



بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ



۱۷ تمرین موفقیت و ثروت



حسن احمد نژاد سقز چی

فهرست

۷	مقدمه
۸	عوامل موفقیت از منظر قرآن
۱۱	عوامل عمومی موفقیت
۱۷	راهکارهای تقویت همدلی
۱۸	مهارت عبور از بحران
۲۳	پیامدهای بی‌نظمی
۳۰	کسب و کار موفق در دوران رکود
۳۴	عبور از رکود
۳۸	بیندیشید و ثروتمند شوید
۴۳	تلقین به خود راه نفوذ بر ذهن نیمه هوشیار
۴۶	تصمیم‌گیری غلبه بر تردید و دودلی
۴۸	قدرت همکاران
۴۹	شبح ترس
۵۵	ترس از انتقاد
۶۲	آسیب‌پذیری در برابر نفوذ منفی
۶۸	چگونه پولدار شویم؟
۷۰	اصول موفقیت و ثروت
۷۴	راه و رسم ثروتمند شدن
۷۵	به همه عشق بورزیم
۷۷	راز میلیونرهای خود ساخته
۸۰	رفتار میلیونی
۸۵	درباره وین دایر

- ۸۸.....خدایا شکرت
- ۸۹.....از هر دست بدهی از همان دست پس می گیری
- ۹۱.....اولین شانس را دریاب
- ۹۳.....اگر جای تو بودم
- ۹۸.....از روزنه زیبایی
- ۱۰۱.....فکر، باور، آرزو، جرئت
- ۱۰۷.....از فقر تا ثروت
- ۱۱۶.....حکایت کشف نفوذ کلام
- ۱۲۰.....حکایت یادگیری نیکبختی و زدگی
- ۱۳۹.....پنج عادت ذهنی مشترک افراد خیلی ثروتمند
- ۱۴۳.....هفت عادت مردمان موثر
- ۱۶۰.....منابع و مأخذ

مقدمه

اصطلاح موفقیت از جمله اصطلاحاتی است که متأسفانه خیلی‌ها متناسب با معلومات و نگرش خود آن را تعریف کرده‌اند.

یکی از دلایل عمده تعدد تعاریف موفقیت، برداشت‌های گوناگونی بوده که از این مفهوم شده است. چه بسا افرادی که به دلیل دستیابی به خواسته‌هایشان، خود را موفق و کامیاب می‌پندارند، اما این موفقیت از نظر دیگران چندان ارزش و اعتباری ندارد. و یا افرادی هستند که احساس می‌کنند، موفق شده‌اند اما در حقیقت چنین نیست.

موفقیت در لغت

از ماده «وفق» و «وفاق» و به معنای سازگاری، انطباق و همراهی است.

موفقیت در اصطلاح

انسانی را موفق می‌گویند که توانسته باشد بین تلاش‌ها و اهداف سازگاری و انطباق ایجاد کند و سعی و کوشش خود را قرین و همراه اهداف خویش قرار دهد.

به عبارت دیگر، انسان به هدف رسیده را انسان موفق می‌گویند. اهداف انسان، متنوع و از سطوح و مراتب متعددی برخوردار است.

بنابراین، موفقیت یک تعریف ندارد؛ بلکه هر فرد، بسته به این که هدف او چه باشد، تعریف خاصی از آن به دست می‌آورد.

عوامل موفقیت از منظر قرآن

موضوع موفقیت به صورت مختلف در قرآن کریم مورد تأکید قرار گرفته لیکن چگونه موفق شدن و رمز و راز موفقیت و یا عوامل و موانع موفقیت چیست؟ در آیات مختلف و هر یک در جای خود مورد اشاره قرار گرفته که به بعضی از آنها می‌پردازیم:

یک. اصلاح نفس

ما باید کاری انجام بدهیم که هم از درون مشکلی پیدا نکنیم، هم از بیرون. اگر چنانچه از درون مشکلی پیدا نکردیم، از بیرون مشکلی نخواهیم داشت؛ یعنی آن دشمن درونی را از بین بردیم؛ وقتی دشمن درونی از بین برود، دشمن برونی کاری نخواهد کرد.

یک وقت انسان از بیگانه می‌ترسد، برای اینکه وابسته به آب و خاک است. اما اگر وابسته به خاک آفرین و آب آفرین باشد، وابسته به شمس و قمر آفرین باشد؛ او هراسی ندارد! بالأخره اگر ماه خوب است، شمس خوب است، زمین خوب است، آسمان خوب است؛ آنکه شمس آفرید و قمر آفرید از همه بهتر است. گفتند:

ای یار، قمر بهتر یا آنکه قمر آرد

ای یار، شکر بهتر یا آنکه شکر آرد

اگر شکر شیرین است، شکر آفرین شیرین تر است. و اگر شمس و قمر زیبا هستند، قمر و شمس آفرین زیباتر است... اینکه ذات اقدس باری تعالی به ما فرمود:

«قَالَهُمْهَا فُجُورَهَا وَتَقْوَاهَا»

«فَأَقِمْ وَجْهَكَ لِلدِّينِ حَنِيفاً فِطْرَةَ اللَّهِ الَّتِي فَطَرَ النَّاسَ عَلَيْهَا»

تو دریایی. اگر انسان دریاست، گوهری دارد؛ و اگر سلسله جبال است، معدنی دارد. باید بکوشیم این معدن هایمان معدن خوبی باشد. اینکه گفته شد:

فیض روح القدس ار باز مدد فرماید

دیگران هم بکنند آنچه مسیحا می کرد

لازم نیست که حتماً انسان مثل عیسیای مسیح مرده را زنده کند! در این بخش مثل عیسیای مسیح است. وجود مبارک عیسیای مسیح فرمود: خدا توفیقی به من داد که من هر جا باشم، منشأ برکتتم... پس بیاییم ما هم مثل انسان های موفق عالم منشأ برکت باشیم. دو. اندیشه و عقلانیت

واژه «أُولُوا الْأَبَابِ» ۱۶ مرتبه در قرآن آمده و هر مرتبه همراه با یک کمال و وصفی بیان شده است. از جمله:

۱. راز احکام را می‌فهمند. «وَلَكُمْ فِي الْقِصَاصِ حَيَاةٌ يَا أُولِي الْأَلْبَابِ» (۶).

۲. آینده‌نگر هستند. «تَزَوَّدُوا فَإِنَّ خَيْرَ الزَّادِ التَّقْوَىٰ وَ اتَّقُونِ يَا أُولِي الْأَلْبَابِ».

۳. دنیا را محل عبور و گذر می‌دانند نه توقف‌گاه و مقصد. «لِأُولِي الْأَلْبَابِ الَّذِينَ... يَتَفَكَّرُونَ فِي خَلْقِ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ رَبَّنَا مَا خَلَقْتَ هَذَا بَاطِلًا»

۴. از تاریخ، درس عبرت می‌گیرند. «لَقَدْ كَانَ فِي قَصَصِهِمْ عِبْرَةً لِأُولِي الْأَلْبَابِ».

۵. بهترین و برترین منظر را می‌پذیرند. «الَّذِينَ يَسْتَمِعُونَ الْقَوْلَ فَيَتَّبِعُونَ أَحْسَنَهُ... وَأُولَئِكَ هُمُ أُولُوا الْأَلْبَابِ».

۶. اهل تهجد و عبادت می‌باشند. «أَمَّنْ هُوَ قَانِتٌ آنَاءَ اللَّيْلِ... إِنَّمَا يَتَذَكَّرُ أُولُوا الْأَلْبَابِ»

سه. صبر

قرآن می‌فرماید: «سلام بر شما بخاطر صبر و استقامتتان! چه نیکوست سرانجام آن سرا(ی جاویدان)».

چهار. خود را در محضر خدا دیدن

میزان موفقیت انسان بستگی به میزان آرامش اوست به هر اندازه که آرامش داشته باشد به همان میزان عقل و استعدادهاى او توانمند هستند این آرامش زمانی درست و واقعی است که انسان خود را در محضر خدا ببیند با اطمینان باید گفت به هر اندازه که به یاد خدا بودن و خود را در

محضر خدا دیدن تقویت کند به همان میزان آرامش واقعی دست پیدا می‌کند.

خداوند متعال در قرآن کریم می‌فرماید:

«آنها کسانی هستند که ایمان آورده‌اند، و دل‌هایشان به یاد خدا مطمئن (و آرام) است آگاه باشید، تنها با یاد خدا دل‌ها آرامش می‌یابد!»

پنج. عمل صالح

زندگی با رضایت از اعمال و رفتار درست است که زندگی را شیرین کند.

خداوند می‌فرماید:

«آنها که ایمان آوردند و کارهای شایسته انجام دادند، پاکیزه‌ترین

(زندگی) نصیبشان است و بهترین سرانجام‌ها!».

عوامل عمومی موفقیت

در یک تقسیم بندی کلی، عوامل موفقیت را می‌توان به دو دسته تقسیم کرد: عوامل درونی و بیرونی.

مهم‌ترین نقش را عوامل درونی بر عهده دارند و عوامل بیرونی و محیطی (مثل خانواده، دوستان و فرهنگ عمومی جامعه، وضعیت اجتماعی، اقتصادی و سیاسی) بیشتر نقش ابزاری را به عهده دارند.

برای رسیدن به یک زندگی موفق، باید به افزایش توان روحی پرداخت و آن را بر پایه‌ای محکم و استوار بنا کرد. تنها با پرورش قدرت روانی افراد است که می‌توان کمال فردی آنها را آشکار ساخت. منظور از

کمال فردی، رسیدن به احساس تعادل، آرامش و رضایت خاطر و داشتن ارتباطاتی مثبت با محیط و دیگران است.

یک. مسئولیت پذیری

واژه مسئولیت، مفهوم قدرت انتخاب پاسخ را در خود دارد و انسان‌های اثرگذار، انسان‌هایی مسئول‌اند. آنها شرایط و محیط را سرزنش نمی‌کنند. رفتار و اعمال آنها ناشی از انتخاب آزادانه و آگاهانه خود آنهاست. بر اساس ارزش‌ها، احساساتشان را شکل می‌دهند و با اراده، تقدیر خود را می‌سازند. البته این بدان معنا نیست که آنان با محیطشان رابطه ندارند و محیط بر آنها اثر نمی‌گذارد؛ بلکه در رابطه متقابل انسان با محیط، هم اوست که دست بالا را دارد و به محیط شکل می‌بخشد. بر این اساس، این سخن حکیمانه مشهور شده است که: «هیچ‌کس نمی‌تواند شما را آزرده سازد، مگر آن که شما خود چنین اجازه‌ای را به او داده باشید». بنابراین، باید ابتکار عمل را به دست گرفت.

مسئولیت‌پذیری و اثرگذاری در مفاهیم اسلامی موضوعی با اهمیت و

جاری می‌باشد که به اختصار به نمونه‌هایی از آن اشاره می‌شود.

۱. مسئولیت پذیری در برابر خود

«إِنَّمَا تُجْزَوْنَ مَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ»؛ «تنها به اعمالتان جزا داده می‌شوید».

«كُلُّ أَمْرٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ»؛ «هر کس در گرو اعمال خویش است!».

۲. مسئولیت پذیری در خانواده

«قُوا أَنْفُسَكُمْ وَ أَهْلِيكُمْ نَاراً»؛ «ای کسانی که ایمان آورده‌اید خود و خانواده خویش را از آتشی که هیزم آن انسانها و سنگهاست نگه دارید».

«و بِالْوَالِدَيْنِ إِحْسَانًا»؛ «و به پدر و مادر [خود] احسان کنید».

۳. مسئولیت‌پذیری در برابر بستگان و اطرافیان

قرآن کریم به صورت مختلف انسان را تذکر به رعایت رابطه با خویشاوندان داده است یک نمونه این کریمه است که می‌فرماید:

«وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي تَسَاءَلُونَ بِهِ وَالْأَرْحَامَ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَيْكُمْ رَقِيبًا»؛

از خدایی بپرهیزید که (همگی به عظمت او معترفید و) هنگامی که چیزی از یکدیگر می‌خواهید، نام او را می‌برید! (و نیز) (از قطع رابطه با) خویشاوندان خود، بپرهیز کنید! زیرا خداوند، مراقب شماست.

«خدا را بپرستید! و هیچ چیز را همتای او قرار ندهید! و به پدر و مادر، نیکی کنید همچنین به خویشاوندان و یتیمان و مسکینان، و همسایه نزدیک، و همسایه دور، و دوست و همنشین، و واماندگان در سفر، و بردگانی که مالک آنها هستید زیرا خداوند، کسی را که متکبر و فخر فروش است، (و از ادای حقوق دیگران سرباز می‌زند)، دوست نمی‌دارد».

دو. عاقبت‌اندیشی

عاقبت‌اندیشی و تدبیر، در حقیقت فعال کردن مجموعه عوامل درونی خود در رسیدن به هدف مورد نظر است. اگر ما تصویری درست از آخر زندگی و عاقبت کارهایمان داشته باشیم، می‌توانیم با بررسی هر رفتاری از خود و

آینده آن رفتار. مشخص کنیم که چه چیز برای ما بیشترین اهمیت را دارد.

مردی از پیامبر صلی الله علیه و آله تقاضای اندرز نمود. پیامبر، سه بار فرمود: در صورتی که اندرز به تو بدهم اندرزپذیر هستی؟ پاسخ داد بله. پیامبر فرمودند: «إِذَا هَمَمْتَ بِأَمْرٍ فَتَدَبَّرْ عَاقِبَتَهُ فَإِنَّ يَكُ خَيْرًا أَوْ رُشْدًا أَتَبَعْتَهُ وَ إِنْ يَكُ شَرًّا أَوْ غِيًّا تَرَكْتَهُ»؛ «هرگاه خواستی در امری وارد شوی عاقبت آن را خوب بسنج، اگر در آن خیر و سعادت باشد به آن رسیده‌ای و اگر در آن شر و فساد باشد آن را ترک گفته‌ای». لذا نباید توقع داشت بدون عاقبت اندیشی به موفقیتی مناسب رسید.

امیرمؤمنان علی علیه السلام در ضمن تأکید بر عمل صالح و توجه به عاقبت کار و استقامت و پرهیزکاری، به ذکر سخن پیامبر صلی الله علیه و آله پرداخته که فرمود: «ان لکم نهایه فانتهوا الی نهایتکم»؛ «قطعاً برای شما عاقبت و پایانی هست، خود را به آنجا برسانید». (عاقبت اندیش باشید و برای رسیدن به عاقبت نیک هم اکنون آماده گردید).

سه. اولویت شناسی

در آیات و روایات اسلامی به اولویت دهی در امور توجه خاص شده است. برای نمونه به چند مورد اشاره می‌کنیم.

۱. اولویت دادن خوب‌ها و خوبی‌ها

«أَمْ نَجْعَلُ الْمُتَّقِينَ كَالْفُجَّارِ؟»؛ «آیا کسانی را که ایمان آورده و کارهای شایسته انجام داده‌اند همچون مفسدان در زمین قرار می‌دهیم، یا پرهیزگاران را همچون فاجران».

۲. اولویت دادن به نیاز آینده

قَالَ أَمِيرُ الْمُؤْمِنِينَ عَلَيْهِ السَّلَامُ: «أُولَى الْأَشْيَاءِ أَنْ يَتَعَلَّمَهَا الْأَحْدَاثُ الْأَشْيَاءَ الَّتِي إِذَا صَارُوا رِجَالًا احْتَجَّاجُوا إِلَيْهَا»؛ «بهترین مطالبی که شایسته است جوانان یاد گیرند چیزهایی است که در بزرگسالی مورد نیازشان باشد و بتوانند در زندگی اجتماعی از آموخته‌های دوران جوانی خود استفاده نمایند».

قال علي عليه السلام: «العلم أكثر من أن يحاط به فخذوا من كل علم احسنه» (۲۶)؛ «علم و دانش بیش از مقداری است که قابل احاطه باشد و یک فرد نمی‌تواند بر همه آنها واقف گردد پس از هر علمی بهتر و شایسته‌ترش را فرا گیرید».

برای رسیدن به بهترین و موثرترین روش اولویت بندی، به موارد ذیل توجه نمایید.

- کارها را بر اساس اصول و مبنا اولویت بندی کنید؛
- بر اساس فوریت هر کاری تصمیم بگیرید؛
- کارهای درست و مشخص را در ابتدا انجام دهید؛
- به وقت کافی برای انجام آن کار توجه داشته باشید.

چهار. رعایت عدالت

رعایت عدالت موجب می‌شود تعامل بین انسان‌ها را برای هم سودمند و راضی کننده کند و همه طرف‌ها، احساس خوشایندی در مورد تصمیم گرفته شده و توافق به عمل آمده، داشته باشند و خود را نسبت به اجرای طرح و برنامه عملی حاصل از عدالت متعهد می‌دانند. این چارچوب،

زندگی را نه یک صحنه رقابت، بلکه به صحنه همکاری تبدیل می‌کند. بر اساس این تعریف، برای همه به اندازه کافی امکانات هست و موفقیت هر فرد، به قیمت از دست رفتن موفقیت دیگران به دست نمی‌آید؛ بلکه می‌توان طوری عمل کرد که همه موفق باشند، گو این که موفقیت برای هر کس معنای خاص خودش را دارد.

پنج. همدلی و همفکری

همدلی دارای آثار زیادی است که به اختصار به بعضی از آنها می‌پردازیم.

- از بسیاری از رفتارهای ناخوشایند پیشگیری می‌کند.

- در طرفین احساس خوشایندی به وجود می‌آورد.

- موجب اخذ تصمیم‌های صحیح‌تر می‌شود.

- از بسیاری تعارض‌ها و سوء تفاهم‌ها جلوگیری می‌کند.

- موجب تعدیل و اصلاح شناخت و رفتار می‌شود.

- احساس آرامش افزایش می‌دهد.

- موجب اعتماد به نفس می‌شود.

- زمینه شناخت واقعی از اطرافیان را به وجود می‌آورد.

- روابط خانوادگی و اجتماعی را شیرین می‌کند.

- امنیت روانی را تقویت می‌کند.

- میل به همکاری و همراهی را تقویت می‌کند.

- بیان احساس‌های خود و دیگران را آسان‌تر می‌کند.

راهکارهای تقویت همدلی

شنونده خوب بودن

در ارتباط با دیگران خصوصاً اعضای خانواده شنونده خوبی باشید و به آن‌ها فرصت دهید تا احساس‌های خود را به راحتی بیان کنند، در واقع اصل مهم همدلی شنونده خوب بودن است.

به تعبیر زیبای امیرمؤمنان علیه السلام: «گوش دادن» یک ضرورت است و «خوب گوش کردن» یک هنر، زیرا بیشترین بهره‌ها را از خوب شنیدن می‌توان به دست آورد و اغلب خسارت‌ها نیز به دلیل خوب گوش نکردن و بهره نبردن از شنیده‌ها است.

حضرت امیرعلیه السلام چنین می‌فرماید: «عود اذنک حسن الاستماع» (۲۷)؛ «گوش خود را به «خوب شنیدن» عادت بده!».

ابراز احساسات

احساس‌های خود را با اعضای خانواده در میان بگذارید. هنگام همدلی، احساس‌های خود را شمرده بیان کنید تا طرف مقابل احساس آرامش بیشتری بنماید. این‌گونه ابراز محبت در سیره و کلام معصومین علیهم السلام نیز به وفور یافت می‌شود.

از رسول اکرم صلی الله علیه وآله روایت شده است که فرمودند: «لیس متاً من لم یرحم صغیرنا و لم یوقّر کبیرنا»؛ «از ما نیست کسی که با کودکان مهربان نباشد، و به بزرگان احترام نگذارد».

مهارت عبور از بحران

درباره مهارت عبور از بحران اشاره به چند نکته شایان توجه است:

۱. همه ما چون انسان هستیم و به ناچار، نواقصی داریم، در طول زندگی، احساس ناکامی و درماندگی را تجربه می‌کنیم. بزرگ‌تر که شدیم به این نتیجه می‌رسیم که لزوماً امکان دستیابی فوری به تمامی امیال و آرزوهایمان وجود ندارد.
۲. شکست و موانع زندگی ممکن است بر سر راه هر یک از ما قرار گیرد. در آن هنگام باید به ریشه‌ها و علل آن مطلع شد که اشتباه اساسی در کجای کار بود. پس از آن، در پی حل آن برآمد.
۳. بعضی از افراد وقتی که مشکلی را احساس کنند، شانس را دلیل آن می‌دانند. حتی در فکر هیچ چاره‌ای برای حل آن نیستند؛ گویا این طور خلق شده‌اند؛ ولی بعضی دیگر به فکر چاره هستند.
۴. انسان باید بیاموزد که زندگی تحت اراده‌ش باشد؛ مانند یک راننده که اختیار حرکت اتومبیل خود را کاملاً در دست دارد، و اگر زمانی اشتباه کند و یا غفلت کند، شاید دچار حوادث خطرناکی شود. انسان خوب است بداند خداوند قدرت تسلط بر مشکلات را به او داده و راه‌های برون رفت از مشکلات را نیز به او ارائه کرده است.
۵. فرد با اراده و موفق کسی است که دارای هدفی معقول و فکری خلاق است و تا موقعی که به آن هدف نرسیده است، باز نمی‌ایستد؛ مشکلات و موانع روانی یا مادی به اراده و عزم او لطمه نمی‌زنند و از پیشرفتش جلوگیری نمی‌کنند. افراد زودرنج، بی‌ثبات و ضعیف، فاقد

اراده هستند. و کمترین مشکل، سبب دلسردی آنها می‌شود و در نوعی تفکر کشنده، غرق می‌شوند.

