیگر ترکیب خاص تحصیلات، دانش، مشکلات، موفقیت‌ها، سختی‌ها، چالش‌ها و نوع نگرش و واکنشتان به زندگی، شما را منحصر به فرد و خارق‌العاده می‌سازد. **هم اکنون برتری‌ها و ویژگی‌های بالقوه‌ای دارید که شما را قادر می‌سازد تا به هر هدفی که دارید برسید.**

روش‌ها و امکانات و منابع مختلفی برای افزایش دانش و مهارت و کسب تخصص وجود دارد.

۱- خودآموزی

خودآموزی مهارتی بسیار حیاتی است که هرگز در مدرسه و دانشگاه آموخته نمی‌شود. با این مهارت شما می‌توانید دانش مورد نیاز خود را فرابگیرید. این تصور نادرست را که برای یادگیری هر چیزی حتماً باید به مدرسه

یا دانشگاه رفت را رها کنید. مدارس و دانشگاه‌ها معمولاً کمترین بازدهی را در آموزش مهارت‌های اساسی زندگی دارند و معمولاً شیوه آموزش آنها اطلاعات‌محور و مبتنی بر حافظه است. ما به آموزشی تحول‌محور نیاز داریم. آموزشی که ما را نه به یک مصرف‌کننده صرف اطلاعات بلکه به یک انسان پویا و فعال در فرآیند یادگیری و رشد همه‌جانبه در بستر زندگی واقعی قرار دهد. وجود میلیون‌ها فارغ‌التحصیل بیکار خود به خوبی ناکارآمدی سیستم آموزش رسمی را آشکار می‌سازد. بنابراین نیازی نیست که بخواهیم برای کسب دانش و مهارت حتماً به دانشگاه برویم. شما می‌توانید خود شاگرد و استاد خودتان باشید.

۲- گنج کتاب

کتاب‌ها منبع بسیار گران‌بهای اطلاعات و دانش هستند که به بهایی ناچیز در دسترس هستند. کتاب‌ها یکی از بهترین منابع کسب دانش هستند. ما باید همواره در زمینه مورد علاقه خود به مطالعه پردازیم و سعی کنیم به تمام اطلاعات در آن زمینه مسلط باشیم.

علاقه و نبوغ شما در چه زمینه‌ای است؟

به شروع به مطالعه در آن زمینه پردازید. با بزرگان و نوابغ آن رشته آشنا شوید. زندگی آنان را بخوانید و تحلیل کنید. کتاب‌های ارزشمند را بخريد و برای سایر کتاب‌ها می‌توانید از کتابخانه‌های عمومی استفاده کنید. **ثروتمندان واقعی کتاب‌خوان هستند.** در جایی خواندم که **ثروتمندان کتابخانه‌های بزرگی دارند و فقرا تلویزیون‌های بزرگی!** نباید وقت‌مان را که ارزشمندترین دارایی ماست با تماشای تلویزیون یا گشت‌وگذار بی‌هدف در اینترنت یا شبکه‌های اجتماعی یا هر سرگرمی بیهوده دیگر، هدر دهیم.

۳- اینترنت

اینترنت نیز منبعی ارزان و در دسترس برای دستیابی به انبوه اطلاعات و دانش در هر زمینه‌ای است. شما می‌توانید در هر زمینه‌ای آخرین یافته‌ها را در کسری از ثانیه از اینترنت به دست آورید. باید به طور هدفمند از اینترنت استفاده کنیم. وبگردی بی‌هدف می‌تواند به راحتی به یک اعتیاد تبدیل شود که در این صورت می‌تواند قسمت بزرگی از وقت و انرژی ما را به نابودی بکشانند. سعی کنید اطلاعات ارزشمندی را که در اینترنت می‌یابید به شکل منظم ذخیره کنید و بهتر است که به صورت آفلاین از این اطلاعات استفاده کنید.

۴- دوره آموزشی

شما می‌توانید با شرکت در دوره‌های آموزشی کوتاه مدت دانش و مهارت لازم در زمینه مورد علاقه خود را کسب کنید. در صورتی از دوره‌های آموزشی استفاده کنید که از طریق خودآموزی برای شما ممکن نباشد یا بتواند صرفه جویی زیادی در مدت زمان یادگیری شما ایجاد کند. کیفیت دوره آموزشی را از قبل از طریق دوره‌های برگزار شده قبلی و نظر شرکت کنندگان بررسی کنید. برخی دوره‌ها را می‌توانید با تهیه بسته آموزشی آنها و در منزل دنبال کنید.

۵- کارگاه‌های آموزشی

اگر می‌خواهید مهارتی عملی را در دوره‌ای کوتاه و به صورت عملی بیاموزید، کارگاه‌های آموزشی می‌تواند گزینه مناسبی باشد. تفاوت کارگاه با دوره آموزشی آن است که در کارگاه آموزشی شما عملاً درگیر یادگیری می‌شوید در صورتی که در دوره آموزشی چنین نیست. در کارگاه آموزشی شما در ارتباط مستقیم با مربی یا استاد و سایر هنرجویان قرار می‌گیرید و با ارائه کار عملی به طور ملموس با تمام جوانب کار آشنا می‌شوید.