۶. انسان‌ها قادر به انجام هر کاری هستند. آنها می‌توانند با این توان بر مشکلات، پیروز شوند و راهی بهتر انتخاب کنند. نوع تفکر آنهاست که می‌تواند موانع را از سر راهشان بردارد و یا آنها را در برابر مشکلات زندگی، ضعیف جلوه دهد.

۷. از مشکلات، پله‌های صعود بسازید.

۸. نگرش مثبت را بسط دهید و آن را تمرین کنید.

۹. حضرت علی علیه السلام به این نکته مهم اشاره می‌فرماید: «آخر گرفتاری‌ها، گشایش است. بنابراین، صبر و استقامت در برابر آن، بسیار مهم است».

۱۰. درمان فشارهای روحی ناشی از مشکلات، با یاد و ذکر خداوند مهربان صورت می‌پذیرد: «دل‌ها با یاد خدا، آرام می‌گیرند».

مدیریت بحران

عمده‌ترین ویژگی‌های شخصیتی افرادی که با مدیریت صحیح و مقابله اثربخش با بحران، شرایط را در جهت اهداف والای خویش هدایت می‌کنند:

۱. قدرت کنترل

احساس قدرت کنترل رویدادها، از جمله ویژگی‌های یک انسان موفق است. به خاطر داشته باشید گرچه وقوع حوادث در اختیار ما نیست،

ولی کنترل و مدیریت آنها و سرانجام هدایت شرایط در مسیر سازنده و تعالی بخش، در اختیار ماست.

۲. احساس تعهد

یک انسان موفق در مقابل بحران، فردی متعهد و مسئولیت پذیر است.

۳. تلاش و مبارزه

او به جای تسلیم شدن در مقابل حوادث زندگی با آنها روبه‌رو می‌شود و با شرایط بحران مبارزه می‌کند.

۴. داشتن تفکر مثبت

داشتن تفکر مثبت نیز یکی دیگر از ویژگی‌های شخصیتی افراد موفق در مقابل بحران است.

آثار بحران در انسان

شناخت علایم و واکنش‌هایی که بدن و روان در وضعیت مواجهه با بحران بروز می‌دهد، در شناسایی به موقع شرایط بحران‌زا نقشی مهم دارد.

با آگاهی از این علایم خواهید توانست با اقدام بهنگام و به شیوه‌ای سازنده با بحران، مقابله کنید، و پیش از آنکه مهارناپذیر شود آن را کنترل و مدیریت نمایید.

برخی علایم هشدار دهنده

الف) بدنی

۱. درد معده و مشکلات سوء هاضمه؛
۲. گرفتگی‌های عضلانی؛
۳. تپش قلب؛
۴. اسهال؛
۵. بیماری قلب؛
۶. کلسترول بالا؛
۷. خستگی و کوفتگی؛
۸. سردرد و احساس گیجی؛
۹. اختلال تنفسی؛
۱۰. دردهای موضعی.

ب) روانی

۱. کاهش یا نبود تمرکز، و از هم گسیختگی افکار؛
۲. تحریک‌پذیری زیاد با خشم؛
۳. وابستگی به دارو؛
۴. اضطراب و افسردگی؛
۵. فریبی یا بی‌اشتهایی؛
۶. اشتغال ذهنی؛
۷. شلختگی و نرسیدن به سر و وضع خود؛
۸. آغاز کردن کارهایی زیاد بدون به پایان رساندن آنها.

مهارت‌های عبور از بحران

یکم. نظم و برنامه ریزی

اولیای بزرگ اسلام، رعایت نظم و برنامه‌ریزی در کارها را از جمله مهم‌ترین مسائل در زندگی انسان شمرده، آن را مورد تأکید قرار داده‌اند. امام علی علیه السلام در ضمن وصیت خود، خطاب به امام‌حسن و امام‌حسین علیهما السلام می‌فرماید: «اوصیکما وجمیع ولدی واهلی و من بلغه کتابی بتقوی الله و نظم امرکم» (۷)؛ «شما و همه فرزندانم و هر کس که نامه‌ام به او می‌رسد را به ترس از خدا و نظم در کارهایتان سفارش می‌کنم.»

برای هر انسانی شایسته است در همه کارهای زندگی برنامه منظمی داشته باشد تا بتواند از عمر خویش بهترین بهره را ببرد. یکی از نشانه‌های نظم این است که انسان اوقات شبانه روز را بر نیازمندی‌های خویش تقسیم کند و زیر بنای زندگی را که نظم است، محکم‌تر سازد و از بی‌نظمی که ضایع کننده عمر و بر باد دهنده استعدادهاست، دوری کند.

آثار نظم

۱. بهره‌گیری بیشتر از زندگی؛ استفاده بهتر و بیشتر از زندگی و جلوگیری از هدر رفتن سرمایه و استعداد، نیازمند برنامه‌ریزی دقیق و رعایت نظم در تمامی فعالیت‌ها است.

۲. نتیجه بخشی کارها؛ حاکم کردن نظم و انضباط در کارها موجب می‌شود که هر کاری بجا و به موقع انجام پذیرفته، نتیجه‌بخش و سودمند باشد.

۳. تنظیم افکار؛ از جمله عوامل مؤثر در نظم فکری انسان، رعایت نظم در رفتار فردی و اجتماعی است.

امام خمینی رحمه الله نظم فکری را نتیجه نظم در رفتار دانسته - می‌فرماید اگر در زندگی مان - در رفتار و حرکاتمان نظم بدهیم - فکرممان بالطبع نظم می‌گیرد - وقتی فکر نظم گرفت یقیناً از آن نظم فکری کامل الهی برخوردار خواهد شد.

پیامدهای بی‌نظمی

۱. ایجاد هرج و مرج.

۲. خدشه‌دار شدن شخصیت اجتماعی؛ از جمله عواملی که شخصیت اجتماعی انسان را تحت الشعاع قرار داده آن را خدشه‌دار می‌کند بی‌نظمی در کارها و در بر خورد با دیگران است چرا که افراد جامعه به روشنی در می‌یابند که فرد بی‌انضباط و نا منظم موجب هرج و مرج در کارها و هدر رفتن وقت و عمر آنان شده از پیشرفت و ترقی‌شان جلوگیری می‌کند. به همین دلیل او را از میان خود رانده برایش ارزش چندانی قائل نمی‌شوند.

۳. پایمال شدن حقوق دیگران؛ کسی که کارهای مردم را به تأخیر می‌اندازد و به بعضی اجازه می‌دهد که ساعت‌ها وقتش را بگیرند در نتیجه فرصت ملاقات با دیگران و انجام کارشان را از دست می‌دهد.

امیرمؤمنان علی علیه السلام بی‌توجهی به حقوق دیگران را از جمله دلایل تنهایی و بی‌یاوری انسان معرفی می‌کند: «من دلائل الخذلان الاشتهانه بحقوق الاخوان»؛ «از دلایل (تنهایی و) دوری انسان از دیگران، سبک شمردن حقوق برادران دینی است».

۴. هدر رفتن سرمایه‌ها؛ از بین رفتن امکانات مادی نیز یکی از پیامدهای بی‌نظمی است.

چگونه برنامه‌ریزی کنیم؟

وقتی سخن از برنامه‌ریزی به میان می‌آید، برخی افراد از عدم موفقیت در برنامه‌شان گله می‌کنند که: ما برنامه‌ریزی کردیم ولی پیشرفتی در کارمان حاصل نشد و به سود مورد نظر، دست نیافتیم! باید به این‌گونه افراد یادآور شویم که باید در برنامه‌ریزی، اصولی را رعایت کرد و از اموری پرهیز کرد، وگرنه نمی‌توان این برنامه را برنامه‌ای پایا و سودآور دانست.

در این جا به چند عنصر اساسی در برنامه‌ریزی اشاره می‌کنیم:

۱. تعیین هدف؛ برنامه‌ریزی صحیح، هنگامی امکان‌پذیر است که هدف، به خوبی تعیین و تعریف شده باشد تا کارهای لازم برای رسیدن به آن انجام گیرد. اهداف، نیروی محرکه افراد برای فعالیت هستند. نقش هدف‌ها در تعیین استانداردها و الگوها نیز غیر قابل انکار است.

۲. رعایت اولویت؛ در یک برنامه خوب باید اولویت‌ها را مشخص و آنها را رعایت کرد؛ زیرا عدم رعایت اولویت، موجب می‌شود که مسائل مهمی بدون رسیدگی یا به صورت ناقص رها شوند.

۳. شناسایی دزدان وقت؛ گاهی تصمیم جدی می‌گیریم آن طور که برنامه‌ریزی کرده‌ایم، عمل کنیم اما کارها به شکلی که برنامه‌ریزی کرده‌ایم پیش نمی‌رود. در پاره‌ای از این مشکلات، خودمان مقصریم؛ اما در بخشی از این مشکلات، اطرافیان و مسائلی دیگر هستند که زمان را از ما می‌گیرند و برنامه ما را دچار آفت می‌کنند و به ما زیان می‌رسانند. برای نمونه تلفن، دوست تلویزیون، اینترنت.

در برنامه‌ریزی صحیح و پایدار باید سعی کنیم دزدان وقت و مشکل‌آفرینان در برنامه را شناسایی کرده، پیش از انجام دادن کار، آنها را از خود دور کنیم.

عارفی می‌گوید: «بپرهیز از دوستی با کسانی که برای گذراندن وقت خود به زیارت تو می‌آیند تا روزت را از تو بگیرند».

۴. تلاش در اجرای برنامه؛ انسانی موفق خواهد بود که علاوه بر برنامه‌ریزی صحیح، بر اجرای آن نیز تلاش می‌کنند و در راه آن، پایدار باشد.

ثبات قدم در ساماندهی وقت بر اساس اصول برنامه‌ریزی، نه تنها افراد را به سوی توسعه و بهبود آشکار رهنمون می‌سازد، بلکه فشارهای روحی را کاهش داده، در نتیجه، گرایش رفتاری مثبت و خوش‌بینانه را در زندگی فرد، ایجاد می‌کند.

یادداشت کردن برنامه؛ در تعالیم دینی، نوشتن برنامه‌ها سفارش شده است. چنان‌که نقل شده است امام هادی علیه السلام خادمش را به کارهای مختلفی امر فرمود و برای این که در یادش بماند، به او فرمود که آنها را بنویسد.

نوشتن برنامه، فوایدی در بر خواهد داشت که به برخی از آنها اشاره می‌کنیم:

یک. با نوشتن برنامه، چیزی از برنامه‌ها را از دست نخواهیم داد.
 دو. برنامه نوشته شده، بار حفظ و نگهداری برنامه را از ذهن برمی‌دارد.

سه. برنامه نوشته شده، دارای تحریک روانی برای انجام دادن کار است

چهار. تمرکز بهتری در شخص به وجود می‌آید و پافشاری بیشتری برای به انجام رساندن برنامه خواهد داشت.

پنجم. تعیین مهلت پایانی؛ یکی از مواردی که در نوشتن برنامه ریز روزانه باید به آن توجه شود، تعیین مهلت انجام دادن هر فعالیت است. این کار، شما را مقید می‌کند تا ظرف زمان تعیین شده، کار را انجام دهید.

ششم. انعطاف‌پذیری؛ همیشه آنچه در ذهن شما بوده و در برنامه منعکس شده، در عمل اتفاق نمی‌افتد. آنچه موجب می‌شود شما از مسیر برنامه منحرف نشوید، انعطاف‌پذیری برنامه و روش اتخاذی شما

در مقابل این گونه حوادث است که شاخص هوش و خلاقیت شما نیز هست.

ارزیابی و کنترل برنامه؛ نظارت، ارزیابی و کنترل برنامه، کارآمدترین قسمت در استفاده از زمان است که احتیاج به وقت، تأمل و درایت همراه با جدیت و پشتکار دارد. بسیاری که از این قسمت کار غفلت می‌ورزند، نقص کار خود را نمی‌فهمند و راه پیشرفت خود را نمی‌یابند. باید حتماً در حین انجام دادن برنامه، بر کار نظارت نمود و تمام وقفه‌ها و مشکلاتی که در برنامه پیش می‌آید در ستون مربوط به آن در برنامه ثبت کرد. این کار را باید در حین روز انجام دهید. در غیر این صورت، در پایان روز نمی‌توانید به درستی این وقفه‌ها را شناسایی کنید. باید هر شب قبل از نوشتن برنامه روز بعد، وقتی را برای بررسی و ارزیابی برنامه همان روز اختصاص دهید و با شناسایی نقاط ضعف و قوت، برای برطرف کردن نقاط ضعف، تدبیری بیندیشید و راهی نو اتخاذ کنید.

امام علی علیه السلام می‌فرماید: «هر روز تو را عبرت بخشد، اگر آن را با فکر، همراه سازی».

دوم. استفاده از داشته‌ها و اطلاعات

امام صادق علیه السلام فرموده است: «قال العامل علی غیر بصیرة کالسائر علی غیر الطریق لا یزیده سرعة السیر آلا بعدا»؛ «کسی که بدون بصیرت و دانایی، به کاری دست می‌زند مانند مسافری است که در بیراهه می‌رود، او هر قدر بر سرعت مسیر خود می‌افزاید به همان نسبت از جاده اصلی دورتر می‌شود».

رسول اکرم صلی الله علیه وآله فرموده: «من عمل علی غیر علم کان ما یفسد اکثر ممّا یصلح»؛ «کسی که کارش بر پایه علم و معرفت استوار نباشد، زیان و فساد عملش بیشتر از خیر و مصلحت است».

سوم. کنترل هیجانات در زندگی

روایات و آیات قرآن، همگان را از خشم و غضب، و عصبانیت و از کوره در رفتن برحذر می‌دارند، و غضب را عاملی نابودکننده، نشانه سبک‌مغزی، علت هلاکت، و آتشی از سوی شیطان، و نوعی جنون و دیوانگی می‌دانند، و آن را منشأ تمام شرور معرفی می‌کنند.

امیرالمؤمنین علیه السلام در جملاتی حکیمانه به این معانی اشاره دارند: «الْغَضَبُ شَرٌّ اِنْ اُطْلِقَتْهُ دَمْرٌ»؛ «خشم و عصبانیت شری است که اگر آن را در وجودت آزاد بگذاری نابودت می‌کند».

بهترین شیوه ارتباط آن است که نرم و آرام سخن گویند و از درشت‌گویی خودداری ورزید. خداوند، خلق عظیم پیامبر را در اموری چند چون نرمی و خوش خلقی و مهر و محبت و تبسم او می‌داند. از این رو به پیامبر صلی الله علیه وآله فرمان می‌دهد که با مؤمنان نرم سخن گویند که در این نرم سخن گفتن رحمت الهی خود را نشان می‌دهد.

بهتر است که شخص افزون بر این که از گفتن سخنان باطل و ناروا خودداری می‌کند. بکوشد تا سخنان خویش را به شکلی بیان کند که از زیبایی و شیوایی نیز برخوردار باشد.

در زندگی انسان زبان یکی از روش‌های ایجاد محبت و صمیمیت بوده و با این زبان می‌توان ارتباط کلامی بین انسان‌ها را در بحران‌های زندگی به سمت آرامش و محبت کشاند. اگر زبان در زندگی توانایی چرخش درست را داشته باشد، زندگی مصداق آرامش را به خود می‌گیرد. اما اگر چرخش نادرست باشد، باید منتظر بحران‌ها و مشکلات فرا روی خود باشیم.

حضرت علی‌علیه السلام در مورد حفظ زبان می‌فرماید: «اخن لسانک کما تخزن ذهبک و ورقک»؛ «محکم نگاه دار زبان خود را چنانکه محکم نگاه می‌داری طلای خود را و دراهم خود را».

روش‌های ارتباط کلامی برای آرامش

کلام باید به دور از قصد و غرض شخصی و ناراحتی همدیگر باشد؛ قال علی‌علیه السلام: «لا تقولنّ ما یسئوک جوابه»؛ «حرفی که جوابش ناراحت می‌کند را نگو».

کلام باید ملال آور نباشد؛

قال علی‌علیه السلام: «خیر الکلام ما لا یملّ و لا یقلّ»؛ «بهترین کلام، گفتاری است که خسته‌کننده نباشد و از گوینده نکاهد. [یعنی جایگاه گوینده‌اش را پایین نیاورد]».

منظم و همه فهم باشد؛

قال علی علیه السلام: «احسن الکلام مازانه حسن النظام و فهمه الخاص و العام» (۲۲)؛ «نیکوترین گفتار، کلامی است که منطوق و نظم زیبایش کرده باشد و همه فهم باشد».

خریدار داشته باشد؛

قال علی علیه السلام: «لا تتکلّمن اذا لم تجد للكلام موقعا»؛ «هرگاه برای حرف خود جایی نمی‌بینی حرف نزن». مستهجن نباشد؛

قال علی علیه السلام: «ایاک و مستهجن الکلام فانه یوغر القلوب»؛ «از کلام مستهجن بپرهیز که قلبها را به دشمنی و کینه می‌اندازد».

کسب و کار موفق در دوران رکود

بیشتر شرکت های موفق در دوران رکود شرکت هایی هستند که نه تنها از هزینه های بازاریابی خود نمی کاهند بلکه با به کار بردن شیوه هایی هوشمندانه در بازاریابی، خود را با رفتار جدید مصرف کنندگان وفق می دهند.

● چگونه به تغییر بودجه واکنش نشان دهیم؟

معمولا به محض اینکه حرف از کاهش بودجه به میان می آید، کسب و کارها از هزینه های تبلیغاتی و بازاریابی خود می کاهند اما حقیقت این است که چنین کاری در کوتاه مدت نتیجه ای غیر از کاهش فروش ندارد. در واقع شرکت ها پس از کاهش هزینه های بازاریابی اگرچه از هزینه های خود می کاهند اما کاهش فروش و در نتیجه درآمد هم آنقدر هست که اثر کاهش هزینه ها را از بین ببرد و به کاهش سود بینجامد و

تازه این همه ماجرا نیست چرا که شما با کاهش هزینه های بازاریابی از سهم خود در بازار نیز خواهید کاست و هنگامی که دوران رکود اقتصاد پشت سر گذاشته شود به سختی خواهید توانست سهم خود از بازار را بازیابید و اگر بخواهید چنین کاری را نیز انجام دهید باید چندین برابر هزینه بازاریابی صرفنظر شده در دوران رکود، هزینه کنید.

در واقع واکنش مناسب به دوران رکود این نیست که یک خودکار قرمز در دست بگیرید و روی بسیاری از هزینه ها خط بکشید بلکه باید در این دوران هوشمندانه تر و موثرتر عمل کرد.

رفتار مصرف کنندگان چگونه تغییر می کند؟

همه ما می دانیم که در دوران رکود، رفتار مصرف کنندگان، که منبع اصلی درآمد کسب و کارها هستند، تغییر می کند. برای مثال برخی خریدها را عقب می اندازند یا به جای برخی کالاها، جانشین های ارزانتری را خریداری می کنند اما نباید فراموش کرد که همه این ها به معنی توقف خرید کردن نیست.

آنها در واقع دست از خرج کردن نمی کشند بلکه شیوه خرج کردن خود را تغییر می دهند تا اوضاع مالی خود را سامان ببخشند. مشتری ها به سوی برندهای ارزانتر سوق پیدا می کنند و البته اگر برندهای گرانتر به میزان کافی وفاداری مشتری ها را جلب کرده باشند و در دوران رکود هم آن را حفظ کنند، آنگاه مشتری ها به محض اینکه وضعیت اقتصادی بهتر شد دوباره به عادات سابق خود باز خواهند گشت.

همچنین اگر شما بتوانید راه حل های کم هزینه تری را پیش پای آنها بگذارید، دیگر هرگز مشتری های خود را از دست نخواهید داد و رابطه خود با مشتری را حتی در دوران سخت نیز حفظ خواهید کرد و چه بسا آن را بهبود خواهید بخشید. کافی است به آنها نشان دهید که شرایط اقتصادی را درک می کنید و برای آن به دنبال راهکارهایی هستید.

در واقع بیشتر شرکت های موفق در دوران رکود شرکت هایی هستند که نه تنها از هزینه های بازاریابی خود نمی کاهند بلکه با به کار بردن شیوه هایی هوشمندانه در بازاریابی، خود را با رفتار جدید مصرف کنندگان وفق می دهند و این وفق یافتگی را با مشتریان در میان می گذارند. اگر شما مشتری های وفادار خود را در روزهای سخت اقتصاد تنها نگذارید، آنها نیز کنار شما باقی خواهند ماند.

چگونه می توان در دوران رکود فرصت های جدید بازار را شناخت؟

این درست است که در دوران رکود بازار تغییر می کند. نوعی جنگ قیمتی میان کسب و کارها شکل می گیرد، رقابت شدیدتر می شود و نقدینگی موجود در بازار نیز کاهش می یابد. با اینحال همچنان می توان فرصت های مناسبی را در بازار یافت.

برای مثال در این دوران بسیاری از رسانه ها حاضر می شوند با مبالغ بسیار کمتری کالاهای شما را تبلیغ کنند، همچنین رقبای شما نیز برای کاهش بودجه از شدت فعالیت های بازاریابی خود می کاهند و این دقیقا همان زمانی است که شما می توانید جایگاه خود را در میان مشتریان تثبیت کنید و سهم بیشتری از بازار به دست آورید.