۶- کارآموزی

کارآموزی در یک محیط کسب‌وکار واقعی، بهترین روش کسب مهارت و تجربه است. اگر علاقه و استعداد داشته باشید در کمترین زمان می‌توانید به تمام فوت و فن یک شغل مسلط شوید. در برخی مشاغل به کارآموزان نیز مبلغی پرداخت می‌شود اما اگر محیط مناسبی برای کارآموزی یافته‌اید ارزشش را دارد که بدون دریافت هیچ دستمزدی مدتی را در آنجا به آموختن عملی کار سپری کنید. در برخی موارد شاید ارزشش را داشته باشد که حتی با پرداخت شهریه به کارآموزی پردازید. این یک سرمایه‌گذاری بسیار سودبخش است.

۷- یادگیری همیشگی

آدم‌ها وقتی روش انجام کاری را یاد می‌گیرند معمولاً آن را همیشه به همان شیوه انجام می‌دهند و پیشرفتی نیز در کیفیت و کمیت کارشان دیده نمی‌شود. بهتر آن است که همواره به دنبال روش بهتر، سریع‌تر و بیشتر انجام کارها باشیم. لازمه این کار یادگیری همیشگی است. یادگیری فقط به معنی آموختن آنچه دیگران می‌دانند نیست بلکه یک قسمت مهم آن یادگیری از طریق تجربه و حتی آزمون و خطاست. به‌عنوان کسی که در زمینه‌ای تخصص و مهارت دارد باید همواره به دنبال یافتن روش‌های بهتر و پربازده‌تر باشیم. شما می‌توانید هر چیزی را یاد بگیرید تا در کارتان به استادی و تسلط عالی برسید. فقط باید مهارت لازم را مشخص کنید و بری یادگرفتن آن پشتکار و مداومت داشته باشید. این کار یک استراتژی بدیهی برای کسب درآمد بالاتر و موفقیت بیشتر است که اکثر مردم از آن غافل‌اند.

گام پنجم: اجرای فوری سیستم درآمدزایی

حالا شما اطلاعات و مهارت روزافزونی در رشته مورد علاقه خود دارید اما آیا داشتن تخصص و مهارت برای درآمدزایی کافی است؟ بدیهی است که چنین نیست. افراد متخصص بسیاری با حقوق ثابت و ناچیز برای

کارفرمایانی که خیلی دانش و مهارت کمتری از خودشان دارند، مشغول کار هستند. رابرت کیوساکی نویسنده کتاب «پدر پولدار پدر بی پول» جمله جالبی دارد. او گفته:

دانش آموزان زرنگ برای دانش آموزان تنبل کار می کنند و دانش آموزان متوسط برای دولت کار می کنند.

پس صرف هوش، دانش و مهارت زیاد برای کسب درآمد بالا و ثروتمند شدن کافی نیست. آنچه ما نیاز داریم یک سیستم درآمدزایی است که امتحانش را داده و تضمین شده باشد. در هر رشته و در هر کاری بدون یک سیستم درآمدزایی مناسب نمی توان به سود بالا و مداوم دست یافت.

خوشبختانه تقریباً هر زمینه کاری و هر فعالیتی که شما مایل به فعالیت باشید قبلاً توسط دیگران انجام شده است. این خبر خوبی است به دلیل اینکه نیازی نیست همه چیز را از ابتدا با آزمون و خطا یاد بگیرید. این مسیر از قبل طی شده و این کار انجام شده است. تنها کاری که لازم است بکنید این است که به دنبال اطلاعاتی بگردید تا به شما کمک کند که همان کار را انجام دهید.

فرض کنید که شما می خواهید به جایی بروید که برای شما ناشناخته است. آیا با آزمون و خطا آن را پیدا می کنید یا از نقشه یا کسی که قبلاً به آنجا رفته اطلاعات کسب می کنید؟

در کسب و کار به نقشه ای که دستورالعمل گام به گامی برای دستیابی به موفقیت را شامل می شود «سیستم» می گویند. سیستم یک نقشه است که برای دستیابی به هر خواسته و هدفی می توانیم از آن استفاده کنیم. ببینید کسانی که پیش تر به آنجایی رسیده اند که شما به سویس می روید، از چه سیستمی استفاده کرده اند و شما هم آن را به کار بگیرید و به این ترتیب خیلی هم احتمالش زیاد است که شما هم به آنجا برسید و خیلی هم زودتر از وقتی که خودتان به تنهایی می توانستید.

باب برگ در کتاب «اصول موفقیت» سیستم را چنین تعریف می کند:

روند قابل پیش بینی دستیابی به یک هدف بر مبنای یک مجموعه منطقی و مشخص از اصول راهنمای عملی.

سیستم قدرت پیش‌بینی به شما می‌دهد و اگر سیستم را مو به مو اجرا کنید شما را دقیقاً به هدف می‌رساند. مایکل گربر در کتاب «افسانه کارآفرینی» درباره قدرت یک سیستم می‌نویسد:

سیستم‌ها به افراد عادی امکان می‌دهند که به نحوی قابل پیش‌بینی به نتایج فوق‌العاده برسند. هر چند که بدون یک سیستم، برای افراد فوق‌العاده هم سخت است که به نحوی قابل پیش‌بینی به نتایج عادی برسند.