اگر برنامه ای بلند مدت برای حضور در بازار دارید، این روش برای دوران پس از رکود بسیار به کارتان خواهد آمد. جالب است بدانید بسیاری از شرکت های بسیار موفق امروز، بخشی از موفقیت خود را مدیون بازاریابی هوشمندانه خود در دوران رکود هستند که از میان آنها می توان به شرکت اینتل (Intel) و فروشگاه های زنجیره ای والمارت (Walmart) اشاره کرد.

یک تحقیق هم که توسط کالج بیزنس اسمیل (Smeal College of Business) انجام شد نشان داد که بسیاری از شرکت ها توانسته اند با اتخاذ شیوه های بازاریابی هوشمندانهف نه تنها در دوران رکود، کسب و کار خود را حفظ کنند، بلکه آن را قوی تر کنند و پس از دوران رکود، به موفقیت های بسیاری دست یابند.

برای مثال شرکت وال مارت که طی سال های ۲۰۰۰ و ۲۰۰۱ شعار تبلیغاتی خود را «قیمت های پایین، هر روز» انتخاب کرد این پیام را به مشتری می رساند که نه فقط در فصل حراج بلکه در تمام روزهای سال می تواند با هزینه ای کمتر از فروشگاه های وال مارت خرید کند.

مهمترین ویژگی برای به کار گرفتن استراتژی درست در زمان رکود، شناخت مشتری است. باید بدانید که آنها چگونه می اندیشند و چگونه رفتار می کنند. همچنین می باید بدانید که وضعیت اقتصادی فعلی چگونه بر مشتری های شما تاثیر گذاشته است. برای مثال اگر کالایی می فروشید که طبقه مرفه جامعه مشتری شما هستند، واکنش مشتری های

شما نسبت به رکود اقتصادی با واکنش طبقات فرودست متفاوت خواهد بود.

اگر این تفاوت را درک نکنید، نتیجه لازم را کسب نخواهید کرد. باید ضربه ای را که رکود اقتصادی به مشتری های شما زده است بشناسید و بازاریابی تجاری خود را پیرامون آن ضربه شکل دهید. همچنین در صورت لزوم، فرایندهای تجاری خود را مرور کنید تا راه هایی را برای کاستن از هزینه ها بیابید.

برای تحقق این امر باید انعطاف پذیر بود. در نظر داشته باشید که اگر از بودجه بازاریابی خود بکاهید در این صورت مشتری ها چگونه شما را بیابند؟ همچنین در این شرایط چگونه می توانید به رشد کسب و کار خود امیدوار باشید؟ من نمی دانم که چگونه بدون بازاریابی می توان کسب و کار را توسعه داد، شما می دانید؟

عبور از رکود

۱- تحقیقات روی مشتری

به جای اینکه بودجه خود را صرف تحقیقات بازار کنید، به این احتیاج دارید که بفهمید مشتری ها در دوران رکود چگونه ارزش های خود را بازتعریف می کنند و به رکود پاسخ می دهند. برای مثال کشش قیمتی تغییر می کند، یعنی اگر قبلا افزایش ده درصدی قیمت تاثیر چندانی بر میزان فروش نمی گذاشت اما اکنون ممکن است کمی افزایش قیمت باعث شود تا مشتری ها به سرعت ناپدید شوند.

همچنین مشتری ها در دوران رکود زمان بیشتری را صرف می کنند تا کالاهایی را بیابند که از کیفیت و قیمت مناسبی برخوردارند. آنها همچنین بیش از گذشته چانه زنی می کنند. عقب انداختن خرید، توجه بیشتر به حراج ها و کمتر خرید کردن از ویژگی های اصلی رفتار مصرف کنندگان در دوران رکود است.

کالاهایی که در گذشته داشتن آنها ضروری جلوه می کرد اکنون به نظر مشتری ها کالاهایی می آیند که می توان بدون آنها نیز سر کرد. کسب و کارهایی که در دوران پیش از رکود توانسته اند اعتماد مشتری ها را جلب کنند، اوضاع بهتری خواهند داشت چرا که جلب اعتماد مصرف کنندگان در دوران رکود اقدامی بسیار مشکل خاست.

۲- تمرکز روی ارزش های خانوادگی

وقتی دوران سخت اقتصاد فرا می رسد، جایگاه ارزش های خانوادگی برای مصرف کنندگان افزایش می یابد. به همین خاطر در این ایام معمولاً آگهی هایی که مفاهیم فردگرایانه دارند جای خود را به آگهی هایی می دهند که صحنه هایی خانوادگی در آنها به چشم می خورد.

جالب اینکه معمولاً در دوران رکود میزان فروش کارت های تبریک، استفاده از تلفن و همچنین خرید لوازم منزل افزایش می یابد. به همین خاطر باید تلاش کنید تا محصول خود را به نوعی با ارزش های خانوادگی پیوند بزنید و به مصرف کنندگان نشان دهید که شما هم برای کانون خانواده ارزش قائلید.

۳- حفظ هزینه های بازاریابی

البته مهلک ترین اشتباه در دوران رکود، کاهش قابل توجه هزینه های بازاریابی است اما شیوه هوشمندانه این است در دورانی که بسیاری از رقبا توان پرداخت هزینه های بازاریابی را ندارند یا اینکه تمایلی به آن نشان نمی دهند، شما با بهره گرفتن از بازاریابی، سهم خود در بازار را افزایش دهید.

حتی اگر می خواهید هزینه های بازاریابی خود را کاهش دهید باز هم بهتر است این کار را هوشمندانه انجام دهید. برای مثال اگر هر روز یک آگهی ۳۰ ثانیه ای از شما در تلویزیون پخش می شود، به جای اینکه روزهای پخش آگهی را تغییر دهید، بهتر است از زمان آن بکاهید و در عوض باز هم هر روز در تلویزیون دیده شوید. اگر شما از خاطر مشتری پاک شوید، شرکت دیگری جای شما را می گیرد.

۴- تجدید نظر در پیش بینی ها

دوران رکود فرا رسیده، ممکن است از شنیدن این حقیقت خوشحال نشوید. اما هر چه زودتر آن را بپذیرید، از شانس بیشتری برای عبور از روزهای سخت برخوردار خواهید بود. یکی از نخستین اقدامات پس از پذیرش ورود اقتصاد به رکود این خواهد بود که در پیش بینی های خود تجدید نظر کنید.

بیشتر طرح های شما در مورد اینکه طی ماه های آینده چقدر فروش خواهید داشت دیگر کاربرد چندانی نخواهد داشت. قواعد بازار نیز به طور کلی تغییر می کند. در این دوران بهتر است وضعیت بازار در رکودهای

سابق را مورد مطالعه قرار دهید تا تصویر بهتری از آنچه پیش رو دارید به دست آورید.

۵- حمایت از توزیع کنندگان

در دورانی که اطمینان چندانی به بازار وجود ندارد، هیچ کس دوست ندارد که انبارش مملو از کالاهای فروش نرفته باشد. به همین خاطر سعی کنید روابط خود با توزیع کنندگان را توسعه دهید تا آنها انگیزه بیشتری برای فروش محصولات شما داشته باشند.

تغییر در قراردادهای و در نظر گرفتن امتیازاتی برای توزیع کنندگان می تواند به عبور شما از روزهای سخت یاری رساند. توزیع کنندگان در این دوران با مشکلات پرشماری از جمله مشکل نقدینگی مواجه می شوند. پس تلاش کنید حسن نیت خود را به آنها نشان دهید.

۶- شیوه های قیمت گذاری

مشتری ها در روزهای سخت، به دنبال بهترین قراردادها و بهترین قیمت ها هستند. پس شما هم باید در شیوه قیمت گذاری خود تجدید نظر کنید. البته برای این کار لازم نیست حتما از بهای قیمت خود بکاهید. شاید این نخستین راه حلی باشد که به ذهن می رسد اما بهترین آنها نیست. بهره گرفتن از شیوه های هوشمندانه تری مانند ارائه تخفیف برای خرید بیشتر به مراتب روش مفیدتری است. این درست است که باید تدبیری به کار ببندید که مشتری تصمیم بگیرد از شما خرید کند اما برای این کار نباید خود را ورشکسته کنید.

۷- غفلت از کارکنان

در دوران رکود همه به فکر مشتری‌ها هستند تا مبادا مشتری‌های قبلی را از دست بدهند اما این نباید باعث غفلت شما از کارکنانتان شود. برای آنها شرح دهید که دوران سخت فرا رسیده است و آنها را در جریان استراتژی‌های شرکت در این دوران قرار دهید.

کارکنان و فروشندگان شما نیز مجبورند در دوران رکود وقت بیشتری را صرف تعامل با مشتری و دیگر امور بکنند به همین خاطر باید انگیزه بیشتری به آنها ببخشید. چنین انگیزه‌هایی می‌توانند از طریق پاداش‌های مالی ایجاد شوند اما ایجاد ارزش‌هایی در بنگاه نیز می‌تواند باعث شوند تا کارکنان با علاقه بیشتری برای حفظ آن ارزش‌ها فعالیت کنند.

بیندیشید و ثروتمند شوید

بیندیشید و ثروتمند شوید

● به راستی که اندیشه ثروت و دارایی است. دارایی قدرتمندی که قوتی با هدف مشخص، عدم راسخ و اشتیاق سوزان ترکیب می‌شود، راه رسیدن به ثروت را به روی شما می‌گشاید. وقتی کسی عمیقاً می‌خواهد به خواسته خود برسد مطمئناً به هدفش می‌رسد. مهمترین امر ساختن اندیشه است، وقتی کسی به واقع برای چیزی آماده می‌شود به آن می‌رسد.

● به راستی اگر انسانها پای عقیده خود بایستند و به هدف خود بچسبند و آنقدر مداومت کنند تا خواسته آنها به وسواسی دائمی مبدل

گردد، چه اتفاقیها که نمی افتد

فرصت:

● فرصت پشت در حیات خلوت شما کمین می کند، گاه به صورت بدببیری ظاهری می شود، گاه شکل شکست موقتی می گیرد، به همین دلیل است که خیلی ها نمی توانند فرصت مناسب را تمیز دهند. می توان با استفاده از اصول مشخص و شناخته شده انگیزه ناملموس اندیشه را به صورت مادی تبدیل کرد

● یکی از علل عمده شکست و ناکامی این است که در برخورد با مشکلات موقتی متوقف می شویم و دست از تلاش بر می داریم.

● هرگز به گفته دیگران دست از کار نکشید و قبل از موفقیت شکستهای موقتی را بپذیرید

● نظریه سالم تنها چیزی است که بری رسیدن به آن نیاز دارید.

● وقتی ثروت به سوی شما جاری می شود، حرکتی بس سریع دارد، با تنعم همراه است، آنگونه که تعجب می کنید که در این چند سال کجا پنهان بوده است بدانید که این موضوع مهمی است. این را هم بدانید که ثروت نصیب کسانی می شود که سخت کوشند و از مداومت لازم برخوردارند. وقتی اندیشیدن را شروع می کنید و ثروتمند می شوید در می یابید که ثروت بایک حالت ذهنی آغاز می شود، باید هدف شخصی داشته باشید.

- موفقیت از آن کسانی است که ذهنیت موفق دارند .
- شکست از آن کسانی است که بی تفاوت اجازه می‌دهند ذهنیت شکست در آنها نفوذ کند
 - ما نمی‌خواهیم آنچه را نمی‌فهمیم باور کنیم ما محدودیت‌هایمان را معیار سنجش مان قرار می‌دهیم «بلکه باید بدانیم چه می‌خواهیم»
 - ما باید بدانیم مسلط بر سرنوشت خود هستیم، ما کاپیتان روح خود هستیم، زیرا این قدرت را داریم که افکار خود را کنترل کنیم. مغز ما با افکاری که در ذهن خود داریم عجین می‌شود. و در شرایطی قرار می‌گیرد که نیروی انسانها و وضعیت زندگی را که با شرایط افکار ما سازگاری دارند هماهنگ می‌کند».
 - قبل از اندوختن ثروت کلان باید اذهان خود را از اشتیاق به ثروت انباشته کنم اگر طالب پول هستیم باید ذهنیت پول داشته باشیم تا اشتیاق به ثروت ما را به طرحی مشخص برای دستیابی به آن مجبور کند.

فصل ۲: اشتیاق نقطه شروع همه موفقیتها

آنچه را مغز انسان تصور و باور کند به آن می‌رسد
 رمز موفقیت: کسی که پلهای پش سرش را ویران می‌کند، برای خود راه
 بازگشتی باقی نمی‌گذارد یا باید پیروز شود و یا از بین برود.
 هرکس که طالب پیروزی است باید کشتیها و پلهای پشت سرش را در
 آتش بسوزاند و راههای عقب نشینی را بر خود ببندد
 اینگونه است که می‌توان ذهن را در شرایط اشتیاق سوزان برای پیروزی
 قرارداد و این شرایط لازم موفقیت است.

شش راه برای تبدیل اشتیاق به طلا:

- ۱) مبلغ مورد نیاز خود را دقیقاً مشخص سازد.
- ۲) مشخص کنید برای رسیدن به هرچیز، باید چه چیز را از دست بدهید.
- ۳) تاریخ مشخصی برای دستیابی به هدف خود در نظر بگیرید. (۴)
- برنامه‌ای قطعی برای اجرای برنامه خود بریزید.
- ۵) درباره‌ی خودگذشتگی خود تصمیم بگیرید.
- ۶) یادداشت خود را به صدای بلند، روزی دو بار بخوانید و باور کنید که صاحب این پول و دارایی شده‌اید.

در کار برنامه‌ریزی برای ثروتمند شدن به کسی اجازه ندهید که رویای شما را از بین ببرد. باید با موفقیهای روزگار و دوران گذشته خود آشنا شوید. باید با زندگی کسانی آشنا شوید که رویای آنچه را که ارزشمند

است به دنیای ما ارزانی داشته است؛ به من و شما امکان داده است تا استعدادهای خود را بروز همیم.

هرقدر در زندگی بخواهیم و توقع داشته باشیم همان اندازه بدست می‌آوریم

● برای هرکدام از ما راهی وجود دارد، اگر خوب گوش بدهیم کلمات مناسب خود را می‌شنویم.

ایمان

● محدودیت ذهن ما همان محدودیتی است که ما برای آن در نظر می‌گیریم، فقر و تنعم هر دو نشأت گرفته از ذهن ما هستند .

● ایمان مهمترین عنصر ذهن است وقتی ایمان با اندیشه درهم می‌آمیزد ذهن نیمه هوشیار بی درنگ ارتعاش آن را درک می‌کند و آن را به فراست لایتناهی تبدیل می‌نماید

● چگونه ایمان را در خود ایجاد کنیم: می‌توانید به کمک تلقین به خود، اشتیاق را به معادل فیزیکی یا پولی آن تبدیل کنید. ایمان حالتی از ذهن است که می‌توان آن را به کمک تدبیر یا آموزشهای تکراری برای ذهن نیمه هوشیار و به کمک اصل تلقین به خود ایجاد نمود.

بدشانسی وجود ندارد: ذهن نیمه هوشیار اندیشه‌های منفی یا مخرب را درست به همان شکل اندیشه‌های سازنده به عمل تبدیل می‌کند. این همان پدیده غریبی است که میلیونها نفر آن را تجربه کرده‌اند و بسیاری آن را بدبختی یا بدشانسی می‌دانند

● ایمان شما همان عنصری است که عمل ذهن نیمه هوشیار را مشخص می‌سازد. می‌توانید با تلقین به خود ذهن ناهوشیارتان را فریب دهید.

برای رسیدن به این مهم و برای آنکه به آن جامه عمل ببوشانید، خود را چنان ببینید که انگار به خواسته خود نرسیده‌اید. توجه داشته باشید که عمل شرط لازم موفقیت است. لازم است که احساسات مثبت ذهن را تشویق و احساسات منفی را کنار بگذارید و براساس آن عمل کنید.

ایمان آن چیزی است که به شما حیات، قدرت و عمل می‌بخشد
ایمان نقطه شروع انباشت ثروت است.

ایمان تنها پادزهر شکست است.

ایمان مبنای همه اعجاز هاست، همه اسراری است که آن را به کمک قانون علم نمی‌توان تحلیل نمود.

ایمان عنصری است که اندیشه را متحول می‌سازد.

ایمان تنها عاملی است که به کمک آن می‌توان نیروی فراست الهی را در خدمت انسان گرفت.

تلقین به خود راه نفوذ بر ذهن نیمه هوشیار

● تلقین به خود مفهومی است که ارتباطی میان ذهن هوشیار و نیمه هوشیار برقرار می‌سازد. در واقع ارتباطی میان ذهن هوشیار و ذهن

نیمه هوشیار است. تلقین به خود، خود به خود، خود به ذهن نیمه هوشیار می‌رسد و آن را تحت تأثیر افکار قرار می‌دهد.

انسان طوری ساخته شده که می‌تواند به کمک حواس پنجگانه خود دریافتی ذهن نیمه هوشیار را کنترل کند. اما به خاطر داشته باشید که ذهن نیمه هوشیار را به زمین حاصلخیز تشبیه کردیم که اگر در آن بذره‌های نامطلوب بکاریم و از آن مراقبت نکنیم، علفهای هرز در آن به وفور رشد میکنند. تلقین به خود عاملی کنترل کننده است که انسان به کمک آن می‌تواند داوطلبانه ذهن خود را با افکاری خلاق تغذیه کند.

همانطور که می‌تواند افکاری با طبیعت مخرب را در زمین حاصلخیز خود کشت نماید.

دانش تخصصی

● هر بد بیماری، هر شکست و هر دل شکستگی با خود به همان اندازه یا بیشتر امتیازی مثبت دارد.

ما با دو نوع دانش عمومی و تخصصی روبرو هستیم دانش عمومی بدون توجه به اندازه و تنوع آن نقش چندانی در تحصیل ثروت بازی نمی‌کند.

میلیونها نفر انسانی بوده است که گمان می‌کنند «دانش قدرت است» هرگز چنین چیزی نیست.

کلمه آموزش در زبان انگلیسی از یک کلمه لاتین اقتباس شده که مفهوم عملاً از درون را تداعی می‌کند.

انسان تحصیل کرده لزوماً کسی نیست که دانش عمومی و تخصصی زیاد دارد. بلکه کسی است که ذهنش را وسعت بخشیده و به کمک آن می تواند به خواسته خود برسد.

فراموش نکنید که توماس ادیسون تنها سه ماه بعد به مدرسه رفت و هنری فورد بیش از ۶ سال به مدرسه رفت و به مردی ثروتمند تبدیل شد.

کارگاه ذهن

● خیال کارگاهی است که در آن تمام برنامه‌های ناشی از انسان شکل می گیرد. عمل به کمک قوه تخیل ذهن جاری می شود.

ذهن خیالی انسان به دو شکل تصور خلاق و تصور مصنوعی عمل می کند.

تصویر مصنوعی: این ذهنیت چیزی را خلق نمی کند بلکه صرفاً به استناد تجربه، آموزش و مشاهدات دریافتی گذشته کار می کند که اغلب مخترعین از آن استفاده می کنند.

تصور خلاق: انسان به کمک این ذهنیت الهامات را دریافت می کند. به وسیله این ذهنیت است که نقطه نظرهای جدید به انسان منتقل می شود به کمک این ذهنیت است که شخص می تواند با ذهن نیمه هوشیار سایرین ارتباط برقرار سازد.

اگر اراده ای باشد، راهی وجود دارد.

برنامه ریزی سازمان یافته

● هیچ کس به تنهایی تجربه، آموزش، توانایی و دانش کافی ندارد که با آن به ثروت کلان برسد. بدون همکاری دیگران این مهم امکان پذیر نیست.

در صورت شکست هر برنامه، برنامه بعدی را به اجرا بگذارید. اگر نخستین برنامه انتخابی شما با موفقیت همراه نبود، جای آن را با برنامه دیگری تغییر دهید و انقدر ادامه دهید تا برنامه‌ای مؤثر و مفید بیابید. با هوش ترین افراد بدون داشتن برنامه‌ها معین و عملی نمی‌توانند موفق شوند. این حقیقت مهم را به ذهن بسپارید. وقتی برنامه‌ای به شکست منتهی می‌شود بدانید که شکست موقتی، به مفهوم ناکامی دائمی نیست.

● انسان تا زمانی که خود را شکست خورده نپندارد، شکست خورده نیست

تصمیم‌گیری غلبه بر تردید و دودلی

● ناتوانی در تصمیم‌گیری از جمله مهمترین دلایل شکست و ناکمی است. کسانی که نمی‌تواند سرمایه بیندوزند، بدون استثنا کسانی هستند که نمی‌توانند تصمیم‌گیری کنند.

اکثر کسانی که از تنعم دور می‌مانند به سادگی تحت تأثیر عقاید دیگران قرار می‌گیرند. اجازه می‌دهند که روزنامه نگاران و اطرافیان وشایعه پردازان به جای آنها فکر کنند. اظهار عقیده ارزان‌ترین کالای

روی زمین است. هر کس عقیده‌ای دارد و می‌خواهد دیگران را تحت تأثیر قرار دهد. اگر هنگام تصمیم‌گیری تحت تأثیر عقاید دیگران قرار گیرد در کار خود موفق نمی‌شود.