دابلو کلمنت استون سال‌ها پیش در مورد سیستم‌های موفقیت که هرگز شکست نمی‌خورند یک کتاب نوشته است. زندگی، سیستم است. عالم سیستم است. اتم، سیستم است. بدن ما سیستم است. روابطی که در حال حاضر داریم، سیستم است. همه چیز، سیستم است.

پس آنچه می‌ماند پیدا کردن سیستمی است که قبل از ما افراد برای دستیابی به هدف مورد نظر استفاده کرده‌اند. سیستم در واقع همان تجربه سایر افراد است. برایان تریسی، نویسنده و سخنران معروف، نوشته است: این روند یادگرفتن و به کار بردن چیزی که یاد گرفته‌ام، زندگی‌ام را تغییر داد. هنوز متحیرم که چقدر ساده و واضح است. فقط بفهمید افراد موفق چکار می‌کنند و همان کارها را بکنید تا به همان نتیجه برسید. آیا این ایده‌ای فوق‌العاده نیست؟

وقتی سیستمی را یافتید که برای کار شما جواب می‌دهد، ضروری است که آن را به کار بگیرید و فوراً هم این کار بکنید. هیچ زمان مناسبی برای «شروع کردن» وجود ندارد. زمان مناسب هم اکنون است. پس وقت را تلف نکنید. اطلاعات، مهارت و سیستم را فوری به کار بگیرید.

افراد موفق همین حالا انجامش می‌دهند چون می‌دانند که در غیر این صورت ممکن است قربانی «قانون تضعیف تصمیم» شوند که می‌گوید:

هرچقدر برای انجام کاری که می‌دانید همین الآن باید انجامش دهید بیشتر صبر کنید، احتمالش بیشتر می‌شود که اصلاً هیچ‌وقت آن را انجام ندهید.

نگران ناقص و بد انجام دادن کار نباشید. این توصیه زیگ زیگلر، نویسنده و سخنران ممتاز، را جدی بگیرید: هر چیزی که ارزش انجام شدن دارد، ارزش دارد که بد انجام شود تا اینکه یاد بگیرید چطور آن را خوب انجام دهید.

منظور این نیست که کاری را به عمد بد انجام دهیم بلکه غرض این است که مسئله اصلی اقدام کردن است، عالی بودن به موقع خودش حاصل می شود.

منتظر نشوید، هیچ وقت «سر وقتش» نمی شود. از هر جا که ایستاده‌اید شروع کنید و با هر ابزاری که در اختیارتان است مشغول شوید. همین طور که پیش می روید ابزارهای بهتری پیدا خواهد شد. ناپلئون هیل

گام ششم: از دست کشیدن دست بکشید

چیزی در دنیا جای مداومت و پشتکار را نمی گیرد. استعداد جای مداومت را پر نمی کند. دنیا پر از انسان‌های با استعداد شکست خورده است. نبوغ جای مداومت را نمی گیرد. بسیاری از نوابغ شکست می خورند. تحصیلات جای مداومت را پر نمی کند. دنیا پر از ناکام‌های تحصیل کرده است. مداومت و عزم و اراده از هر عاملی قدرتمندتر هستند. توماس واتسون، مؤسس آی بی ام

حالا شما کاری را که به آن اشتیاق دارید می شناسید و در آن زمینه اطلاعات و مهارت و یک سیستم و یک نقشه حرکت در دست دارید و مشتاق هستید که همین حالا، همین امروز، شروع کنید. حالا اگر در طول مسیر زمین خوردید، چه می شود؟ و ضمناً... حتماً زمین خواهید خورد.

اینجا، جایی است که برای بسیاری کار تمام می شود. آنها با اولین شکست کار را رها می کنند و دیگر ادامه نمی دهند. پشتکار و مداومت تمایز واقعی افراد موفق از افراد شکست خورده است.

زندگی پیامبر اسلام، الهام بخش پرفروش ترین کتاب کسب و کار جهان

می گویند گدایی به مدت سی سال هر روز روی صندوق کهنه و زنگ زده ای در گذری می نشست و گدایی می کرد. روزی عابری از کنارش می گذشت و گدا از او خواست که کمکی بکند. عابر با تامل به او نگریست و گفت: «آنچه رویش نشسته ای چیست؟» گدا گفت: «صندوق کهنه ای بیش نیست، تا جایی که به یاد دارم همیشه روی آن نشسته و از عابران تقاضای کمک کرده ام». عابر گفت: «تا حالا به داخلش نگاه کرده ای؟» گدا پاسخ داد: «نه، این صندوق پوسیده ای بیش نیست. چه چیزی می تواند داخلش باشد؟» عابر گفت: «بهبتره نگاهی به آن بیندازی» و عبور کرد. گدا از روی اکراه بلند شد و سعی کرد در صندوق را باز کند. صندوق باینکه کهنه و پوسیده به نظر می آمد بسیار محکم و سنگین بود و در آن بسیار محکم شده بود. گدا پس از ساعتی و زحمت در صندوق را باز کرد و از آنچه دید مبهوت شد: صندوق پر از طلا، الماس و جواهرات قیمتی بود.

گاهی این، حکایت زندگی ماست. صندوق گنج همیشه با ما بوده اما هرگز نگاهی به درون آن نینداخته ایم. گنج واقعی در زندگی تفکر، تخیل، آگاهی، دانایی و بصیرت معنوی است و تمام ثروت مادی نیز در اساس خود، از این منشأ ناشی می شود. منابع فلسفی، دینی، ادبی و عرفانی ما سرشار از این نوع گنج های گران بهاست. منظور نگارنده مصادره این منابع و مراجع نیست بلکه توجه و تاکید بر استفاده بیشتر از آنها در مسائل روزمره زندگی فردی و اجتماعی است. واقعاً جای شرمندگی است اگر قرار باشد که دیگران میراث فکری و معنوی فرهنگ ما را بهتر از خود ما بشناسند و بکار گیرند و از مواهب آن برخوردار شوند و ما نشسته بر صندوق گنج از آنان گدایی کنیم. در اینجا می خواهیم به یکی از مصادیق این مسئله پردازیم.

ما حضرت محمد (ص) را به عنوان پیامبر اعظم و آخرین آنها می شناسیم. اما چقدر به وجوه مختلف زندگی

پیامبر و صفات انسانی او آگاهیم و از آنها در زندگی خود استفاده می‌کنیم. پیامبر اسلام با تمام عظمت روح و شأن والای معنوی، مثل هر انسان دیگری دارای نیازهای مادی بود و مجبور بود برای تأمین آنها اقدام کند. پیامبر اسلام به تجارت می‌پرداخت. ایشان توسط خدیجه که از تجار قریش بود استخدام شد و در کار تجارت بسیار موفق بود. اما آیا ما تاکنون خواسته‌ایم از منش و صفات ایشان برای موفقیت در زندگی، تجارت و کسب‌وکار استفاده کنیم؟ شاید به دلیل زهدگرایی افراطی که برخی از عرفای ما توصیه کرده‌اند همواره به نکوهش ثروت و مادیات پرداخته‌ایم. اما زندگی پیامبر حکایت از آن دارد که سیره عملی ایشان در این زمینه کاملاً مبتنی بر عقلانیت، تعادل و میانه‌روی بوده است. گاهی برخورداری از مادیات و مواهب دنیوی به اشتباه به دنیاطلبی و ماده پرستی تعبیر می‌شود اما این برداشت کاملاً نادرست است.

چیست دنیا از خدا غافل شدن نی قماش و نقره و فرزند و زن مولوی

باید یادآوری کنم که من هیچ تخصصی در علوم دینی و تاریخ اسلام ندارم. من یک محقق در زمینه موفقیت، رشد شخصی و تحقق قابلیت‌های فردی هستم که سعی دارد از همه منابع موجود در این زمینه استفاده کند. و بسیار پیش می‌آید که با مطالعه کتاب‌های نویسنده‌های معروف غربی در این زمینه می‌بینم که این مطالب در منابع فکری و دینی خودمان به طرز عمیق‌تر و زیباتر بیان شده است.

حال که کتاب‌های متنوعی در زمینه موفقیت، مثبت اندیشی، کسب ثروت و استقلال مالی هر روزه ترجمه و منتشر می‌شود چرا نباید از منابع دست‌اول فرهنگی و مذهبی خود در این زمینه بهره ببریم. نویسندگان غربی در این زمینه نه تنها از منابع فرهنگ خویش بلکه از ذخایر سایر فرهنگ‌ها نیز به بهترین نحو سودجسته‌اند. آنچه در پی می‌آید یکی از موفق‌ترین نمونه‌های آن است.

کتاب «بیندیشید و ثروتمند شوید» بر اساس آمار موجود بیش از ۷۰ میلیون جلد فروش داشته است و پرفروش‌ترین کتاب کسب‌وکار جهان در تاریخ محسوب می‌شود. در سال ۱۹۰۸ یک نویسنده گمنام اما مشتاق آمریکایی

بنام **ناپلئون هیل** که در آن زمان گزارشگر مجله موفقیت سوئت ماردن بود، فرصتی یافت تا با ثروتمندترین مرد آمریکا یعنی اندرو کارنگی مصاحبه کند. کارنگی، سلطان فولاد آمریکا، به اشتیاق هیل جوان برای کشف اسرار موفقیت و کسب ثروت پی برد و بنابراین او را به املاکش دعوت کرد. طی اقامت سه روزه، کارنگی ایده‌اش را درباره تدوین اصول موفقیت مطرح کرد و گفت که این اصول باید نوشته شوند تا هرکسی بتواند از آنها استفاده کند.