شما برای خود مغز و ذهنی دارید. از آن استفاده کنید و برای خود تصمیم بگیرید.

ارزش تصمیمات بستگی به شجاعت دارد که برای ارائه آن لازم دارید.

ابرام و سرسختی

● مبنای مداومت و پایداری قدرت اراده است. وقتی نیروی میل و اشتیاق و اراده به درستی ترکیب شود ترکیبی مقاومت‌ناپذیر ایجاد می‌شود.

فقر نصیب کسی می‌شود که ذهنش مایل به آن است. به همین صورت ثروت هم نصیب کسانی می‌شود که برای جذب آن آمادگی دارند. با این حال در هر دو مورد قوانین مشابهی حاکم هستند. ذهنیت فقر بدون استفاده آگاهانه از عادات مناسب آن رشد می‌کند. ذهنیت پول باید در اشخاص ایجاد شود مگر اینکه کسانی با این ذهنیت متولد شود.

به مفهوم دقیق این پاراگراف توجه کنید، تا به معنای مداومت در جریان انباشت ثروت و رسیدن به موفقیت پی ببرید. بدون مداومت، از همان آغاز مغلوب می‌شوید. اما با مداومت در شمار برندگان قرار می‌گیرید.

قدرت همکاران

● مغز انسان را می توان با یک باطری مقایسه کرد. این یک حقیقت است که مجموعه باطریهای الکتریکی، در مقایسه با یک باتری برق بیشتری تولید می کنند همچنین مشخص است که هر باطری با توجه به واحدها و ظرفیت خود برق تولید می کند.

مغز هم به شکل مشابهی فعالیت می کند. بعضی از مغزها در مقایسه با مغزهای دیگران فعالترند و با کنار هم قرار گرفتن هماهنگ چند مغز انرژی فکری بیشتری در مقایسه با یک مغز ساده تولید می شود. همانطور که چند باطری بیش از یک باطری نیرو ایجاد می کند.

در انتخاب همکاران خود وسواس کافی به خرج دهید، یکی از آنها ماهیتی اقتصادی دارد و دیگری ماهیتی روانی. ویژگی اقتصادی آن مشخص است. هرکس بتواند با اشخاصی که از شعور مقبول برخوردار باشند همکاری کند، با آنها هماهنگ باشد و از توان آنها بهره بجوید، به سود خود کار کرده است. این تعاون و همکاری مبنای تقریباً همه موفقیت‌های بزرگ بوده است. درک شما از این حقیقت بزرگ می تواند موقعیت مالی شما را مشخص سازد. درک مرحله روانی اصل گروه همکار بسیار دشوارتر است.

شاید این عبارت شما را در درک موضوع کمک کند. هر دو مغزی که در کنار هم قرار می گیرند مغز سومی با نیرویی نامرئی و ناملموس ایجاد می کنند که می تواند با مغز سومی در ارتباط باشد.

شبح ترس

شش شبح ترس

قبل از آنکه بتوان از اصول ۱۳ گانه استفاده مفید کرد، ذهن باید آمادگی دریافت آنها را داشته باشد. تدارک این کار دشوار نیست. در واقع این آمادگی با مطالعه، تخیل و درک سه دشمن که باید با آنها برخورد کرد، بدست می آید. این سه دشمن عبارتند از:

۱- شک

۲- تردید

۳- ترس

تا زمانی که این ۳ عنصر منفی کلاً یا جزاً در ذهن شما باقی باشد، حس ششم نمیتواند به وظایف خود عمل کند. این ۳۳ اصل با هم در ارتباط نزدیک هستند و وقتی یکی را بیابیم، دو مورد دیگر در دسترس خواهند بود

تردید، جوانه و نهال ترس است. تردید و دودلی به شکست می انجامد و ترکیب این دو، تولید هراس میکند. فرایند ترکیب اغلب آهسته است. به همین دلیل است که این ۳ دشمن تا این حد خطرناک هستند. اینها بی آنکه دیده شوند، شکل میگیرند و ناگهان ظاهر میشوند

قبل از هر پیروزی بر دشمن باید نامش را بدانید. بدانید که چه عاداتی دارد و در کجا یافت میشود. فریب عادات این دشمنان (شک- تردید- ترس) را نخورید. توجه داشته باشید که اینها گاه در ذهن نیمه هشیار

پنهان می مانند. شناسائی آنها در این شرایط دشوار است. از این دشوارتر از میان برداشتن آنهاست.

ما با شش هراس اصلی روبرو هستیم که همه افراد با یک یا ترکیبی از آنها روبرو میشوند. این هراسها عبارتند از:

۱- ترس از فقر

۲- ترس از انتقاد

۳- ترس از بیماری

۴- ترس از، از دست دادن عشق و محبت

۵- ترس از سالهای کهولت

۶- ترس از مرگ

سایر ترسهای دیگر اهمیت کمتری دارند و میتوان آنها را تحت این ۶ عنوان خلاصه کرد.

ترس یک حالت ذهنی است و ذهن را میتوان کنترل و هدایت نمود. انسان قبل از احساس اندیشه میکند و اندیشه انسان به هم ارز فیزیکی خود تبدیل میشود. تکانشهای فکری که به صورت اتفاقی دریافت میشوند، میتوانند شرایط مالی، شغلی، حرفه ای و یا سرنوشت اجتماعی اشخاص را مشخص سازند.

هر کسی میتواند ذهن خود را کنترل کند. هر کس میتواند تحت تاثیر تکانشهای فکری دیگران قرار گیرد. همان طور که شخص میتواند درها را به روی خود ببندد و به انتخاب خود توجه داشته باشد

طبیعت، انسان را در شرایطی قرار داده که جز اندیشه به همه چیز کنترل داشته باشد. این حقیقت در کنار این مهم که هر چه انسان خلق میکند، به شکل یک اندیشه است، ما را به اصلی که میتوان به کمک آن بر هراس غلبه یافت، نزدیکتر میکند

ترس از فقر

سازش و مصالحه ای میان فقر و تنعم وجود ندارد. جاده های منتهی به فقر و ثروت در دو جهت مغایر هم کشیده شده اند. اگر شما طالب ثروت هستید نباید شرایطی را که به فقر منتهی میشود را بپذیرید
اگر خواهان فقر باشید باید ذهن خود را برای دریافت و پذیرش فقر آماده کنید و اگر خواهان ثروت هستید باید شکل، نوع و اندازه آن را مشخص سازید

برای رسیدن به ثروت باید ذهن خود را بسیج کنید. باید توجه کنید که ذهن خریدنی نیست بلکه باید آن را ایجاد کنید
ترس از فقر مخرب ترین نوع ترسهاست. ترس از فقر یک حالت ذهنی است و چیزی بیش از آن نیست. اما این ذهنیت میتواند راه موفقیت را مسدود کند.

ترس از فقر:

- ذهن استدلالی را فلج میکند
- تصور و تخیل را نابود میکند
- اتکای به نفس را میکشد

- دلگرمی و اشتیاق را از بین میبرد و ابتکار را نابود میکند
- هدف و مقصد را نامطمئن میکند
- تنبلی و مسامحه کاری را تشویق و دلگرمی و پشتکار را نابود میکند و کنترل بر خویشتن را غیر ممکن میسازد
- خوشی را از شخص گرفته، امکان درس اندیشی را از بین برده و تمرکز و تلاش را منحرف میسازد
- مداومت و استقامت را تحلیل برده و قدرت اراده را از بین میبرد
- ترس از فقر، آرزو و اشتیاق را در شخص میکشد، بر حافظه انسان تاثیر نامساعد گذاشته و شکست را در انواع و اقسامش، به ذهن انسان دعوت میکند
- ترس از فقر، عشق را میکشد، احساسات قلبی را نابود میکند و دوستی ها را از میان برمیدارد
- اسباب بیخوابی میشود و به عبارت دیگر فلاکت و بدبختی را به ارمغان می آورد
- و همه اینها در شرایطی اتفاق می افتد که ما به طور مسلم در دنیائی از تنعم زندگی میکنیم. دنیائی که در آن هرچه را که بخواهیم بدست می آوریم
- بدون تردید ترس از فقر، هالک ترین نوع ترسهاست زیرا احاطه بر آن دشوار است
- هیچ چیزی به اندازه فقر انسان را رنج نمیدهد و او را تحقیر نمیکند.
- تنها کسانی که فقر را تجربه کرده اند معنای آن را میدانند

تحلیل خویشتن ممکن است نقاط ضعفی را آشکار کند که اشخاص به راحتی آن را تصدیق نکنند. این شکل امتحان برای همه کسانی که از زندگی خود چیزی بیش از فقر انتظار دارند ضرورت دارد. هنگام تحلیل شرایط خود، به یاد داشته باشید که شما در آن واحد هم دادگاه و هم هیئت منصفه هستید، هم دادستان و هم وکیل مدافع هستید. توجه داشته باشید که شما را محاکمه میکنند. با حقایق روبرو شوید. از خود بپرسید و به آن پاسخ مشخص بدهید. در پایان این امتحان، درباره خود به مطالب بیشتری پی میبرید

در کار تحلیل خویشتن اگر احساس میکنید که نمیتوانید یک قاضی بی طرف باشید، از کسی که شما را بشناسد به عنوان قاضی استفاده کنید. زیرا شما مترصد حقیقت هستید. آن را بدست آورید، مهم نیست که آن را به چه قیمتی بدست می آورید. هر چند ممکن است رسیدن به این حقیقت شما را موقتاً شرم زده کند

اشخاص مختلف به ندرت میدانند که تحت تاثیر هراس هستند. احساس ترس به قدری عمیق است که ممکن است شخص عمری را با آن زندگی کند و از حضور آن در خود آگاه نباشد. تنها یک تحلیل شجاعانه میتواند حضور این دشمن همگانی را ثابت کند.

نشانه های ترس از فقر

۱- بی تفاوتی: ویژگی های بی تفاوتی نداشتن میل و آرزو، تنبلی ذهنی و جسمانی، فقدان ابتکار، تصور، تخیل، اشتیاق و خویشتن داری است

۲- شک و تردید: به دیگران اجازه می‌دهیم که به جای ما فکر کنند

۳- نگرانی: تقصیرها را در دیگران می‌جوئیم. بیش از درآمد خود میل به خرج کردن داریم، بی توجهی به وضع ظاهر، اهم کردن، افراط در نوشیدن الکل، استعمال مواد مخدر و عصبیت

۴- احتیاط بیش از اندازه: عادت در نظر گرفتن جنبه منفی در همه شرایط. اندیشیدن و صحبت کردن در مورد شکست احتمالی به جای توجه به راههای دستیابی به موفقیت

۵- اطلاع از راههای منتهی به فلاکت و مصیبت بی توجهی به یافتن برنامه هائی برای اجتناب از شکست

۶- در انتظار زمان مناسب بودن برای به اجرا گذاشتن برنامه ها و نقطه نظر ها، آنگونه که صبر کردن به عادتى دائمى تبدیل میشود

۷- توجه به اشخاص شکست خورده و بی توجهی به موفقها

۸- بد بینی و نفوس بد زدن

۹- تنبلی و مسامحه کاری و کارها را به فردا موکول کردن

۱۰- بهانه آوردن پشت سر هم برای انجام ندادن کارها. این نشانه ناراحتی در ارتباط نزدیک با احتیاط بیش از اندازه تردید و نگرانی است.

- ۱۱- نپذیرفتن مسئولیت در جایی که امکان آن وجود دارد
- ۱۲- تمایل به سازش و مصالحه به جای جنگیدن و مبارزه کردن
- ۱۳- سازش با مشکلات به جای استفاده از آنها به عنوان پله های ترقی و منتهی به پیشرفت
- ۱۴- چانه زدن درباره چیزهای بی ارزش به جای توجه به تنعم، ثروت، رضایت و خوشبختی
- ۱۵- برنامه ریزی برای شکست خوردن به جای در هم کوبیدن پلهای پشت سر و توجه به امکان عقب نشینی
- ۱۶- نداشتن اعتماد به نفس، هدف و عزم راسخ
- ۱۷- ناتوانی در خویشتن داری
- ۱۸- نداشتن ابتکار، پشت گرمی، دلگرمی، آرزو و توانائی استدلال درست
- ۱۹- انتظار فقر به جای اندیشیدن به ثروت
- ۲۰- همکاری و مجالست با کسانی که فقر را پذیرفته اند، به جای همنشینی با کسانی که مترصد ثروتند و به آن میرسند

ترس از انتقاد

خیلی ها از انتقاد میترسند اما به طور قطع کسی نمیگوید که نگران انتقاد است. ترس از انتقاد ناشی از آن بخش به ارث رسیده انسان است که نه تنها میخواهد اشیا و مایملک سایر هموعان خود را بدست آورد، بلکه میخواهد خود را از انتقاد سایر هموعان مبرا نگهدارد

ترس از انتقاد انسان را از انتقاد محروم میکند. قدرت او را نابود میکند. به فردیت او لطمه میزند. اتکای به نفس او را از بین میبرد. به انواع و اقسام راهها به او لطمه میزند

بهترین راه استفاده از انتقاد، پیشنهاد سازنده است. چون انتقاد ترس را در دل انسان می‌کارد اما تولید عشق و محبت نمیکند

ترس از انتقاد به اندازه ترس از فقر عمومیت دارد و اثرات آن به همان اندازه در موفقیت انسان مشکل ساز میشود. ترس از انتقاد تا حدود زیاد ابتکار را نابود میکند و استفاده از قدرت تخیل را از بین میبرد. نمونه‌های بارز این ترس عبارتند از:

- ۱- کمروئی: که اغلب به شکل خجالتی بودن، ترسوئی در گفتگو با دیگران، ملاقات با غریبه‌ها، تکان دادن بی رویه دست‌ها و سایر اندامهای بدن و ثابت نماندن تخم چشم، دیده میشود
- ۲- نداشتن تعادل و توازن: این نشانه ترس از انتقاد، در ناتوانی شخص در کنترل صدا، ناراحتی در حضور دیگران، بد قرار دادن بدن و حافظه بد، خود را نشان میدهد
- ۳- شخصیت: ناتوانی در تصمیم‌گیری و ابراز عقیده به صورت قطعی، پذیرفتن دیگران بدون اطلاع از درست بودن آنها
- ۴- عقده حقارت: خود را کمتر از دیگران دیدن، دست زدن به اقداماتی که شخص بخواهد بوسیله آنها عقده حقارت خود را بیوشاند، زدن حرفهای پر طمطراق برای تاثیر گذاردن بر دیگران، تقلید از دیگران در لباس پوشیدن، تقلید از رفتار و گفتار دیگران، لاف زدن از

موقعیت‌های خیالی. کسی که دارای عقده حقارت است، می‌خواهد با احساس برتری دادن ظاهری به خود، بر عقده حقارت خود سرپوش بگذارد

۵- ولخرجی: رقابت با دیگران در خرج کردن بدون در نظر گرفتن درآمد خود

۶- نداشتن ابتکار: استفاده نکردن از فرصت‌های مناسب برای اعتلای شخصی، ترس از ابراز عقیده، بی‌اعتمادی به عقاید خود، تفره رفتن از جواب گفتن به سوالات مسئولین و تردید در سخن گوئی

۷- فقدان جاه‌طلبی: تنبلی جسمانی و ذهنی، ابراز وجود نکردن، تصمیم‌گیری ضعیف، تحت تاثیر دیگران قرار گرفتن، عادت انتقاد در پشت سر و چاپلوسی کردن در حضور آنها، عادت پذیرفتن شکست، سوء ظن بی دلیل نسبت به دیگران، بی ادبی در رفتار و گفتار

ترس از بیماری

ترس از بیماری را میتوان به میراث‌های اجتماعی و فیزیکی نسبت داد. این ترس با ترس از پیر شدن و ترس از مرگ، ارتباط نزدیک دارد. در واقع بعضی‌ها به قدری نگران سلامتی خود هستند که تحت تاثیر آن بیمار میشوند

انسان از آن جهت نگران بیماری است، چون ترس از مرگ را در ذهن او کاشته‌اند. نگرانی از ناتوانی پرداخت وجوه درمان نیز علتی بر این ترس است

ترس از بیماری حتی در شرایطی که کمترین دلیلی برای ترس وجود ندارد، اغلب نشانه های بیماری را در شخص هراسیده ایجاد میکند. انسان بیش از آنچه فکر میکنیم قدرتمند است. مغز انسان میتواند بسازد یا نابود کند

تکانشهای فکری منفی میتوانند اشخاص را براستی بیمار کنند. این تکانش میتواند با تلقین از ذهنی به ذهن دیگر انتقال یابد
بذر ترس از بیماری در همه وجود دارد. نگرانی، ترس، دلسردی و نومیدی به رشد بذر ترس کمک میکند. نومیدی و دلسردی در کارهای شغلی و امور عشقی از جمله مهمترین علل بیماری هستند
نشانه های ترس از بیماری عبارتند از:

۱- تلقین به خود: استفاده از تلقین های به خود و مترصد نشانه های بیماری های مختلف بودن، در اندیشه بیماری های خیالی فرو رفتن و صحبت کردن از آنها به طریقی که انگار حقیقت دارند، با دیگران درباره عمل جراحی، حادثه و سایر بیماریها حرف زدن، پیروی پی در پی از برنامه های غذایی، تن دادن به فعالیتهای جسمانی بدون راهنمایی افراد واجد شرایط، از سر خود دارو مصرف کردن و خود را به حساب خود درمان کردن.

۲- خود بیمار انگاری: مرتب از بیماری حرف زدن و در اندیشه بیماری بودن و انتظار بیماری را داشتن، تا حدی که به فکر فرو پاشی اعصاب منتهی میشود. باید توجه داشت که اینها نتیجه اندیشه منفی هستند و چیزی جز اندیشه مثبت نمیتواند آن را درمان کند. خود

بیمار انگاری اصطلاحی است برای بیماری های خیالی. خود بیمار انگاری به شخص آسیب میزند. اغلب بیماریهای اعصاب و روان، ناشی از بیماریهای خیالی هستند.

۳- ورزش نکردن: ترس از بیماری اغلب در کار ورزشهای جسمانی اختلال ایجاد میکند و نتیجه آن بی تحرکی و در نتیجه زیاد شدن وزن است.

ترس از بیماری، مقاومت بدن را کاهش میدهد و شرایط مطلوبی برای بروز انواع بیماری ایجاد میکند

ترس از بیماری اغلب با ترس از فقر، به خصوص در مورد بیماریهای توهمی که شخص نگران پرداخت پول دکتر و دارو و بیمارستان است، ارتباط دارد.

ترس از از دست دادن عشق و محبت

منبع اولیه ترس از دست دادن معشوق، احتمالا از زمانی نشأت میگیرد که مردها زندهای یکدیگر را میربودند یا با زندهای دیگر رابطه برقرار میکردند حسادت در همه انواع ناراحتی های روانی، ناشی از ترس به ارث رسیده عشق و محبت دیگران است. این ترس در میان ترسهای شش گانه، از همه دردناکتر است و بیشتر فکر و ذکر اشخاص را مشغول میکند بررسی های دقیق به عمل آمده نشان میدهد که زنها بیش از مردها در معرض این ترس هستند. توضیح ساده ای دارد. زنها به تجربه آموخته اند که مردها طبیعتا از ارتباط با زندهای مختلف استقبال میکنند

نشانه های بارز ترس از دست دادن مهر و محبت عبارتند از:

- ۱- حسادت: داشتن سوء ظن به دوستان و عزیزان بدون دلیل مستدل و منطقی. تهمت زدن به همسر بدون هر گونه دلیل موجه. سوء ظن داشتن نسبت به همه و باور نداشتن اشخاص
- ۲- عیب جوئی: عیب یابی در دوستان، اقوام، بستگان، همکاران و عزیزان بدون دلیل مشخص
- ۳- قمار کردن: قمار، تقلب و دزدی و تن دادن به کارهای خطیر به منظور تامین پول برای جلب محبت دیگران
- ۴- خرج کردن بیش از اندازه یا زیر بار قرض رفتن به منظور راضی کردن معشوق: بی خوابی، عصبیت، فقدان مداومت و پایداری، ضعف اراده، خویشتن دار نبودن، نداشتن اعتماد به نفس و بد خلقی

ترس از مرگ

برای بعضیها ترس از مرگ ظالمانه ترین ترسهاست. علت مشخصی دارد. ترس از مرگ اغلب میتواند ناشی از تعصبات دینی باشد. کفار و بی دینها کمتر از افراد متدین از مرگ میترسند

اندیشه مجازات ابدی، علاقه به زندگی را از بین میبرد و خوشبختی را غیر ممکن میسازد. در حالی که رهبر دینی ممکن است نتواند راه ورود به بهشت را نشان دهد، کسی که در مسیر دوزخ قدم برمیدارد، احساسی چنان وحشتناک دارد که تنها اندیشیدن به آن هر گونه دلیل و منطق را فلج میکند و ترس از مرگ را مطرح میسازد

تمام دنیا از ماده و انرژی تشکیل شده است و با توجه به اصول فیزیک میدانیم که ماده و انرژی هیچکدام قابل تولید و انهدام نیستند. انرژی و ماده را میتوان تبدیل کرد اما نمیتوان آن را از بین برد. زندگی یک نیرو است. اگر نتوان نیرو و ماده را تخریب کرد در این صورت زندگی نیز قابل تخریب نیست. بلکه مانند سایر انواع انرژی میتواند دستخوش تغییر و تحول گردد؛ اما نابود شدنی نیست. مرگ تنها یک مرحله گذرائی است.