پدر بزرگ اندرو کارنگی اولین کسی بود که وقتی هیچ کتابخانه عمومی وجود نداشت در زادگاه اندرو یعنی شهر دامفرلین در اسکاتلند کتابخانه کوچکی را تأسیس کرد تا به مردم کتاب قرض بدهد. خانواده او که بافنده‌های معمولی بودند وضع مالی خوبی نداشتند ولی عشق و احترام پدر بزرگ به کتاب، تأثیر قابل توجهی بر نوه‌اش گذاشت. بعدها وقتی اندرو کارنگی ثروتمند شد کتابخانه‌ها گزینه‌های بدیهی برای کمک‌های مالی او بودند. در وصیت‌نامه‌اش ۱۰۰ میلیون دلار برای ساختن کتابخانه‌های عمومی در سراسر ایالات متحده و انگلیس اختصاص داد. او تحصیلات چندانی نداشت اما برای کسانی که ذهن بازی داشتند ارزش زیادی قائل بود. معتقد بود که **ذهن باز حاصل مطالعه مداوم است.**

کارنگی موفقیت و ثروت را زائیده دانش عمیق و فکر برتر می‌دانست و به ناپلئون هیل جوان پیشنهاد کرد که اگر حاضر باشد ۲۰ سال از عمرش را به پژوهش در این زمینه اختصاص دهد حاضر است توصیه‌نامه‌ای بنویسد و او را به ۵۰۰ نفر از ثروتمندان و افراد موفق جهان معرفی کند تا عصاره موفقیت آنها را استخراج کرده منتشر کند. هیل که خود، شیفته موضوع بود، این پیشنهاد را پذیرفت و در واقع نه ۲۰ سال بلکه کل عمرش را به کشف اصول موفقیت و کسب ثروت اختصاص داد. از معروف‌ترین شخصیت‌هایی که هیل با آنها مصاحبه کرد علاوه بر اندرو کارنگی می‌توان توماس ادیسون، راکفلر، هنری فورد و الکساندر گراهام بل را نام برد.

۳۰ سال بعد از آن ملاقات تاریخی، ما حاصل تمام پژوهش‌ها و مصاحبه‌های ناپلئون هیل در قالب کتاب «بیندیشید

و ثروتمند شوید» منتشر شد. ناپلئون هیل به جنبش رشد شخصی و موفقیت حیاتی تازه بخشید که جهان را در بر گرفت. میلیون‌ها جلد از کتاب او به فروش رفت و به پرفروش‌ترین کتاب در زمینه کسب‌وکار، موفقیت و کسب ثروت تبدیل شد. همچنین زندگی افراد بیشماری را در جهت کسب موفقیت و ثروت متحول ساخت. سال‌هاست که در مجلات، کتاب‌ها، مؤسسات، فیلم‌ها، نوارها، سخنرانی‌ها و همایش‌های بسیار، اسم ناپلئون هیل به زبان‌های مختلف برده می‌شود و افکار و انرژی او در جریان است. مریان مشهوری همچون دیل کارنگی، نورمن وینسنت پیل، اورال رابرتز، ارل نایتینگل، زیگ زیگلر، جیم ران، جک کنفیلد، باب پراکتور، آتونی رابینز و دیگران موفقیت خود را به نوعی مدیون ناپلئون هیل می‌دانند و خدمات او را ارج می‌نهند.

ناپلئون هیل در کتاب «بیندیشید و ثروتمند شوید» ۱۳ اصل کلیدی را برای دستیابی به هر هدفی از جمله ثروت توضیح می‌دهد. هیل فصل ۹ کتاب را به ویژگی ابرام و مداومت اختصاص داده است. او در دو صفحه آخر این فصل به سرگذشت پیامبر اسلام به‌عنوان الگویی برای مداومت و پایداری می‌پردازد. ناپلئون هیل می‌نویسد: «هیچ کیفیتی به‌اندازه **مداومت و پایداری** کارساز نیست. وقتی دربارهٔ پیامبران، فیلسوفان، اعجازگران و رهبران مذهبی بررسی می‌کنیم بدون استثنا به این نتیجه می‌رسیم که **مداومت، تمرکز و تصمیم قطعی و هدف مشخص** منابع اصلی موفقیت آنها بوده است.

برای مثال سرگذشت اعجاب‌برانگیز پیامبر اسلام را در نظر بگیرید. زندگی او را تحلیل کنید. او را با رهبران عصر صنعت و اقتصاد مقایسه کنید و ببینید که چه وجه تشابهی میان آنها وجود دارد. ببینید که بزرگ‌ترین وجه تشابه آنها **مداومت و پایداری** است.

اگر می‌خواهید از قدرت شگرف مداومت و پایداری مطلع شوید زندگی پیامبر اسلام را بخوانید. ببینید درباره او چه نوشته‌اند.

آخرین پیامبر خدا معجزه به خصوصی نداشت. او در مدارس رسمی زمانه خود درس نخوانده بود و قبل از ۴۰

سالگی رسالت بزرگ خود را شروع نکرد. او در ۴۰ سالگی به پیامبری مبعوث شد. به او چه تهمت‌های ناروا که نزدند، چه رفتارهای ناشایست که با او نکردند. او را مجبور کردند که از مکه مهاجرت کند. پیروانش مال و منال خود را از دست دادند و در پی او راهی صحرا شدند. او ۱۰ سال در راه دین خدا کوشید، اما جز فقر و تمسخر دیگران نصیبی نبرد. ۱۰ سال دیگر هم به همین طریق گذشت. اما در پایان این ۱۰ سال دوم او فرمانروای سرزمین عرب بود، حکمران مکه بود. او مذهب جدیدی به ارمغان آورده بود که بخش بزرگی از عالم را در برمی گرفت. موفقیت او را باید در سه عامل جستجو کرد: **قدرت کلام، تأثیر دعا و نیایش و اتکای به خداوند.**

پیامبر اسلام در یکی از خانواده‌های برجسته اما فقیر مکه به دنیا آمد. مکه در آن زمان چهارراه دنیا بود، جایگاه کعبه بود، مرکز بزرگ تجارت بود. بسیاری از کودکان و اطفال مکه در بادیه‌ها بزرگ می‌شدند. پیامبر اسلام هم در نزد بادیه‌نشین‌ها پرورش یافت. او با شیر مادران بادیه‌نشین بزرگ شد. او در کودکی چوپانی می‌کرد. کمی دیرتر به استخدام یکی از زنان ثروتمند عرب درآمد تا از کاروان او سرپرستی کند. او در این مهم به اکتاف دنیای شرق سفر کرد. با مردان و زنانی حرف زد که باورهای گوناگون داشتند. او افول مسیحیت در بسیاری از اقشار و اقوام را مشاهده می‌کرد. در ۲۸ سالگی با خدیجه همان زن بیوه عربی که او را برای سرپرستی کاروانش استخدام کرده بود، پیمان ازدواج بست. ۱۲ سال پس از این ازدواج، محمد (ص) در هیئت یک تاجر ثروتمند زندگی می‌کرد. تا اینکه راهی بیابان شد و سرانجام روزی با نخستین آیه قرآن بازگشت و به خدیجه گفت که جبرئیل بر او ظاهر شده و به او گفته پیامبر خدا باشد.

قرآن، کتاب خدا، بزرگ‌ترین اعجاز پیامبر اسلام بود. محمد (ص) شاعر نبود. او با ادبیات آشنایی نداشت، اما آیات قرآن به شکلی که بر او نازل می‌شد از شعر هر شاعری زیباتر بود و بهتر بر دل‌ها می‌نشست. هیچ سخنوری، مانند او کلام را بر زبان جاری نمی‌کرد.

این برای اعراب در حکم اعجاز بود. آیات قرآن برای اعراب بزرگ‌ترین هدیه‌ای بود که دریافت می‌کردند.

قرآن همه را بشارت می‌داد که جملگی مردم در برابر پروردگار عالم برابر هستند. این باور و درهم کوبیدن بت‌ها در سرزمین کعبه او را به موفقیت رساند. این بت‌ها قبایل عرب را به مکه می‌کشاندند و معنای این هم تجارت بود. در نتیجه تجار و بازرگانان مکه بر او شوریدند. محمد (ص) به بیابان عقب‌نشینی کرد تا ادعای حاکمیت بر عالم کند.

ظهور اسلام شروع شد. از صحرای عربستان شعله‌ای زبانه کشید که خاموش شدنی نبود. ارتشی فراهم آمد که جملگی حاضر بودند تا آخرین قطره خون خود بچنگند. محمد (ص) از کلیمی‌ها و مسیحی‌ها دعوت کرد که به او بپیوندند. او از همه کسانی که به خدا ایمان داشتند دعوت کرد تا متحد شوند. اگر کلیمی‌ها و مسیحی‌ها دعوت او را پذیرفته بودند، دنیا یکپارچه اسلام می‌شد. وقتی ارتش اسلام به بیت‌المقدس وارد شد، خون از بینی کسی جاری نشد. اما یک قرن بعد، وقتی جنگجویان صلیبی وارد بیت‌المقدس شدند از جان هیچ مرد و زن و کودک مسلمان نگذشتند. باین حال مسیحیان یک نظرگاه مسلمانان را پذیرفتند و آن **جایگاه علم و دانش** بود.

و دقیقاً همین یک چیز برای جهان غرب کافی بود تا پس از هزار سال زندگی در جهل و تعصب قرون وسطی، در نهایت بتوانند تمدنی جدید برپا کنند که جریان تاریخ را در زمینه‌های بسیاری برای همیشه تغییر داد.

ناپلئون هیل عاشق کتاب بود و به نظر می‌آید یک «**کتاب**» به‌عنوان «**معجزه یک پیامبر**» جذابیت فوق‌العاده‌ای برای او داشته و معنایی فراتر از آنچه تصور می‌شود، را در آن می‌دید. **کتاب با تفکر و اندیشه پیوند دارد و بدون اندیشیدن قابل فهم نیست.** ناپلئون هیل با کتاب «**بیندیشید و ثروتمند شوید**» اندیشه را با ثروت پیوند داده بود و در اصل منظور او آن بود که «**تفکر**» اساس هر پیشرفت و موفقیتی است. در آموزه‌های دینی ما نیز گفته شده که «**یک ساعت تفکر از هفتاد سال عبادت برتر است**». در قرآن دائماً به تفکر دعوت می‌شویم اما چقدر در عمل این دعوت را می‌پذیریم؟ به نظر می‌رسد ما آن‌چنان که باید این دعوت را جدی نگرفته‌ایم.

توانایی «تفکر» بزرگ‌ترین موهبتی است که به بشر اعطاشده، پس سعی کنیم از این توانایی بیشترین استفاده را بکنیم. علاوه بر دستاوردهای ارزشمند دیگر، ثروت نیز محصول توانایی انسان در تفکر است.