نشانه های ترس از مرگ عبارتند از:

□ اندیشیدن به مرگ به جای فکر کردن به زندگی. این ترس بیشتر در افراد مسن به چشم میخورد، اما گاه بسیاری از جوانان قربانی آن میشوند. بهترین راه درمان ترس از مرگ، اشتیاق سوزان به پیروزی است. کسی که به قدر کافی از مشغله ذهنی برخوردار باشد، هرگز به مرگ فکر نمیکند. برای او زندگی جایی برای نگرانی نیست. گاه ترس از مرگ با ترس از فقر در ارتباط است. در سایر موارد ترس از مرگ ناشی از بیماری و از بین رفتن مقاومت بدن است. عمومی ترین علل ترس از مرگ عبارتند از: بیماری، فقر، نداشتن کار و شغل مناسب، نومید شدن از عشق و تعصبات مذهبی است.

نگرانی

نگرانی حالتی از ذهن است که مبتنی بر ترس می‌باشد. حرکتی آرام اما ادامه دار دارد. قدم به قدم و به تدریج در ذهن انسان نفوذ میکند تا آنکه قدرت ذهن را نابود میکند و اعتماد به نفس و ابتکار را از بین میبرد. نگرانی شکلی از ترس ادامه دار است که در اثر تردید و دودلی به وجود می‌آید. بنابراین میتوان آن را کنترل نمود. ذهن بیقرار عاجز است و تردید و دودلی ذهن را بیقرار میسازد. اغلب اشخاص فاقد قدرت اراده ای هستند که بتوانند به سادگی تصمیم بگیرند و بر آن بایستند. کسی که ذهنش انباشته از ترس است، نه تنها رفتار هوشمندانه ندارد، بلکه آن را به ذهن همه کسانی که به او نزدیک میشوند انتقال میدهد. ارتعاش ترس از ذهنی به ذهن دیگر میرسد. درست همان طور که صدای انسان از ایستگاه فرستنده به ایستگاه گیرنده رادیو منتقل میشود.

آسیب پذیری در برابر نفوذ منفی

افزوده بر شش ترس اولیه که به آن اشاره شد، هراس دیگری نیز وجود دارد که اغلب از شش هراس مورد اشاره هالک تر است. که آن را آسیب‌پذیری در برابر نفوذ منفی مینامند. برای حراست خود از نیروهای منفی، خواه این افکار زائیده خود شما باشد یا فعالیت اشخاص منفی، به این مهم توجه داشته باشید که شما از قدرت اراده برخوردارید. از این نیروی خود استفاده کنید تا در حصار قرار گیرید که از نفوذ افکار منفی به ذهنتان مصون باشید.

انسان در معرض آسیب همه تلقین هائی است که با نقاط ضعف او در ارتباط باشد

نفوذ منفی اغلب از طریق ذهن نیمه هشیار بر روی شما عمل میکند. به همین دلیل تعقیب کردن آن دشوار است. کاری کنید که ذهن خود را به روی اشخاص منفی ببندید

در جست و جوی معاشرت با کسانی برآیید که شما را به اندیشیدن و به صلاح خود کاری صورت دادن، تشویق کنند

بدون تردید متداول ترین نقطه ضعف همه انسانها این عادت است که ذهن خود را در برابر نفوذهای منفی سایرین تنها میگذارند. این نقطه ضعف بسیار آسیب زننده است زیرا اغلب اشخاص متوجه نیستند که از این حیث لطمه میخورند

شما نسبت به همه چیز به جز یک مورد کنترل مطلق دارید و آن یک مورد اندیشه های شماست. این مهمترین و الهام بخش ترین حقایقی است که انسان از آن خبر دارد. به کمک این علم و اطلاع میتوانید سرنوشت خود را رقم بزنید. اگر نتوانید ذهن خود را کنترل کنید ممکن است مطمئن باشید که چیزهای دیگر را نمیتوانید کنترل کنید. ذهن شما جایگاه معنوی شماست. از آن بدقت حراست کنید. شما برای رسیدن به این مهم از قدرت اراده برخوردارید

کنترل ذهن نتیجه نظم و انضباط است. یا ذهن خود را کنترل میکنید و یا کنترل خود را به دست او میدهید. راه سازشی وجود ندارد

مفید ترین روش عملی برای کنترل ذهن این است که آن را با هدفی مشخص و با برنامه ای معین سرگرم کنید. زندگی همه افراد موفق را مطالعه کنید و ببینید که آنها ذهن خود را کنترل کرده اند و از آن برای دستیابی به هدفهای شخصی استفاده نموده اند. بدون این کنترل، موفقیت امکان پذیر نیست

اشخاص ناموفق از ویژگی مشترکی برخوردارند. آنها همه دلایل ناکامی خود را میدانند و برای موفق نشدن خود بهانه سازی میکنند.

۵۵ عذر و بهانه رایج عبارتند از:

- | | |
|---|--|
| ۱- اگر من همسر و خانواده داشتم... | ۲- اگر به قدر کافی پارتی داشتم.. |
| ۳- اگر پول داشتم... | ۴- اگر آموزش خوبی دیده بودم... |
| ۵- اگر میتوانستم کاری پیدا
کـــــــنم... | ۶- اگر سالم بودم ... |
| ۷- اگر فقط وقت داشتم... | ۸- اگر شرایط بهتر بود... |
| ۹- اگر دیگران مرا درک
میکردند... | ۱۰- اگر موقعیت مکانی و زمانی من
متفاوت بود... |

- ۱۱- اگر میتوانستم زندگی‌م را از نو اداره کنم...
- ۱۲- اگر از حرف دیگران نمیترسیدم...
- ۱۳- اگر به من شانس میدادند...
- ۱۴- اگر حالا شانسی داشتم...
- ۱۵- اگر دیگران میگذاشتند...
- ۱۶- اگر برایم اتفاقی نیافتد...
- ۱۷- اگر جوان تر میبودم...
- ۱۸- اگر میتوانستم کاری را که میخواهم انجام دهم...
- ۱۹- اگر ثروتمند به دنیا آمده بودم...
- ۲۰- اگر میتوانستم اشخاص مناسبی پیدا کنم...
- ۲۱- اگر استعداد بعضیها را میداشتم...
- ۲۲- اگر جرأت ابراز وجود پیدا میکردم...
- ۲۳- اگر از فرصتهای گذشته استفاده کرده بودم...
- ۲۴- اگر دیگران اعصابم را خرد نمیکردند...
- ۲۵- اگر مجبور نبودم خانه داری کنم...
- ۲۶- اگر میتوانستم پولی پس انداز کنم...
- ۲۷- اگر رئیسم مرا تشویق کرده بود...
- ۲۸- اگر کسی را داشتم که به من کمک کند...
- ۲۹- اگر خانواده ام مرا درک میکردند...
- ۳۰- اگر در شهر بزرگتری زندگی میکردم...
- ۳۱- اگر میتوانستم شروع کنم...
- ۳۲- اگر آزادی عمل داشتم...
- ۳۳- اگر شخصیت بعضیها را داشتم...
- ۳۴- اگر تا این اندازه چاق نبودم...

- ۳۵- اگر به استعدادهایم پی می
بردند...
- ۳۶- اگر میتوانستم کمک
بگیرم...
- ۳۷- اگر میتوانستم از شر بدهی
خلاص شوم...
- ۳۸- اگر شکست نخورده بودم...
- ۳۹- اگر میدانستم چگونه...
- ۴۰- اگر همه با من مخالفت
نمیکردند...
- ۴۱- اگر تا این اندازه نگرانی
نداشتم...
- ۴۲- اگر میتوانستم با شخص
مناسبی ازدواج کنم...
- ۴۳- اگر دیگران تا این اندازه
کودن نبودند...
- ۴۴- اگر خانواده ام تا این اندازه
ولخرج نبودند...
- ۴۵- اگر از خودم مطمئن بودم...
- ۴۶- اگر شانس بد نداشتم...
- ۴۷- اگر ستاره اقبال بهتری
میداشتم...
- ۴۸- اگر قرار نبود دست تغییر
زندگی مرا مشخص کند...
- ۴۹- اگر مجبور نبودم اینقدر کار
کنم...
- ۵۰- اگر پولم را از دست نداده
بودم...
- ۵۱- اگر جای دیگری زندگی
میکردم...
- ۵۲- اگر گذشته ای نداشتم...
- ۵۳- اگر برای خودم کار
میکردم...
- ۵۴- اگر دیگران به حرف من
گوش میدادند...
- ۵۵- اگر.....

که این اگر بزرگترین همه اگرهاست. اگر شجاعت آن را داشتیم که خود را آن طور که هستیم ببینیم، میفهمیدم که چه اشکالی در من هست و آن را اصلاح میکردم در این صورت احتمالا فرصت داشتم که از اشتباهات خود درس بیاموزم و از تجربه دیگران پند بگیرم. زیرا میدانم که اشکالی در من هست. میدانستم که اگر نقاط ضعف خود را بیشتر تحلیل میکردم و کمتر از عذر و بهانه برای سرپوش گذاشتن بر آنها استفاده می نمودم، موفق تر میشدم

افراد ناموفق به این دلیل از عذر و بهانه خود دفاع میکنند چون خود خالق آنها هستند و انسان به حکم طبیعت خود از فرزند زائیده مغز خود حمایت میکند

در حال حاضر شما شاه کلیدی دارید که میتواند درهای تنعم و ثروت را به روی شما بگشاید. این شاه کلید ناملموس است و با این حال قدرت عجیبی دارد و آن خلق اشتیاق سوزان برای رسیدن به ثروت و تنعم شخصی است. استفاده از این کلید مشمول هیچ گونه جریمه نیست اما اگر از این کلید استفاده نکنید باید تاوان شکست را بپردازید. اما اگر از این کلید به درستی استفاده کنید به شما فایده ها میرساند. پاداشی که میگیرید به زحمت تلاشش می ارزد.

چگونه پولدار شویم؟

چگونه پولدار شویم؟

برای دست یافتن به پول فراوان، نخست باید به کاری بپردازید که از آن لذت می برید. دلیل این امر بسیار ساده است. اگر به کاری مشغولید که از آن بیزارید، به یقین کارتان از کیفیت خوبی برخوردار نخواهد بود. اگر دل در گرو کار خویش نداشته باشید و انرژی و نیروی تحرک شما، به رکود کشیده شود و در کارتان شور و حرارت نباشد، کیفیت کارتان به شدت پایین می آید. تجربه ثابت کرده است که اگر کسی از کارش راضی نباشد، نمیتواند رضایت مدیر، شریک یا مشتریان خود را جلب کند. چنین کسی اگر حقوق بگیر باشد، احتمال بسیار اندکی می توان داد که به مقام بالاتری ارتقاء یابد یا افزایش حقوق قابل ملاحظه ای دریافت کند. اگر پیشه ور باشد، احتمال بسیار کمی وجود دارد که کسب و کار پررونقی داشته باشد. به هر حال درآمد هر کس نمایان گر علاقه ی او نسبت به کار خویش است. از سوی دیگر درآمد با دستمزد کم از کیفیت کار می کاهد و این سیر قهقراپی به همین ترتیب ادامه پیدا می کند. وقتی می گوییم که شما باید شیفته کار خود باشید، بدان مفهوم نیست که شغل دلخواهتان بدون مشکل و ناکامی خواهد بود. انتظار نداشته که چون به کار خود عشق می ورزید، به بهشت موعود خواهد رسید. ارتباط بین انسان و کار دلخواهش را می توان به عاشقی تشبیه کرد که به وصال معشوق رسیده است. طبیعی است که در چنین شرایطی، هرکس می تواند از تمام موانعی که در راهش می بیند، به سهولت بگذرد. چهره های موفق در هر

زمینه نیز با اینکه به کارشان عشق می ورزیدند، گاهی با تندباد های وحشتناک یاس، دل زدگی، فشار و تردید روبرو شده اند. اگر میخواهید از میزان علاقه خود به کارتان آگاه شوید، پاسخ صادقانه و صریحی به این سوال بدهید:

اگر یک میلیارد تومان برنده شوید آیا باز هم کار خود را ادامه می دهید؟

افرادی که در انتظار بازنشستگی روزشماری می کنند، در حقیقت از زندگی عقب نشینی کرده اند و ماهیت خود را باخته اند. آنان انسان های نیمه مرده ای هستند که تنها حضور فیزیکی دارند. اگر می خواهید عمری طولانی و شادمان داشته باشید، به کاری دست بزنید که به راحتی از آن لذت می برید. فشار های روانی و ناکامی ها موجب کهولت زودرس می شود. برای اینکه از درون جوان بمانید، باید خواسته های قلبی خود را محترم بشمارید و به کاری پردازید که دلباخته و مجذوبش باشید. تنها زمانی می توانید در کار خود موفق باشید که باور کنید کاری که انجام می دهید، کاملترین کار دنیاست، پس در قلب خودتان جایی برای کارتان بگشایید و عشق و علاقه خود را در کارتان متمرکز کنید. به هر کاری که دلتان بخواهد، می توانید دست بزنید، مشروط به این که تصمیم بگیرید و نیروی مورد نیاز آن کار را از خود مایه بگذارید. همواره شغل دلخواهتان در انتظار شماست. این شماست که نباید او را در انتظار بگذارید. باورش کنید و به سویش بشتابید. کسی مجبور نیست که به خاطر معیشت، به کاری خلاف میل خود دست بزند. تنها راه دست یابی به ثروت، دست زدن

به کاری است که از آن واقعا لذت می برید. شغل دلخواه خود را بدون توجه به موانع دنبال کنید. فراموش نکنید که تنها شما می توانید سرنوشت خود را تعیین کنید.

اگر در درون خویش به دنبال آنچه مانع موفقیت شماست، بگردید در خواهید یافت که بزرگترین مانع شما برای دست زدن به کار دلخواهتان آن است که باور کرده اید آنچه برای دیگران معقول است برای شما موجه و معقول نیست. خطر کنید و دست اهریمن ترس را از قلب خود و ذهن خود دور کنید تا موفق شوید.

اصول موفقیت و ثروت

قوانین مهم ثروتمند شدن

- قانون باور

هر چیزی را که عمیقا باور داشته باشید برایتان به واقعیت بدل می شود

- قانون علت و معلول

هیچ چیزی از روی اتفاق رخ نمیدهد هر چیزی دلیلی دارد .

- قانون ذهن

همه اتفاقات نتیجه فکری که در ذهنمون داریم .

- قانون عینیت یافتن ذهنیات

دنیای پیرامون شما تجلی فیزیکی دنیای درون شماست . کار اصلی

شما در زندگی این است که زندگی مورد علاقه ی خود را در درون خود

خلق کنید .

زندگی ایده آل خود را با تمام جزئیات آن مجسم کنید و این تصویر ذهنی را تا زمانی که در دنیای پیرامون شما تحقق پیدا کند حفظ کنید

- قانون فعالیت ذهن ناخودآگاه

ذهن ناخودآگاه رو هر طور برنامه ریزی کنیم عمل میکند .

- قانون انتظارات

همیشه چیزی رو بدست می آوریم که انتظارش رو داریم .

- قانون تمرکز

اگر روی ثروتمند شدن یا کسی علم تمرکز کنیم اونرا بدست می اریم .

- قانون جذب

ما چیزی رو به سمت خودمون جذب میکنیم که بیشتر به اونها فکر میکنیم .

- قانون تفکر مثبت

من در تمامی لحظه ها مثبت فکر میکنم حتی اگر به اونها نرسم برایم تفریحی زیباست مثبت فکر کن تا نتیجه های خوب ببینی .

- قانون تجسم

هر چیزی رو که دائما در ذهن و فکر و دل تجسم کنیم توی دنیای فیزیکی به واقعیت بدل می کنیم .

- قانون تمرین

هر چیزی را که مرتبا تمرین کنید تبدیل به یک عادت جدید می شود .
و یک عادت خوب من رو به هدفم بیشتر می رسونه .

- قانون تلاش معکوس

هر چه بیشتر تلاش کنید که به زور رابطه ی خوبی با دیگران ایجاد کنید کمتر موفق خواهید شد .

برای ایجاد یک رابطه ی خوب کافی است فقط راحت باشید ، خودتان باشید و از لحظاتی که با دیگران هستید لذت ببرید .

- قانون وفور نعمت

ما توی دنیایی زندگی میکنیم که از نعمت پر و لبریزه پس غصه نخور که من این همه پول و ثروت رو از کجا بیارم فقط بخواه .

- قانون پس انداز

باید تمرین کنیم تا به عادت خوب به اسم پس انداز کردن رو یاد بگیریم همیشه ۱۰ درصد از درآمدمون رو پس انداز کنیم و فکر کنیم اصلا نیست و اونو توی یه کاری بندازیم که سود کنه و به سودش هم دست نزنیم . تا بعد از یه مدت تبدیل به یه پول قلمبه بشه .

- قانون جذب

جمع آوری پول موجب می شود که پول بیشتری به سوی شما جذب شود.

در حین جمع آوری پول ، تفکر مثبت در مورد آن شما را تبدیل به چیزی شبیه آهن ربا می کند، با این تفاوت که شما پول را به سوی خود جذب می کنید.

- قانون کارآفرینی

هیچکس با کار کردن برای دیگران ثروتمند نمی شود. تولیدات یا خدمات شما کافی است تنها ده درصد بهتر از رقیبانتان باشد تا راه را برای ثروتمند شدن شما هموار کند.

- قانون ابتکار

برای شروع راه موفقیت ، داشتن یک ایده ی خوب تنها چیزی است که به آن نیاز دارید.

سعی کن همیشه ایده های خوب و طرحهایی بدی که جدید باشه

- قانون وضوح اهداف

هر چقدر با وضوح بیشتری بدانید که چه می خواهید و حاضرید چه اقداماتی برای دستیابی به آن انجام دهید احتمال موفق شدن و رسیدن به آنچه می خواهید بیشتر می شود .

روشن بودن اهداف مورد نظر مانند مغناطیسی عمل می کند که اقبال را به سوی شما می کشد .

- قانون ایمان

ایمان داشته باشید که موفق میشین و به خواسته هاتون میرسین در تمام شرایط .

خلاصه تمام این قوانین این میشه که برای پولدار شدن باید اول ارزوی پولدار شدن رو از ته دل داشته باشیم و دوم ایمان داشته باشیم که پولدار میشیم و سوم در تمام لحظه ها تمرکز کنیم و به خودمون تلقین کنیم و تجسم کنیم که حتی همین الان به همه خواسته هامون رسیدیم (یعنی

همین الان تصور کن که یه بچه مایه داری که شرکت داری بهترین ماشینی رو که دوست داری سوار میشی و بهترین چیزهایی رو که ارزوشون رو داری همین الان میتونی بخری و داری و کلی احترام داری تا این احساس تمام وجودت و ضمیر ناهشیارت رو تحت تاثیر قرار بده تا توی زندگیت واقعی بشه .

راه و رسم ثروتمند شدن

راه و رسم ثروتمند شدن بسیار ساده و ظاهرا بچه گانه است اما !!! اما آنرا به هیچ وجه شوخی نگیرید و کم نانگارید . حقایق همیشه ساده اند . تمام رویدادهای زندگیم آئینه ایست که اندیشه های درونم را منعکس میکند .

روانشناسان معتقد هستند که ثروتمند شدن ۸۰٪ ذهنی و فقط ۲۰٪ نتیجه تلاش فیزیکی است .

هم اکنون همه چیز و همه کس همه لحظه ها و انرژیها مرا توانگر و ثروتمند میکنند و من هم وسیله ای هستم برای رفاه بی نظیر دیگران . نیروی جاذبه ام هر روز و هر لحظه ثروتها و نعمتها و آرامش زیبا و افزونتری را به سمت من و زندگیم می کشاند.

این احساس و اندیشه هایمان است که سرنوشتمان را رقم می زند . قدرت تخیل دائم قدرت اعجازگر ضمیر باطنم را هویدا کرده است . در راه موفقیت و ثروتمند شدن شرایط بیرونی اصلا مهم نیست مهم خودم افکارم حرفهایم و احساسهای درونم است .

توانگری حاصل حالتی ذهنی و گفتاری توانگرانه است .
ثروتمند شدن و رسیدن به خواسته ها ارتباطی به میزان پول یا شغل
و محل کسب و کار و این حرفها نداره بلکه ثروت فقط و فقط تنها بستگی
به طرز تفکر و باور من داره .

درآمد من هر روز بیشتر و بیشتر می شود تا به ماهی ۵/۰۰۰/۰۰۰
تومان سود خالص در ماه می رسم تا قبل از ۸۶/۱۱/۲۹
فکر و اندیشه های ما همچون اجسام مادی جوهری ملموس دارند .
اگرچه علم هنوز قادر به اثبات این واقعات نیست . اندیشه هاتون رو مثل
(مغناطیس) بنگرید این مغناطیسها به سطح جهان و کائنات میروند و
جوهرهای مناسب خود رو جذب می کنند و با هم به سمت منبع اصلی
که شما باشین بر می گردند

به همه عشق بورزیم

افراد موفق برای دوست داشتن مردم ؛ طبق برنامه خاصی عمل میکنند ؛
شما چطور ؟

آنهائی که به مدارج عالی ترقی رسیده اند ؛ راجع به شگرد کار خود
زیاد حرف نمی زنند

ولی در این خصوص ؛ لیندون جانسون خیلی بیشتر از آنکه رئیس جمهور
شود ؛

در جریان کسب قدرت حیرت انگیزش ؛ سیر پیشرفت خود را در یک
دستورالعمل ده ماده ای ساده ؛

برای نیل به موفقیت تنظیم کرد :

الف - سعی کن که اسامی افراد را به خاطر بسیاری زیرا بی مبالاتی در این مورد ممکن است نشانه بی علائگی نسبت به آنها باشد.