تناقض‌نمایی راه آسان و توصیه به مداومت

شاید پشتکار و مداومت واژه‌هایی باشند که سختی و فشار را در ذهن تداعی کنند و خواننده ممکن است بگوید: پس چی شد ما قرار بود با «راه آسان» ثروتمند شدن آشنا شویم؟ اینجاست که بازهم پای اشتیاق به میدان می‌آید. میزان اشتیاق شما به کارتان و برای موفق و ثروتمند شدن تعیین می‌کند که آیا سعی برای رسیدن به آن آسان است یا نه؟ اگر شما مشتاق کارتان باشید، پشتکار برای شما به معنی غرق شدن در لذت و هیجانی دائمی خواهد بود نه سختی کشیدن و تحمل فشار. شما از این مسیر رسیدن به هدف که با مداومت تداوم می‌یابد لذت بیشتری خواهید برد تا از رسیدن به هدف.

در یک قدمی طلا

ناپلئون هیل در کتاب **بیندیشید و ثروتمند شوید** ماجرای قابل‌تأملی را درباره ارزش مداومت و پشتکار و دست نکشیدن از کار تعریف کرده که ارزشش را دارد که آن را در این جا نقل کنم. او می‌نویسد:

یکی از علل عمده شکست و ناکامی این است که در برخورد با مشکلات موقتی متوقف می‌شویم و دست از تلاش برمی‌داریم. هر کسی را که بگویید زمانی این را تجربه کرده است.

در روزگاری که همه در اندیشه طلا بودند یکی از عموهای فردی بنام داری گرفتار «تب طلا» شد. راهی غرب شد تا با حفاری زمین به ثروت برسد. او هرگز نشنیده بود که در ذهن انسان طلائی به مراتب بیش از آنکه او از زمین بیرون بیاورد وجود دارد. او با اخذ اجازه‌نامه با بیل و کلنگ مشغول کار شد.

بعد از هفته‌ها کار طاقت‌فرسا به کلوخه‌های براق طلا رسید. اکنون به‌وسیله‌ای نیاز داشت تا این کلوخه‌ها را از دل خاک بیرون بکشد. بی‌آنکه کسی متوجه بشود روی معدن را پوشانید و عازم شهرشان شد تا موضوع را برای بستگان و برخی از همسایگان بازگو کند. آنها دور هم جمع شدند و پول خرید دستگاه حفاری را تدارک دیدند، آن را خریدند و به محل معدن طلا بردند. عمو و داری سرگرم کار شدند.

نخستین کامیون کلوخه‌ها را به کوره ذوب و استخراج طلا فرستادند. معلوم شد که یکی از غنی‌ترین معادن کلرادو را یافته‌اند. حمل چند کامیون کلوخه طلا کافی بود تا همهٔ بدهی‌های آنها را پاک کند و نوبت به سود کلان برسد. مته‌های حفاری زمین را می‌شکافتند. امید داری و عمویش بیشتر می‌شد تا اینکه اتفاقی افتاد. رگه‌های طلا بی‌مقدمه ناپدید شدند. آنها به پایان رنگین‌کمان رسیده بودند. از معدن طلا دیگر اثری نبود. به کندن زمین ادامه دادند، مایوسانه می‌خواستند رگه طلا را از نو بیابند، اما موفق نشدند. سرانجام تصمیم گرفتند که دست از کار بکشند.

دستگاه حفاری را به چند صد دلار فروختند و با قطار به دیارشان برگشتند. کسی که دستگاه را خریده بود از یک مهندس معدن خواست تا به معدن نگاهی بیندازد و برای او محاسبه کوچکی انجام دهد. مهندس مزبور نظر داد که پروژه حفاری معدن از آن جهت شکست خورده است که صاحبان آن از کار معدن و اصول حاکم بر آن آگاه نبودند. محاسبات این مهندس نشان داد که رگه طلا در ۹۰ سانتیمتری از محلی که خانواده داری کارشان را متوقف کرده بودند از نو پدیدار خواهد شد و دقیقاً این اتفاق افتاد. کسی که دستگاه حفاری را خریده بود میلیون‌ها دلار ثروت انباشت کرد. او به حقیقت مهمی توجه کرده بود و آن اینکه قبل از تسلیم شدن و دست از کار کشیدن باید با متخصص به مشورت نشست.

معدن طلای درون شما

این واقعه برای داری شوک بزرگی بود. او در یک قدمی طلا از کار دست کشیده بود و این برایش قابل تحمل

نبرد. اما او درسی بزرگی از این شکست گرفت.

او بعدها جبران زیان خود را کرد. او به ثروتی بیش از اینها دست یافت و این زمانی بود که او به کشف بزرگی نائل آمد. او فهمید که:

اشتیاق می‌تواند به طلا تبدیل شود.

او به کار فروش بیمه عمر مشغول شد. آقای داربی می‌دانست که به دلیل آنکه در یک قدمی طلا کارش را رها کرده و سود کلانی را ازدست داده است با خود گفت «من در فاصله ۹۰ سانتیمتری طلا متوقف شدم. اما از این به بعد، وقتی به اشخاص رجوع می‌کنم و از آنها جواب نه می‌گیرم، تسلیم نمی‌شوم.»