ب- فرد راحتی باش تا هیچ کس در معاشرت با تو احساس ناراحتی و اجبار نکند و تعارف و تکلف را کنار بگذارد .

پ- این اعتقاد را در خود تقویت کن که هر چه پیش آید خوش آید و در این صورت هیچ چیز نمیتواند آرامشت را به هم بزند .

ت- خود پرست نباش و بیهوده تظاهر نکن که به همه چیز عالمی .

ث- خصوصیتی را در خودت پرورش بده که جالب توجه باشد و باعث شود که مردم در اثر معاشرت با تو به برداشتهای ارزشمندی برسند .

ج- صمیمانه و با روحیه مذهبی ؛ سعی کن خودت را از شر همه سوء تفاهمها خارج کنی و گلابه ها را از ذهنت دور کن .

چ- شخصیت خودت را زیر ذره بین ببرتا بتوانی عوامل ناهنجارها را از آن خارج کنی ؛ بخصوص عواملی که امکان دارد از آنها آگاه نباشی .

ح- آنقدر دوست داشتن افراد را تمرین کن که این کار بصورت یک عادت ثانویه در آید .

خ- همیشه از فرصتهایی برای تبریک گفتن به افراد و یا اظهار همدردی در غمها و ناکامی هایشان که پیش می آید ؛ استفاده کن .

د- به مردم قدرت روحی بده تا محبت بی ریای خودشان را نثار تو کنند .

استفاده کردن از این ده قانون باعث شد که جانسون رای بیشتری بیاورد و آسانتر در کنگره مورد حمایت قرار بگیرد و باعث شد جانسون را به اوج موفقیت برساند .

انسانهای بزرگ ؛ افرادی گرم و انسان دوست هستند و خوب میدانند چگونه محبوب دلها شوند.

به نظر شما چگونه میتوان به دور از ریا ؛ با بد رفتارها (متملقین ؛ دروغگوها ؛ خود خواهها و بی رحمها و حيله گرها و سودجویان و) در ارتباطمان ؛ خوب رفتار نمائیم ؟

راز میلیونرهای خود ساخته

۲۶ راز میلیونرهای خود ساخته

۱- رویاهای بزرگی در سر داشته باشید. افکار بزرگ زندگی شما را متحول خواهد ساخت.

۲- یک تصویر خاص از مقصد مسیر خود در ذهن تان ترسیم کنید. هر اندازه این تصویر مشخص تر و خاص تر باشد امکان دستیابی شما به آن بیشتر خواهد بود.

۳- به گونه ای رفتار کنید که گویی شما مالک کسب و کارتان میباشید. ولو آنکه برای شخص و شرکت دیگری کار میکنید. این نگرش شما بذره‌های موفقیت و استقلال شغلی را در سرنوشت شما خواهد کاشت.

- ۴- شغل خود را دوست داشته باشید. چنانچه به آن علاقه مند نمیباشید آن را رها کنید. با "نه" گفتن به شغلی که تنها برای پول انجامش میدهید شغل دلخواه خود را همچون آهن ربا جذب خود خواهید کرد.
- ۵- یک گروه خوش فکر تشکیل دهید. با افرادی که متعهد به ایجاد یک شغل بزرگ هستند جلسه تشکیل دهید. اندیشه ها و ایده های خود را با یکدیگر در میان بگذارید و از یکدیگر پشتیبانی کنید.
- ۶- همواره ضوابط اخلاق کاری را رعایت کنید.
- ۷- پیشرفت و بهبودی دائم و بی وقفه در شغل خود را سر لوحه اعمال خود قرار دهید. همیشه به علم خود بیفزایید.
- ۸- به شغل خود بعنوان یک خدمت رسانی بنگرید. یاری رساندن به دیگران کسب و کار شما را رونق خواهد بخشید.
- ۹- از تمام جزئیات و ریزه کاریهای شغل خود آگاهی یابید. این پیشه شماست.
- ۱۰- متمرصد فرصتها باشید. هر لحظه ممکن است بر در شما بکوبد. آیا شما آماده هستید؟
- ۱۱- تناسب اندام خود را حفظ کنید. ذهن توانمند جسم نیرومندی پدید می آورد. بدن ضعیف معلول ذهن ضعیف میباشد. سلامت جسمانی و روانی شما اساس موفقیت شما در زندگی میباشد.
- ۱۲- زندگی خود را اولویت بندی کنید. ابتدا کارهای مهم تر را به انجام رسانید.

۱۳- پیش از آنچه مشتری انتظار دارد به وی خدمت ارائه دهید. این عمل اعتماد سازی کرده و مشتریان شما را افزایش میدهد.

۱۴- فرد منضبطی باشید. زندگی خود را از فعالیتهای و افرادی که موجبات پیشرفت و بالنگی شما را فراهم می آورند، پر کنید. فعالیتهایی که بر زندگی شما اثر منفی می گذارند را از خود دور سازید.

۱۵- نخست به خودتان پرداخت کنید. این نخستین قانون متمولان است. پس انداز را هیچگاه فراموش نکنید.

۱۶- هر از چند گاهی تنهایی را تجربه کنید. در زمان تنهایی به ندای درون و اندیشه های ذهن خود گوش فرا دهید و برنامه ریزیهای خلاقانه کنید.

۱۷- بسوی برتری گام بردارید. بهترین را ارج دهید و به کمتر از آن قانع نباشید.

۱۸- صداقت و درستکاری بهترین سیاست است. خود و خواسته های خود را بشناسید و آنها را همیشه صادقانه بیان دارید.

۱۹- در روند تصمیم گیری سریع عمل کرده و در تغییر آنها کند و آهسته باشید.

۲۰- شکست گزینه شما نخواهد بود. تمام افکار شما باید بر موفقیت متمرکز باشد. شما باید موفق گردید.

۲۱- در دستیابی به اهدافتان مصمم باشید. پافشاری سرسختانه اعتماد بنفس شما را تقویت کرده و شما را به پیروزی نهایی نزدیک میکند.

۲۲- بر خلاف جریان آب شنا کنید. هیچگاه از ایده ها، عقاید و رویکردهای نو نهراسید.

۲۳- بروی فرصتها تمرکز کنید و نه بروی موانع.

۲۴- سه عنصر ترس، پشت گوش اندازی و تنبلی را از زندگی خود بیرون اندازید.

۲۵- به خاطر داشته باشید اغلب افرادی که در کنار شما زندگی میکنند از پیشرفت و ثروتمند شدن شما خوشنود نخواهند شد و ممکن است در این مسیر مرتبا شما را از دستیابی به اهدافتان دلسرد سازند. تنها به اهداف خود بیندیشید و آنها را نادیده بگیرید.

۲۶- یاد بگیرید خودخواه باشید. خودخواهی به معنی نادیده گرفتن حقوق دیگران نیست. بلکه به مفهوم ارج نهادن به خواسته ها و آرزوهای خودتان و مقدم دانستن آنها بر خواسته های دیگران است.

رفتار میلیونی

مانند یک میلیونر رفتار کنید .

پس شما هم بالاخره به درآمد خوبی دست پیدا کرده اید و می خواهید آنرا به همه دنیا نشان دهید. باید هم اینگونه باشد. اما اگر پولداری را در خریدن یک اتومبیل زرق و برقی، کت و شلوار شیک و شبهای پر خرج در شهر می دانید، در تفکر خود تجدید نظر کنید. یک فرد ثروتمند زیرک برای از پیش بردن ثروتش کار می کند، بنابراین آنرا عاقلانه بنمایش می گذارد. اگر فقط خود نمایی کنید، طولی نخواهد کشید که به جرگه

هزاران هزار بدهکار دیگر خواهید پیوست البته نکات زیر باید بر طبق درآمدها تنظیم گردد. با اینحال بوسیله اقتباس نمودن عادات میلیونرها می تواند به یکی از آنها تبدیل شوید

۱- ریسک کنید

ریسک کردن بخشی از کسب درآمد است. هر سرمایه گذاری به شما خواهد گفت که هر قدر ریسکی بزرگتر باشد، میزان سرمایه برگشتی بالقوه آن بیشتر خواهد بود. افراد با برگزیدن راه امن پولدار نمی شوند. این مخاطره طلبی های حساب شده و دقیق است که میتواند یک شخص را به نتیجه برساند. اگر برای خود بیشتر میخواهید، باید سربازی شجاع باشید. اطرافیان شما را بدلیل استفاده از فرصتهای مخاطره آمیزه و در عین حال سودآور مورد تحسین قرار خواهند داد.

۲- هوشیارانه سخاوتمند باشید

هوشیارانه سخاوتمند بودن بدان معنا نیست که باید برای همه افرادی که دور و برتان هستند نوشیدنی بخرید. کشیده شدن بسوی چنین عاداتی شما را مستقیماً راهی مسکین خانه خواهد کرد. برای دوستان و همکارانتان ریخت و پاش کنید، اما نه بطور همیشگی و فقط هر از چندگاهی. اگر قدرشناس بوده و ارزشش را داشته باشند، این سخاوتمندی شما را بخاطر سپرده و روزی دو برابر آنرا جبران خواهند کرد.

نوع دوست و خیرخواه دیگران باشید؛ پرداختن پول به افراد مستحق میتواند منجر به سرشناسی و شناخت شما گردد. کمک

هزینه‌های تحصیلی و وجوه خدا پسندانه همیشه منتسب به افراد سخاوتمند میباشند. در این صورت میتواند خواستار معافیت مالیاتی نیز بشوید.

۳- با افراد ممتاز جامعه ارتباط برقرار کنید

ارتباط یک مسئله است، ارتباط با افراد شایسته مسئله ای دیگر. شما باید حداکثر تلاش خود را برای نزدیک شدن به افرادی که دارای نقدینگی و گردش مالی بالایی میباشند بکار بندید. آنها را تماشا کرده، از آنها بیاموزید و سعی کنید به بخشی از گروه آنها تبدیل شوید. توسط آمیختن با نخبگان میتوانید کتابچه ای حاوی مشخصات و خصوصیات افراد سرآمد برای خود تهیه کنید. حتی ممکن است به اطلاعاتی مفید که منجر به درآمد بیشتر شما گردد دست یابید.

۴- بر سرمایه گذاری های خود نظارت کنید

ثروت مستلزم کار و تلاش است. دارایی ها همانند کودکان میباشند. اگر مراقبشان نباشید ممکن است ناگهان سرکشی کنند. پلهو به پلهو با شرکتهایی که در آنها سهام دارید حرکت نموده و نحوه عملکرد آنها را مورد بررسی قرار دهید. مجلات، نشریات و مقالات اقتصادی را مورد مطالعه قرار دهید. از کارشناسان و مشاوران مالی کمک بگیرید. با این عمل اطلاعات پولی خود را غنی و پر بار خواهید نمود: یک خصوصیات ضروری برای میلیونرها.

۵- دور اندیشی را پرورش دهید

انسان میلیونر خواسته های خود را برآورده میکند چرا که دیدگاه شگفت انگیزی نسبت به فرصتها دارد. او روند کار را در حال توسعه می بیند و میتواند اتفاقات سودمند بعدی را پیش بینی کند. این پیش گویی لزوما ذاتی و بالفطره نبوده بلکه بوسیله مطالعات مداوم در مورد بازار که منجر به تبدیل دانش به حس ششم میگردد، بوجود می آید. چشمهای خود را برای فرصتهای ایجاد درآمد تیز کنید.

۶- امور را محول کنید

شما نمی توانید در هر کاری شماره یک باشید، اما میتوانید بهترین وکالت دهنده باشید. بجای اتلاف وقت برای آموختن همه چیز، افراد ماهر را برای انجام کارها مورد استفاده قرار دهید. اگر مشکل مالیاتی دارید، آنرا به دست یک حسابدار زبده بسپارید. اگر مسئله ای قانونی وجود دارد، یک وکیل استخدام کنید. پول بطرز صحیحی خرج خواهد شد زیرا از اتلاف وقت شما جلوگیری نموده و از بروز اشتباهات احتمالی ممانعت بعمل خواهد آمد. واگذاری امور خصوصیت اصلی یک مدیر خوب بشمار میرود. این را بخاطر داشته باشید.

۷- متمرکز بمانید

انسان ثروتمند برای خود ماموریتی شفاف با اهدافی استوار در نظر میگیرد. او نگاهی مصمم و پایدار به نتیجه کارش داشته و هرگز از مسیر خود تغییر جهت نمی دهد. همین کار را انجام دهید: دیدگاه شخصیتان و نحوه رسیدن به آنرا بنویسید. هرگاه در مشکلات کوچک

روزانه گرفتار آمدید، آن اهداف را به خود یادآوری کنید. به هر مسئله‌ای که برخورد کنید، دیدگاهتان شما را با انگیزه نگاه خواهد داشت.

۸- خریده‌های خود را ارتقاء دهید

آنچه را که سزاوارش هستید به خود بدهید: یک اتومبیل جدید، بهترین اتاقی که می‌توانید در یک هتل رزو کنید، یا واگن درجه یک در قطار. با اینکه یک میلیونر پولش را عاقلانه خرج میکند، میداند خوب است که انسان با خودش همیشه خوش رفتاری داشته باشد.

۹- سرگرمیهای بخصوصی داشته باشید

ثروت مترادف است با مهارت. اگر مهارت خاصی نداشته باشید بسختی می‌توانید در زمره افراد نخبه و ممتاز قرار بگیرید. بنابراین خود را با سرگرمیهای مختلف مشغول کنید تا در چنین موقعیتی قرار بگیرید. عضو یک باشگاه درجه یک بلیارد یا بولینگ شوید. از رستوران، نوشیدنیها و امکانات خوب آنجا لذت ببرید. زمانیکه بهترین هستید و بهترین‌ها را انجام می‌دهید بسیار بیشتر مورد احترام و توجه قرار خواهید گرفت.

پول به دنبالش خواهد آمد

وانمود کنید تا بدستش آورید. این نکته کوچک تقریبا در مورد همه چیز صحت دارد و موفقیت نیز مستثنی از آن نیست. اگر می‌توانید همگی عادات گفته شده در بالا را در زندگی خود اعمال کنید، نگرش

مورد نیاز را کسب خواهید نمود . پول جذب کسانی می شود که می خواهند انرا بدست بیاورند

درباره وین دایر

درباره وین دایر

او در تمام کتابهایش دنبال حقیقت است و توی کتابهای آخرش به حقیقت رسیده . وین دایر به تدریج به هر چیزی که در این مسیر رسیده اونا رو نوشته . این سیر تو کتابهایش کاملا مشخصه . تو کتابهای اولش یک انسان کاملا مادی هست که میخواد یه شخصیت محکم و قوی با یک زندگی فوق العاده داشته باشه . و به تدریج این زندگی فوق العاده رو تو بها دادن به یک سری موارد دیگه پیدا میکنه . وین دایر آمریکایی اما از مولانا حرف میزنه . وقتی کتاباشو می خونی عاشق زندگی می شی . البته خود اونم تو کتابش نوشته

"اگه فکر میکنید این کتاب زندگی شما رو عوض خواهد کرد اشتباه میکنید. این کتاب نمی تونه زندگی شما رو عوض کنه. این خود شما باید زندگی خودتون رو عوض کنید. "

حقیقتشو بخواین منم فقط وین دایر رو از کتاباش می شناسم اما یه ماجرا واقعی از کنت بلانچارت براتون می نویسم شاید کمک کنه بتونین تاثیر گذاری نوشته های وین دایر رو درک کنین اما به هر حال بقول خودش این خود شما باید که باید زندگی خودتون رو عوض کنید وقتی شما به شهر نیویورک سفر کنید، جالب ترین بخش سفر شما هنگامی

است که پس از خروج از هواپیما و فرودگاه، قصد گرفتن یک تاکسی را داشته باشید. اگر یک تاکسی برای ورود به شهر و رسیدن به مقصد بیابید شانس به شما روی آورده است؛ اگر راننده ی تاکسی شهر را بشناسد و از نشانی شما سر در آورد با اقبال دیگری روبرو شده اید؛ اگر زبان راننده را بدانید و بتوانید با او سخن بگویید بخت یارتان است؛ و اگر راننده عصبانی نباشد، با حسن اتفاق دیگری مواجه هستید. خلاصه برای رسیدن به مقصد باید از موانع متعددی بگذرید. هاروی مک کی می گوید: روزی پس از خروج از هواپیما، در محوطه ای به انتظار تاکسی ایستاده بودم که ناگهان راننده ای با پیراهن سفید و تمیز و پاپیون سیاه از اتومبیلش بیرون پرید، خود را به من رساند و پس از سلام و معرفی خود گفت: «لطفا چمدان خود را در صندوق عقب بگذارید.» سپس کارت کوچکی را به من داد و گفت: «لطفا به عبارتی که رسالت مرا تعریف می کند توجه کنید.» بر روی کارت نوشته شده بود: در کوتاه ترین مدت، با کمترین هزینه، مطمئن ترین راه ممکن و در محیطی دوستانه شما را به مقصد می رسانم. من چنان شگفت زده شدم که گفتم نکند هواپیما به جای نیویورک در کره ای دیگر فرود آمده است. راننده در را گشود و من سوار اتومبیل بسیار آراسته ای شدم. پس از آنکه راننده پشت فرمان قرار گرفت، رو به من کرد و گفت: «پیش از حرکت، قهوه میل دارید؟ در اینجا یک فلاسک قهوه معمولی و فلاسک دیگری از قهوه مخصوص برای کسانی که رژیم تغذیه دارند، هست.» گفتم: «خیر، قهوه میل ندارم، اما با نوشابه موافقم.» راننده پرسید: «در یخدان هم نوشابه دارم و هم آب میوه، کدام را میل دارید؟» و

سپس با دادن مقداری آب میوه به من، حرکت کرد و گفت: «اگر میل به مطالعه دارید مجلات تایم، ورزش و تصویر و آمریکای امروز در اختیار شما است.» آنگاه، بار دیگر کارت کوچک دیگری در اختیارم گذاشت و گفت: «این فهرست ایستگاههای رادیویی است که می توانید از آنها استفاده کنید. ضمناً من می توانم درباره بناهای دیدنی و تاریخی و اخبار محلی شهر نیویورک اطلاعاتی به شما بدهم و اگر تمایلی نداشته باشید می توانم سکوت کنم. در هر صورت من در خدمت شما هستم.» از او پرسیدم: «چند سال است که به این شیوه کار می کنید؟» پاسخ داد: «دو سال.» پرسیدم: «چند سال است که به این کار مشغولید؟» جواب داد: «هفت سال.» پرسیدم پنج سال اول را چگونه کار می کردی؟ گفت: «از همه چیز و همه کس، از اتوبوسها و تاکسیهای زیادی که همیشه راه را بند می آورند، و از دستمزدی که نوید زندگی بهتری را به همراه نداشت می نالیدم. روزی در اتومبیلم نشسته بودم و به رادیو گوش می دادم که وین دایر شروع به سخنرانی کرد. مضمون حرفش این بود که مانند مرغابیها که مدام واک واک می کنند، غرغر نکنید، به خود آبیید و چون عقابها اوج گیرید. پس از شنیدن آن گفتار رادیویی به پیرامون خود نگریستم و صحنه‌هایی را دیدم که تا آن زمان گویی چشمانم را بر آنها بسته بودم. تاکسیهای کثیفی که رانندگان‌شان مدام غرولند می کردند، هیچگاه شاد و سرخوش نبودند و با مسافران‌شان برخورد مناسبی نداشتند. سخنان وین دایر، بر من چنان تاثیری گذاشت که تصمیم گرفتم تجدید نظری کلی در دیدگاهها و باورهایم به وجود آورم.» پرسیدم: «چه تفاوتی در زندگی تو

حاصل شد؟» گفت: «سال اول، درآمدم دوبرابر شد و سال گذشته به چهار برابر رسید.» نکته ای که مرا به تعجب واداشت این بود که در یکی دو سال گذشته، این داستان را حداقل با سی راننده تاکسی در میان گذاشتم؛ اما فقط دو نفر از آنها به شنیدن آن رغبت نشان دادند و از آن استقبال کردند. بقیه چون مرغابیها، به انواع و اقسام عذر و بهانه ها متوسل شدند و به نحوی خود را متقاعد کردند که چنین شیوه ای را نمی توانند برگزینند. شما، در زندگی خود از اختیار کامل برخوردارید و به همین دلیل نمی توانید گناه نابسامانیهای خود را به گردن این و آن بیندازید. پس بهتر است برخیزید، به عرصه پر تلاش زندگی وارد شوید و مرزهای موفقیت را یکی پس از دیگری بگشایید

خدا یا شکر

فرشته بیکار

روزی مردی خواب عجیبی دید، اون دید که پیش فرشته هاست و به کارهای آنها نگاه می کند، هنگام ورود، دسته بزرگی از فرشتگان را دید که سخت مشغول کارند و تندتند نامه هائی را که توسط پیک ها از زمین می رسند، باز می کنند، و آنها را داخل جعبه می گذارند.

مرد از فرشته ای پرسید، شما چکار می کنید؟ فرشته در حالی که داشت نامه ای را باز می کرد، گفت: این جا بخش دریافت است و ما دعاها و تقاضاهای مردم از خداوند را تحویل می گیریم.

مرد کمی جلوتر رفت، باز تعدادی از فرشتگان را دید که کاغذهایی را داخل پاکت می گذارند و آن ها را توسط پیک هائی به زمین می فرستند. مرد پرسید: شما ها چکار می کنید؟

یکی از فرشتگان با عجله گفت: این جا بخش ارسال است ، ما الطاف و رحمتهای خداوندی را برای بندگان می فرستیم .

مرد کمی جلوتر رفت و دید یک فرشته ای بیکار نشسته است

مرد با تعجب از فرشته پرسید: شما چرا بیکارید؟

فرشته جواب داد: این جا بخش تصدیق جواب است . مردمی که

دعاهایشان مستجاب شده، باید جواب بفرستند ولی فقط عده بسیار کمی جواب می دهند.

مرد از فرشته پرسید: مردم چگونه می توانند جواب بفرستند؟

فرشته پاسخ داد: بسیار ساده، فقط کافی است بگویند: خدایا شکر

از هر دست بدهی از همان دست پس می گیری

از هر دست بدهی از همان دست پس می گیری

یک ضرب المثل قدیمی می گوید :

از هر دست بدهی از همان دست پس می گیری

در نور کم غروب، زن سالخورده ای را دید که در کنار جاده درمانده، منتظر بود در آن نور کم متوجه شد که او نیاز به کمک دارد جلوی مرسدس زن ایستاد و از اتومبیلش پیاده شد در این یک ساعت گذشته هیچ کس نایستاده بود تا کمکش کند زن به خود گفت مبادا این

مرد بخواهد به من صدمه ای بزند؟ ظاهرش که بی خطر نبود فقیر و گرسنه هم به نظر می رسید مرد زن را که در بیرون از ماشینش در سرما ایستاده بود دید و متوجه آثار ترس در او شد گفت: خانم من آماده ام به شما کمک کنم بهتر است شما بروید داخل اتومبیل که گرمتر است ضمناً اسم من برایان آندرسون است فقط لاستیک اتومبیلش پنچر شده بود اما همین هم برای یک زن سالخورده مصیبت محسوب می شد برایان در مدت کوتاهی لاستیک را عوض کرد زن گفت اهل سنتلویس است و عبوری از آنجا می گذشته است تشکر زبانی برای کمک آن مرد کافی نبود از او پرسید که چه مبلغ بپردازد هر مبلغی می گفت می پرداخت چون اگر او کمکش نمی کرد هر اتفاقی ممکن بود بیفتد برایان معمولاً برای دستمزدش تامل نمی کرد اما این بار برای مزد نکرده بود برای کمک به یک نیازمند کرده بود و البته در گذشته افراد زیادی هم به او کمک کرده بودند

او به خانم گفت که اگر واقعا می خواهد مزد او را بدهد دفعه بعد که نیازمندی را دید به او کمک کند و افزود آن وقت از من هم یادی کنید خانم سوار اتومبیلش شد و رفت چند کیلومتر جلوتر، خانم، کافه ای دید به آن کافه رفت تا چیزی بخورد. پیشخدمت زن پیش آمد و حوله تمیزی آورد تا موهایش را خشک کند پیشخدمت لبخند شیرینی داشت لبخندی که صبح تا شب سرپا بودن هم نتوانسته بود محوش کند آن خانم دید که پیشخدمت باید ۸ ماهه حامله باشد با این حال نگذاشته بود که فشار و درد تغییری در رفتارش بدهد آن گاه به یاد برایان افتاد وقتی آن خانم

غذایش را تمام کرد، صورتحساب را با یک اسکناس صد دلاری پرداخت پیشخدمت رفت تا بقیه پول را بیاورد وقتی برگشت، آن خانم رفته بود پیشخدمت نفهمید آن خانم کجا رفت. بعد متوجه شد چیزی روی دستمال سفره نوشته شده است با خواندن آن اشک به چشمش آمد چیزی لازم نیست به من برگردانی من هم در چنین وضعی قرار داشتم شخصی به من کمک کرد همان طور که من به تو کمک کردم اگر واقعا می خواهی دین خود را ادا کنی این کار را بکن نگذار این زنجیره عشق همین جا به تو ختم شود زیر دستمال چهارصد دلار دیگر هم بود آن شب او به آن نوشته و پول فکر می کرد آن خانم از کجا فهمید که او و شوهرش به آن پول نیاز داشتند

بچه ماه آینده به دنیا می آمد و آن وقت وضع بدتر هم می شد شوهرش هم خیلی نگران بود همان طور که کنار شوهرش دراز کشیده بود به نرمی او را بوسید و آهسته در گوشش گفت همه چیز درست میشه دوستت دارم برایان آندرسون

اولین شانس را دریاب

اولین شانس را دریاب

مرد جوانی در ارزوی ازدواج با دختر کشاورزی بود کشاورز گفت برو در آن گوشه از زمین بایست . من سه گاو نر را آزاد می کنم اگر توانستی دم یکی از این گاو نرها را بگیری من دخترم را به تو خواهم داد . مرد قبول کرد . در طویله اولی که بزرگترین بود باز شد ، باور کردنی نبود بزرگترین

و خشمگین ترین گاوی که در تمام عمرش دیده بود . گاو با سم به زمین می کوبید و به طرف مرد جوان حمله برد . جوان خود را کنار کشید تا گاو از مرتع گذشت . دومین در طویله که کوچکتر بود باز شد ، گاوی کوچکتر از قبلی که با سرعت حرکت کرد . جوان پیش خودش گفت : منطق می گوید این را ولش کنم چون گاو بعدی کوچکتر است و این ارزش جنگیدن ندارد . سومین در طویله هم باز شد و همانطور که فکر میکرد ضعیفترین و کوچکترین گاوی بود که در تمام عمرش دیده بود . پس لبخندی زد در موقع مناسب روی گاو پرید و دستش را دراز کرد تا دم گاو را بگیرد . . .

اما . . . گاو دم نداشت !!!

زندگی پر از ارزشهای دست یافتنی است اما اگر به آنها اجازه رد شدن بدهیم ممکن است که دیگر هیچوقت نصیبمان نشود . برای همین سعی کن که همیشه اولین شانس را دریابی .

استخدام

یک کار فرما اشخاص مورد نیاز خود را با یک آزمون ساده استخدام می نمود

این موضوع را از یک روستا زاده شنیدم :

او میگفت : در زمان قدیم در روستای ما اربابی بود که زمینهای کشاورزی وسیع و دامداری داشت و برای اینکه چوپان برای گله اش استخدام کند ؛ یک فرمول خاص داشت .

ارباب متقاضیان چوپانی را به دفتر خود (اطاقک یا منزل) دعوت میکرد و پس از چند دقیقه می گفت : برو و خبرت میکنم .

گاهی اوقات کسی را اصلا خبر نمی کرد و گاهی اوقات یک دقیقه بعد خبر میکرد و استخدام هم میکرد .

به نظر شما چگونه ؛ چوپان را مورد آزمایش قرار میداد ؟

شاید درست حدس زدید :

ارباب پس از ورود چوپان متقاضی به دفترش ؛ دستور میداد که سنگ کوچکی به داخل کفش آقای متقاضی بیندازند و سریع با شخص متقاضی خداحافظی مینمود و سپس برانداز و نظاره میکرد که آقای متقاضی نسبت به این سنگ ریزه در کفشش چه واکنشی به خرج می دهد و اگر میدید که آن شخص ؛ سریع سنگریزه را از کفشش خارج مینمود ؛ او را استخدام میکرد و اگر میدید با همان سنگریزه داخل کفش راه میرود ؛ او را رد مینمود .

حال به عقیده شما : این آزمایش بیانگر چیست ؟

اگر جای تو بودم

اگر جای تو بودم

روزی شیوانا از نزدیک مزرعه ای می گذشت .مرد میانسالی را دید که کنار حوضچه ای نشسته و غمگین و افسرده به آن خیره شده است .شیوانا کنار مرد نشست و علت افسردگی اش را جویا شد .مرد گفت : « این زمین را از پدرم به ارث گرفته ام .از جوانی آرزو داشتم در

این جا ماهی پرورش دهم. همه چیز آماده است. فقط نیازمند سرمایه ای بودم که این حوضچه را لایروبی و تمیز کنم و فضای سرریسته مناسبی برای پرورش و نگهداری ماهی ایجاد کنم. این آرزو را از همان ایام جوانی داشتم و الان بیش از ده سال است که هنوز چنین سرمایه ای نصیبم نشده است. بچه هایم در فقر و دست تنگی بزرگ می شوند و آرزوی من برای رسیدن به سرمایه لازم برای آماده سازی این حوض بزرگ هر روز کم رنگ تر و محال تر می شود. ای کاش خالق هستی همراه این حوض بزرگ به من سرمایه ای هم می داد تا بتوانم از آن ثروت مورد نیاز خانواده ام را بیرون بکشم

شیوانا نگاهی به اطراف انداخت و سپس حوضچه سنگی کوچکی را در فاصله دور از حوض بزرگ نشان داد و گفت: «چرا از آنجا شروع نمی کنی. هم کوچک و قابل نگهداری است و هم می تواند دستگرمی خوبی برای شروع کار باشد»

مرد میانسال نگاهی ناامیدانه به شیوانا انداخت و گفت «من می خواستم با این حوض بزرگ شروع کنم تا به یکباره به ثروت عظیمی برسم و شما حوضچه کوچک سنگی را به من پیشنهاد می کنید. آن را که همان ده سال پیش خودم به تنهایی می توانستم راه بیندازم».

شیوانا سری تکان داد و گفت: «من اگر جای تو بودم به جای دست روی دست گذاشتن و حسرت خوردن لاقبل با آن حوضچه کوچک آرزوهای بزرگم را تمرین می کردم تا کمرنگ نشود و از یادم نرود!»

مرد میانسال آهی کشید و نظر شیوانا را پذیرفت و به سوی حوضچه کوچک رفت تا خودش را سرگرم کند. چند ماه بعد به شیوانا خبر دادند که مردی با یک گاری پر از خرچنگ خوراکی نزدیک مدرسه ایستاده و می گوید همه این ها را به رایگان برای مدرسه هدیه آورده است و می خواهد شیوانا را ببیند. شیوانا نزد مرد رفت و دید او همان مرد میانسالی است که آرزوی پرورش ماهی را داشت. او را به داخل مدرسه آورد و جوپای حالش شد. مرد میانسال گفت: «شما گفتید که اگر جای من بودید اول از حوضچه سنگی شروع می کردید. من هم تصمیم گرفتم چنین کنم. وقتی به سراغ حوضچه سنگی رفتم متوجه شدم که آبی که حوضچه را پر می کند از چشمه ای زیرزمینی و متفاوت می آید و املاح آن برای پرورش ماهی اصلا مناسب نیست اما برای پرورش میگو عالی است. به همین دلیل بلافاصله همان حوضچه کوچک را راه انانختم و در عرض چند ماه به ثروت زیادی رسیدم. ای کاش همان ده سال پیش همین کار را می کردم و اینقدر به خود و خانواده ام سختی نمی دادم

شیوانا تبسمی کرد و گفت: «حال می خواهی چه کنی؟»

مرد گفت: «ثروت حاصل از این حوضچه سنگی و پرورش میگو تمام خانواده مرا کفایت می کند. می خواهم از این به بعد در راحتی و آسایش به پرورش میگو در حوضچه سنگی کوچک بپردازم.»

شیوانا تبسمی کرد و گفت: «من اگر جای تو بودم با سرمایه ای که اکنون به دست آورده ام به سراغ حوض بزرگ هم می رفتم و در آن پرورش ماهی را هم شروع می کردم. مردم این دهکده و دهکده های

اطراف به ماهی نیاز دارند و حوض بزرگ تو می تواند بسیاری را از گرسنگی نجات دهد.

استاد و پسر بچه

استاد

پسر بچه نه ساله ای تصمیم گرفت جودو یاد بگیرد. پسر دست چپش را در یک حادثه از دست داده بود ولی جودو را خیلی دوست داشت به همین دلیل پدرش او را نزد استاد جودوی ژاپنی معروفی برد و از او خواست تا به پسرش تعلیم دهد.

استاد قبول کرد. سه ماه گذشت اما پسر نمی دانست چرا استاد در این مدت فقط یک فن را به او یاد می دهد. یک روز نزد استاد رفت و با ادای احترام به او گفت: استاد، چرا به من فنون بیشتری یاد نمی دهید؟ استاد لبخندی زد و گفت: همین یک حرکت برای تو کافی است.

پسر جوابش را نگرفت ولی باز به تمرینش ادامه داد. چند ماه بعد استاد پسر را به اولین مسابقه برد. پسر در اولین مسابقه برنده شد. پدر و مادرش که از پیروزی بسیار شاد بودند، بشدت تشویقش می کردند.

پسر در دور دوم و سوم هم برنده شد تا به مرحله نهایی رسید. حریف او یک پسر قوی هیکل بود که همه را با یک ضربه شکست داده بود. پسر می ترسید با او روبرو شود ولی استاد به او اطمینان داد که برنده خواهد شد. مسابقه آغاز شد و حریف یک ضربه محکم به پسر زد. پسر به زمین

افتاد و از درد به خود پیچید. داور دستور قطع مسابقه را داد. ولی استاد مخالفت کرد و گفت: نه، مسابقه باید ادامه یابد.

پس از این دو حریف باز رو در رو هم قرار گرفتند و مبارزه آغاز شد، در یک لحظه حریف اشتباهی کرد و پسر با قدرت او را به زمین کوبید و برنده شد!

پس از مسابقه پسر نزد استاد رفت و با تعجب پرسید: استاد من چگونه حریف قدرتمندم را شکست دادم؟

استاد با خونسردی گفت: ضعف تو باعث پیروزی ات شد! وقتی تو آن فن همیشگی را با قدرت روی حریف انجام دادی تنها راه مقابله با تو این بود که دست چپ تو را بگیرد در حالی که تو دست چپ نداشتی

روانشناسی

اشک و تبسم

اشک و تبسم

کفتاری شامگاهان، بر کناره ی رودخانه ی نیل تمساحی دید و هر کدام برابر هم ایستادند و به هم درود و سلام گفتند.

کفتار سخن آغاز کرد و گفت: روزگارت را چگونه می گذرانی؟

تمساح پاسخ داد: بدترین ایام را سپری می کنم. گاه برای سختی و رنجم گریه سر می دهم و آفریدگانی که پیرامون من هستند به من می گویند:

" این اشک ها چیزی جز اشک تمساح نیست."

این تعبیر و تلقی به حدی آزرده و زخمناکم می کند که هرگز قابل توصیف نیست.

کفتار همان هنگام به وی گفت: درباره ی رنج ها و سختی های خوب داد سخن در می دهی، اما لحظه ای نیز درباره من اندیشه کن.

من به زیبایی جهان، شگفتی ها، شاهکار ها و معجزه های بدیعش به دقت نظاره می کنم و چنان خنده سر می دهم که حکایت از شادمانی نابی دارد که دلم را آکنده می کند و خورشید را به تبسم وا می دارد، حال آن که مردمان می گویند:

" این خنده ها چیزی جز خنده ی کفتار نیست."

از روزنه زیبایی

از روزنه زیبایی

ماری چاپیان می گوید: انسان به راستی خلاق، کسی است که از دوست نداشتنی ها، چیزی دوست داشتنی خلق کند یعنی آن که بتواند از غم و اندوه هیجان، از تاریکی روشنایی، و از چیزهای بد، خوبی بسازد.

شما چطور؟ آیا شما از ملال، هیجان و از تاریکی، روشنایی و زیبایی

ساخته اید؟ آیا سعی کرده اید این طور باشید؟

نمی خواهید امتحان کنید؟ باید جالب باشد. چه خوب است عینک

بدبینی را از چشم برداشته و با نگاهی امیدوار به اطراف بنگریم و ببینیم

در دنیای اطراف ما چیز زیبا و دلنشین کم نیست.

آیا همین محبت ما به اطرافیان و ابراز عشق به هر چیز و هر کس ، از اعضای خانواده گرفته تا دوستان و آشنایان ، شیرین نیست ؟
حتی وقتی نگاهی به گلی زیبا ببیندازیم ، حس می کنیم در آن لحظه با خود گل یکی شده ایم .

چطور می شود بعضی ها زیبایی های زندگی را ندیده می گیرند و طراوت و زیبایی آن را کمرنگ دیده و گاهی اصلا نمی بینند ؟
آیا تاکنون به چیزهایی که داشته ایم اندیشیده ایم ؟ ما موقعیت هایی داریم که شاید خیلی ها در حسرت داشتن گوشه ای از آن زندگی را سپری می کنند .

ما باید خدا را شاکر باشیم ، چون عاشقانه ما را خلق کرد و بهترین نعمت ها را در اختیار ما قرار داده و به ما آزادی و اختیار داد تا که خوب باشیم و مسیری را طی کنیم که جز خوبی و مهربانی در حاشیه آن دیده نمی شود و یا این که خود را در راهی قرار دهیم که بدی ها جای خوبی را گرفته اند . ما در کدام مسیر قرار داریم ؟ آیا در مقابل این الطافی که نسبت به ما روا داشته شده شاکر هستیم ؟

ما باید شاکر خدا باشیم چون می توانیم چیزهای زیبایی که خداوند خلق کرده و در اطراف قرار دارد را ببینیم، اما هستند کسانی که از دیدن این زیبایی ها محروم هستند.

ما باید شاکر خدا باشیم چون می توانیم آزاد فکر کرده و بیاندهیم در حالی که برخی افراد با ترس زندگی می کنند .

ما باید شاکر خدا باشیم چون قلبی رئوف و مهربان داریم در حالی که انسان هایی هستند که قلبشان از جنس سنگ است .

ما باید شاکر خدا باشیم چون با دیدن بدی ها و غم های دیگران غمگین شده و با دیدن خوبی ها و شادی دیگران شاد می شویم . در حالی که افرادی هستند که دلشان به شادی دیگران شاد نمی شود و بدیها ناراحتشان نمی کند .

ما باید شاکر خدا باشیم چون از توانایی هایمان استفاده کرده و کار و تلاش می کنیم در حالی که برخی افراد خود را وابسته و محتاج دیگران می کنند و توانایشان را ندیده می گیرند .

ما باید شاکر خدا باشیم چرا که نگاهی زیبا و دلنشین به ما داده در صورتی که هستند افرادی که چشمانشان را به روی قشنگی های زندگی بسته اند .

ما باید شاکر خدا باشیم ...

آیا اینچنین هستیم ؟ کمی فکر کنیم ، حتما به نتایج مثبت دست

می یابیم

تلاش

روزی شخصی که شاهد خروج پروانه ای از پيله اش بود منفذ کوچکی را در پيله دید که پروانه تلاش می کند از آن خارج شود و علیرغم سعی و کوشش فراوان نمی تواند از پيله خارج شود . شخصی که جدال پروانه را برای خروج میدید تصمیم گرفت برای کمک به پروانه با قیچی منفذ پيله

راباز کند تا شاپرک راحت و آسان از آن خارج شود . پروانه خارج شد اما با کمال تعجب به جای آنکه بالهایش را باز کند واماده پرواز شود شروع به خزیدن کرد و نتوانست پرواز کند . محدودیت پيله و تلاش لازم برای خروج از سوراخ آن ، راهی است که خدا برای ترشح مایعاتی از بدن پروانه بر روی بالهایش قرار داده بود تا پروانه بعد از خروج از پيله بتواند پرواز کند

گاهی تلاش همان چیزی است که در زمین نیاز داریم . اگر خدا اجازه میداد بدون هیچ مشکلی زندگی کنیم ، فلج می شدیم ، به اندازه کافی قوی نبودیم و هرگز نمی توانستیم پرواز کنیم . من قدرت خواستم خدا مشکلات را بر سر راه من قرار داد تا قوی شوم . من دانایی خواستم خدا به من مسئله داد تا حل کنم . من سعادت خواستم خدا به من قدرت تفکر و قدرت فهم داد . من جرأت خواستم خدا موانعی بر سر راهم قرار داد تا بر آنها غلبه کنم . من عشق خواستم او افرادی را به من نشان داد که نیازمند کمک بودند . من محبت خواستم خدا به من فرصتهایی برای محبت کردن داد . من به هر چه خواستم نرسیدم اما به هر چه نیاز داشتم رسیدم زیرا که خداوند من حکیم بود

فکر، باور، آرزو، جرئت

فکر، باور، آرزو، جرئت

پسر بچه ی ۸ ساله ای پیش پیر مرد مسنی رفت و از او پرسید : به نظرم مرد عاقل و فرزانه ای هستی . آیا می توانی راز زندگی را به من بگویی؟

پیر مرد نگاهی به پسر انداخت و گفت: من در طول عمرم خیلی به این مسئله فکر کردم و به نظرم راز زندگی در چهار کلمه خلاصه می‌شود. اول فکر کردن است؛ به ارزشهایی که میخواهی بر اساس آنها زندگی کنی، فکر کن.

دوم باور کردن است؛ خود را باور کن و بر اساس آنچه فکر کرده ای، عمل کن تا به ارزشهایی که در سر داری برسی.