داربی در شمار معدود کسانی قرار گرفت که سالانه بیش از یک میلیون دلار بیمه عمر می‌فروشند. او پیروزی خود را مدیون شکستی می‌داند که در کار استخراج از معدن طلا متحمل شد. او می‌داند که قبل از موفقیت باید شکست‌های موقتی را پذیرفت. وقتی سایه‌های شکست از راه می‌رسند، ساده‌ترین و به ظاهر منطقی‌ترین اقدام دست کشیدن از فعالیت است و این اقدامی است که اکثر افراد انجام می‌دهند.

بیش از پانصد نفر از موفق‌ترین افراد دنیا که ناپلئون هیل با آنها مصاحبه کرد به او گفتند که بزرگ‌ترین موفقیت آنها یک قدم فراتر از جایی که شکست خورده بودند نصیبتان شده است. تو گویی شکست به‌عمد در یک قدمی موفقیت چهره می‌نماید.

ماجرای داربی به ما نشان می‌دهد که **برداشتن فقط یک گام دیگر** چقدر ممکن است تفاوت ایجاد کند. وقتی گام‌های کوچک و اقدامات ناچیز روزانه به‌صورت مداوم تداوم می‌یابند اثر و نتیجه‌ای بزرگ به بار می‌آورند. ضرب‌المثلی چینی می‌گوید:

آنکه کوه را از میان برداشت کسی بود که شروع به جمع‌آوری سنگریزه‌ها کرد.

گاه متوجه نیستیم که بزرگ‌ترین موفقیت‌ها و دستاوردها بسیار به ما نزدیک‌تر از آن هستند که تصور می‌کنیم و

تنها یک گام با ما فاصله دارند. پس این گام را بردارید.

برای محقق ساختن زندگی رویایی خود چه چیزهایی را حاضر هستید فدا کنید یا چه چیزهایی را تحمل کنید؟ مهم نیست رویای شما چقدر راحت به سویتان می‌آید، در هر حال شما باید چیزهایی را قربانی کنید تا به آن دست یابید. اگر اولویت اول را به رویای خود نداده و برای آن وقت کافی نگذارید، هرگز به طور کامل محقق نخواهد شد.

سخن پایانی

دوست عزیز!

به شما تبریک می‌گویم که این کتاب را انتخاب و مطالعه کردید. این نشان می‌دهد که شما در جهت رشد شخصی و خلق زندگی رویایی و دلخواه خود حرکت می‌کنید. من انسان‌هایی را که در جهت رویاهای خود گام برمی‌دارند با تمام وجود ستایش می‌کنم. همان طور که جیمز آلن گفته «صاحبان رویا نجات دهندگان جهانند». شما با خلق رویاهای متعالی خود در جهت خلق جهانی متعالی‌تر نیز گام برمی‌دارید. آنچه که می‌آفرینیم و آن کسی که در مسیر دستیابی به رویاهایمان به آن تبدیل می‌شویم باعث غنای بیشتر جهان می‌شود. از خردمندی حرف جالبی شنیدم. او گفته بود:

هر آنچه را که داشتم از دست دادم، هر آنچه را که بخشیدم، به دست آوردم.

کسب ثروت از راهی آسان و با انجام کار عاشقانه که با شکوفایی و رشد شخصی همراه است از طریق حرکت در جهت رسالت شخصی و برخورداری از مواهبی چون رفاه، آسایش و لذت که این ثروت به همراه می‌آورد بسیار شیرین و هیجان‌انگیز است اما لذت عمیق‌تر در سهم کردن سایرین در دارایی‌هایمان نهفته است. مشاهده اینکه ثروت ما در زمان حیاتمان صرف کارهای خوب و ارزشمند می‌شود، لذت و رضایت خاطر غیرقابل وصفی به ارمغان می‌آورد.

این کتاب شامل اطلاعات گران‌بهایی است. اگر واقعاً مصمم به ثروتمند شدن و کسب استقلال و آزادی مالی هستید این کتاب را بارها و بارها به دقت بخوانید و فوراً اطلاعات آن را به کار بگیرید. علاوه بر این کتاب، منابع مفید در این زمینه را مطالعه و همواره ذهن خود را با اطلاعات سودمند تغذیه کنید. اطلاعات درست درون ما را متحول می‌کند و همان‌طور که گفتیم این کیفیت درون ماست که زندگی بیرونی ما را می‌سازد. هیچ‌چیزی مثل مطالعه عمیق و متفکرانه و به کار بستن آموخته‌ها، باعث پیشرفت و موفقیت نمی‌شود. زندگی یک فرآیند یادگیری و رشد مداوم است. قانونی می‌گوید که «هر چیزی یا در حال رشد است یا می‌میرد». در مسیر رشد همه‌جانبه و مداوم است که عشق، لذت، شادی، هیجان، موفقیت، ثروت و معناداری را تجربه می‌کنیم.

رویای من تحقق رویای شماست.

با آرزوی دستیابی به همه رویاهایتان

موسی توماج ایری