سوم آرزو کردن است؛ آرزوی چیزی را بکن که بر اساس باورهایت نسبت به خود و ارزشهایی که در سر داری باشد.

و چهارم جرئت کردن است؛ جرئت کن آرزوهایت را بر آورده کنی، آرزوهایی بر اساس باورها و ارزشهایی که در سر داری.

و دست آخر والتر دیزنی به پسر بچه گفت: فکر کن، باور کن، آرزو کن، جرئت کن!

اول خودت را عوض کن

اول خودت را عوض کن

این عبارت روی سنگ قبر یک کشیش انگلیسی در کلیسای وست مینستر نوشته شده است:

« جوان که بودم خیال داشتم دنیا را عوض کنم. مسن تر و عاقل تر که شدم فهمیدم که: دنیا عوض نمی‌شود.

بنا بر این توقعم را کم کردم و تصمیم گرفتم به عوض کردن کشورم قناعت کنم.

ولی کشورم هم خیال نداشت عوض شود .
 به میانسالی که رسیدم .آخرین توانایی هایم را بکار گرفتم که فقط خانواده
 ام را عوض کنم . ولی پناه بر خدا آنها هم خیال نداشتند عوض شوند .
 اینک که در بستر مرگ آرمیده ام ناگهان دریافته ام که اگر فقط خود را
 عوض میکردم خانواده ام هم عوض میشد و با پشتگرمی آنها میتوانستم
 کشورم را عوض کنم و خدا را چه دیدید شاید حتی میتوانستم دنیا را هم
 عوض کنم . «

آتش امید

تنها بازمانده‌ی یک کشتی شکسته به جزیره ی کوچک خالی از سکنه ای
 افتاد.

او با دلی لرزان دعا کرد که خدا نجاتش دهد. اگر چه روزها افق را به
 دنبال یاری رسانی از نظر می گذراند کسی نمی آمد.

سر انجام خسته و از پا افتاده موفق شد از تخته پاره ها کلبه ای بسازد
 تا خود را از عوامل زیان بار محافظت کند و دارایی های اندکش را در آن
 نگه دارد.

اما روزی که برای جستجوی غذا بیرون رفته بود! به هنگام برگشتن
 دید که کلبه اش در حال سوختن است و دودی از آن به سوی آسمان
 میرود.

متأسفانه بدترین اتفاق ممکن افتاده و همه چیز از دست رفته بود.

از شدت خشم و اندوه در جا خشکش زد. فریاد زد: "خدایا تو چطور راضی شدی با من چنین کاری بکنی؟" صبح روز بعد با بوق کشتی ای که به ساحل نزدیک می شد از خواب پرید.

کشتی ای آمده بود تا نجاتش دهد. مرد خسته ' از نجات دهندگانش پرسید:

"شما ها از کجا فهمیدید من در اینجا هستم؟"

آنها جواب دادند:

" ما متوجه علایمی که با دود می دادی شدیم."

وقتی اوضاع خراب می شود ' نا امید شدن آسان است.

ولی ما نباید دلمان را ببازیم ' چون حتی در میان درد و رنج ' دست خدا در کار زندگی مان است.

پس به یاد داشته باش : دفعه ی دیگر اگر کلبه ات سوخت و خاکستر شد ' ممکن است دود های برخاسته از آن علایمی باشد که عظمت و بزرگی خدا را به کمک می خواند

با پول چه چیز هائی را نمیشود خرید ؟

پول می تواند :

تختواب بخرد ولی خواب را نه!

کتاب بخرد ولی خرد را نه !

ساعت بخرد ولی زمان را نه!

شریک بخرد ولی رفیق واقعی را نه !

زیور آلات بخرد ولی زیبائی را نه !

غذا بخرد ولی اشتها و خوردن را نه !

دارو بخرد ولی سلامتی را نه !

حلقه بخرد ولی عشق ازدواج را نه !

سرگرمی بخرد ولی خوشحالی واقعی و دائمی را نه !

احساس خریدنی نیست !!!!!!!!!!!!!!!

کسانی که با زبان پول صحبت می کنند ؛ خودشان را خیلی راحت می فروشند ولی اشخاص با شخصیت درست ؛ فروشی نیستند .
رسیدن به پول ؛ هدف نیست !!! پول وسیله ای است ؛ برای رسیدن به هدف.

ارزش زمان

بپرسید از یک سالخورده برای اینکه بدانید ده سال چقدر ارزش دارد
برای اینکه بدانید چهارسال چقدر ارزش دارد از یک فارغ التحصیل
دانشگاه بپرسید
برای اینکه بدانید یک سال چقدر ارزش دارد از یک دانش آموز دوره
دبیرستان بپرسید
برای اینکه بدانید نه ماه چقدر ارزش دارد از مادری که نوزاد سالمی
بدنیا آورده بپرسید
برای اینکه بدانید یک ماه چقدر ارزش دارد از مادری که نوزاد نارس
بدنیا آورده بپرسید

برای اینکه بدانید یک هفته چقدر ارزش دارد از سردبیر یک هفته نامه پرسید

برای اینکه بدانید یک ساعت چقدر ارزش دارد از دوستی که منتظرش گذاشته اید پرسید

برای اینکه بدانید یک دقیقه چقدر ارزش دارد از کسیکه از هواپیما یا قطار جا مانده پرسید

برای اینکه بدانید یک ثانیه چقدر ارزش دارد از کسیکه از تصادف جان سالم بدر برده پرسید

برای اینکه بدانید یک هزارم ثانیه چقدر ارزش دارد از کسیکه مدال المپیک گرفته پرسید

تجربه مدیر موفق

از مدیر موفق پرسیدند:

"راز موفقیت شما چه بود؟" گفت: «دو کلمه» است.

- آن چیست؟

«تصمیم‌های درست»

- و شما چگونه تصمیم‌های درست گرفتید؟

- پاسخ «یک کلمه» است!

- آن چیست؟

«تجربه»

- و شما چگونه تجربه اندوزی کردید؟

- پاسخ «دو کلمه» است!

- آن چیست؟

«تصمیم های اشتباه»

از فقر تا ثروت

سرگذشت دکستر یاگر

سرگذشت **یاگر** یک داستان موفقیت واقعی از فقر تا ثروت است. او یکی از موفق ترین افراد در صنعت " MLM " است. این داستان هدیه به کسانیست که دوست دارند داستانهای مربوط به موفقیت دیگران را بخوانند. مخصوصا داستانهایی درباره کسی که به معنای واقعی کلمه هیچکاره و بدون هیچ مهارت و تخصص از صفر تبدیل به یک غول نتورک شد.

بسیاری از عامه مردم رویای شروع یک تجارت کوچک را دارند " مثل سرمایه گذاری آنلاین " اما نمی دانند آنچه که ما را تبدیل به یک نابغه میکند استفاده از یک فرصت آماده و جذاب نیست بلکه «هدفگذاری» «استقامت» و «پشتکار» و «توانایی» غلبه بر مشکلات و بداقبالی هاست. سرگذشت یاگر یک داستان موفقیت واقعی از فقر تا ثروت است. او یکی از موفق ترین افراد در صنعت ماست.

" یاگر " در یکی از شهرهای کوچک نیویورک به عنوان فروشنده مواد آشامیدنی شروع به کار کرد. بسیاری از مردم در آن شهر آس و پاس

بودند و وضعیت مناسب اقتصادی نداشتند و نیز هیچکدام از آنها از اینکه از زندگی و کار یکنواخت در کارخانه خارج شوند امیدی نداشتند.

"یاگر" در روزهای اول به آنها می گفت ما کسی را نمی شناسیم که رویاهای بزرگی در سر داشته باشد و یا حداقل درباره آنها حرفی بزند. زمانی که یاگر درباره رویاهایش از آینده صحبت می کرد دوستانش او را مسخره می کردند. "یاگر" تحصیلات کمی داشت. هیچ پولی در بساط نداشت و هیچ چیز در مورد تجارت نمی دانست. آنها به یاگر می گفتند: فکر می کنی چه کسی هستی نمی توانی به رویاهایت برسی.

بد اقبالی که یاگر باید بر آن فائق می آمد این حقیقت بود که لکنت زبان داشت. به نحوی که یک مشاوره معمولی نیم ساعته را ۲ ساعت طول می داد. همین موضوع کافی بود تا او همه چیز را رها کند و تسلیم شود. اما هیچکدام از این مسائل باعث نشد تا او با شجاعت کامل به دنبال اهدافی که برای خود مشخص کرده بود نرود.

اما موضوع به این سادگی هم نبود. زمانی که خواست کارش را شروع کند مشغول انجام وظایف شغل روزانه اش بود. در شب از خانه بیرون می رفت و مشاوره های خود را انجام می داد و این باعث میشد که اغلب اوقات دیر به خانه برگردد.

یاگر همچنین مسئولیت مضاعفی در برابر همسرش داشت. همسری که در حال بزرگ کردن هفت بچه کوچکشان بود و از طرفی هم سخت وابسته به شوهرش بود.

یاگر ابتدا هدفهای کوچکی برای خودش انتخاب کرد و وقتی به اهدافش می‌رسید به دنبال اهداف بزرگتری می‌رفت. و در واقع او بعد از تحقق هر هدف، اهداف بزرگتری برای خودش تعیین می‌کرد.

او معتقد بود مهمترین اصل در این تجارت داشتن یک رویای بزرگ است. رویایی که هر روز باید به آنها نگاه کنیم و به آنها فکر کنیم! کلید موفقیت دیگر او این بود که هر روز مطالب مثبت می‌خواند و نوارهای انگیزه بخش گوش می‌کرد.

حفظ ذهنیت در یک وضعیت روحی مثبت به او اجازه می‌داد که سرانجام یک سیستم آموزشی فوق العاده و عالی ایجاد کند و این کار به او کمک کرد تا بزرگترین مجموعه در تاریخ " MLM " را بوجود آورد.

یاگر عاشق مردم بود و دوست داشت آنها را موفق ببیند.

« تخصص من اینست که مردم را دوست بدارم و نسبت به آنها دلسوزی کنم. من به مردم می‌آموزم نسبت به خود مسئولیت داشته باشند و به آنها یاد می‌دهم چگونه از تمام توان خود استفاده کنند برای رسیدن به فراتر از آنجایی که فکر می‌تواند برود. »

یاگر می‌گوید: « موفقیت ربطی به شانس ندارد. موفقیت یک هدیه

نیست که به شما ارزانی شود. موفقیت یعنی کار بعلاوه شکست. »

موفقیت از آن کسانی است که ذهنیت موفق دارند

موفقیت مساوی با (۸۰ درصد تلاش ذهنی + ۲۰ درصد تلاش

فیزیکی)

اسرار طلایی خوشبختی

حکایت دولت و فرزاندگی

خلاصه کتاب حکایت دولت و فرزاندگی . نویسنده : مارک فیشر

فصل ۱: حکایت مشاوره مرد جوان با خویشاوندی دولتمند

روزگاری جوانی هوشمند می‌زیست که می‌خواست دولتمند شود. او به ستارهٔ بخت خود اعتقاد نداشت. آکنده از نومیدهای دیگر دست و دلش به کار نمی‌رفت.

در این فکر و رؤیا بود که به کار جدیدی دست بزند و تنگناهای مالی‌اش را یکباره و برای همیشه از بین ببرد.

او می‌خواست نویسنده شود تا داستانهایش او را دولتمند و پر آوازه کند، اما جرأت نداشت به کسی بگوید که چه رؤیایی در سر دارد.

بارها تصمیم گرفته بود از کارش استعفا دهد اما نمی‌توانست، گویی شهامتی که در گذشته او را برای رسیدن به خواسته‌هایش یاری می‌داد از دست داده بود. روزی که به شدت احساس ناکامی می‌کرد ناگهان به کفر دیدار عمویی افتاد که بسیار دولتمند بو. شاید می‌توانست اندرزی دهد یا بهتر از آن پولی! عمویش او را بی‌درنگ پذیرفت اما قبول نکرد که به او وام دهد زیرا بر این باور بود که با یان کار به او کمکی نمی‌کند. پس از گوش سپردن به حکایت ناله و فغان جوان ناز او پرسید آیا فکر می‌کنی کسی که ده برابر تو در می‌آورد، هفته‌ای ده برابر تو کار می‌کند؟ خیر، بلکه باید در کارش رازی باشد که تو یکسر از آن بی‌خبری.

عمویش تصمیم گرفت برای کمک او را نزد مردی بفرستد که به او دولتمند آنی می‌گویند. او این نام را برگزید زیرا مدعی است که پس از کشف راز حقیقی تحول، یک شبه دولتمند شده است.

حکایت دیدار جوان با باغبانی سالمند

جوان به سوی شهر دولتمند آنی رهسپار شد با هزاران فکر و سؤال در ذهن پس از وارد شدن به امارات مستخدم به او گفت که دولتمند آنی در این لحظه نمی‌تواند او را ببیند و باید در باغ منتظر بماند. در حال قدم زدن در باغ به باغبان پیری برخورد که به نظر با حیثیت بود.

باغبان از او پرسید: اینجا چه می‌کنی؟ جوان پاسخ داد: می‌خواهم دولتمند آنی را ببینیم، جویای اندرزش هستم. باغبان گفت: ۱۰ دلار داری؟ جوان گفت: این تمام پول همراه من است. باغبان گفت: عالیست فقط به همین مقدار احتیاج دارم. بالاخره با تمام شکو تردید تمام دارایی همراهش را به باغبان داد، در صورتی که بعد از چند دقیقه فهمید که باغبان ۲۵/۰۰۰ دلار به عنوان پول توجیبی به همراه دارد، اول خشمگین ولی بعد متوجه شد که او همان دولتمند آنی است.

اولین قدم این بود که جوان بخواهد دولتمند شود و با صدای بلند فکر کند آنها برای صرف شام روبروی هم نشستند دولتمند جام شرابش را بلند کرد و گفت بیا به سلامتی نخستین میلیون دلار تو بنوشیم. در طول صرف شام جوان فهمید که باید از کارش لذت ببرد و از اسرار دولتمند شدن آگاه شود و با شور و اشتیاق طالب آن باشد.

حکایت آموزش جوان، برای غنیمت شمردن فرصت و خطر دولتمند از جوان می‌پرسد: اگر پول داشتی حاضر بودی چقدر برای اسرار دولتمندی بپردازی اولین رقمی که به ذهنت می‌رسد بگو.

جوان می‌گوید: صد دلار.

پیر مرد می‌خندد می‌گوید پس واقعاً معتقد به وجود این اسرار نیستی. فرصت دیگری به جوان داد، اینبار پاسخ می‌دهد: فراموش نکنید که ورشکسته‌ام. دولتمند ندا داد: از ازل دولتمندان از پول دیگران سود جسته‌اند تا بر دارایی‌شان افزوده‌اند.

دسته چکت همراهت هست؟ جوان دسته چکش را در حالی که شکس داشت به پیر مرد داد، موجودی آن چهار دلار و نیم بود. دولتمند قلمی به جوان داد و گفت رقم موردنظرت را بنویس، جوان گفت نمی‌دانم چه بنویسم! دولتمند گفت خوب بنویس.

۲۵۰۰۰ دلار یا اگر کم است ۵۰/۰۰۰ دلار.

جوان گفت ولی این چک هرگز پاس نمی‌شود و برگشت می‌خورد. دولتمند جواب داد. من بزرگترین معامله‌ام را همین‌گونه انجام دادم. چکی به مبلغ ۲۵/۰۰۰ دلار امضا کردم و به دست و پا افتادم آن را تهیه‌کنم.

اشخاصی که صبر می‌کنند تا اوضاع و شرایط عالی از راه برسد، هرگز کاری را به انجام نمی‌رسانند»

اگر می خواهی در زندگی موفق شوی، باید مطمئن باشی که حق انتخاب نداری» پس اکنون پشت خود را به دیوار بچسبان و آن چک را به من بده. جوان هنوز تردید داشت که چک را امضاء کند، دولت‌مند گفت بیا با یانت سکه شیر یا خطبیاوریم، اگر تو بردی ۲۵/۰۰۰ دلار جیبم را به تو میدم، اگر من بردم توچک را امضاء کن.

جوان در صورتی که تاریخ چک برای یکسال دیگر باشد حاضر به شرط‌بندی شد. شرط را باخت و با دستی لرزان امضاء کرد. سپس پیر مرد نامه‌ای به او داد و گفت تا زمانی که در اتاقت تنها نشدی نامه را باز نکن. جوان قول داد و کنجکاوانه به اتاقش رفت.

حکایت به حبس افتادن جوان

بالاخره جوان در اتاقش تنها ماند، اتاقی بسیار مجلل با یک پنجره که از سطح زمین بسیار فاصله داشت.

نامه را گشود، در کمال تعجب صفحه را خالی و سفید یافت.

احساس کرد چقدر ابله است که در مقابل یک نامه سفید مبلغ گزافی پرداخت کرده، او اغفال شده بود. تصمیم گرفت فرار کند. شاید زندگیش در خطر باشد، اما در از بیرون قفل شده بود و هرچه زنگ زد مستخدم نیامد، زندانی شده بود. روی تخت دراز کشید و پس از کلی پریشانی خواب او را ربود.

حکایت آموزش ایمان

صبح بعد جوان تنها اندیشه اش این بود که پی رمرد را بیابد؛ اسرارش را به او بدهد و چکش را پس بگیرد. به سمت در رفت دیگر قفل نبود. پیر مرد را سر میز صبحانه یافت که داشت سبکه را به هوا می انداخت. جوان را دید و گفت فقط ۱۵ بار بدم به صورتی یندازم که می خواهم باز ۱۱ ببارم. جوان دریافت که دیروز کلک خورده، پیر مرد گفت من فقط مهارتم را به کار گرفتم بعضی ها شرافت را با مهارت اشتباه می گیرند و این دو با هم متفاوتند جوان گفت شما به من کلک زدید. دولتمند جواب داد: ان راز دولت است. پیر مرد گفت شما بصرت ندارید این کاملاً طبیعی است، ذهنتان هنوز نابالغ است، هر بار به شک افتادی به یاد بیاور که نبوغ در سادگی است. ابتدا قبول این موضوع مشکل است، ولی بعد از زمانی فهم و ادراکش آغاز می شود.

دقیقاً با تمام وجودم همین امید را داشتم فهم - و ادراک»

پس از شما می خوهم اندکی ایمان داشته باشی، اگر رازی وجود داشته باشد به خاطر ایمان صاحب می شوی و اگر نه چیزی را از دست نمی دهد.

حکایت آموزش تمرکز بر هدف

دولتمند گفت زمان با من بودن محدود است. هر سؤالی داری بپرس اگر می خواهی براستی دولتمند شوی رقمی که می خواهی به دست آوری و زمانی را که برای بدست آوردن آن به خود می دهید روی همان برگه

بنویس. تمام کسانی که دولتمند شده‌اند با نوشتن رقم و زمان آن، به آنچه خواستند رسیدند. «اگر ندانی به کجا می‌روی، احتمالاً به هیچ کجا نخواهی رسید» اکثر مردم از این اصل بی‌خبرند که زندگی دقیقاً به همان چیزی را می‌دهد که می‌خواهیم، پس به من بگو سال آینده چقدر می‌خواهی بدست آوری. جوان با این که مجاب شده بود، حرف پیر مرد درست است، با تأسف گفت نمی‌دانم، دولتمند گفت: خوب رقمی را بنویس که دوست داری تا سال آینده داشته باشی. به تو فرصت می‌دهم، سپس ساعت شنی روی میز را برگرداند و وقتی آخرین دانه شن پایین افتاد هنوز رقم معینی انتخاب نکرده بود. دولتمند پرسیدک خوب! جوان بزرگترین رقمی را که به ذهنش می‌رسد اهسته بر روی کاغذ نوشت. فقط ۵۰/۰۰۰ دلار. انتظار داشتم برای بار اول بنویسی ۵۰۰/۰۰۰ دار. پس از الآن کاری شروع می‌کنیم به نام کارکردن با خویشتن.

از جوان خواست ذهنش را گسترش دهد و رقمی دیگر بنویسد. ۷۵/۰۰۰ دلار نوشته شد. پیرمرد گفت: درون هر انسان نعی رم است این شهر هم دقیقاً همان صورتی است که تصویرش می‌کنی. با افزایش رقمی که نوشتی حد و مرز شهر خود را گستریدی. بزرگترین محدودیتها، حدودی است که انسان به خویشتن تحمل می‌کند. از این رو بزرگترین مانع کامیابی، مانعی ذهنی است.

پیر مرد از جوان خواست این بار رقمی بسیار جسورانه تر بنویسد. جوان نوشت ۱۰۰/۰۰۰ دلار و اعتراف کرد این حداکثر رقمی است که می‌تواند تصور کند.

راز هر هدف این است که هم جاه طلبانه باشد و هم قابل دسترس اکنون به اتفاق برو و تارخی روز، ماه، سال زمانی را بنویس که دولتمند شده‌ای و می‌خواهی همانطور باقی بمانی. مادامی که به آرمان دولتمند شدن خو نگرفته‌ای و این آرمان بخشی از زندگی و درونی‌ترین اندیشه‌هایت نشد. هیچ چیز نمی‌تواند به تو کمک کند تا دولتمند شوی.

حکایت کشف نفوذ کلام

پیر مرد پرسید: تمرین چطور بود به خیر گذشت؟ جوان گفت: بله اما سوالهای زیادی دارم. اول اینکه چگونه باور کنم که ظرف مدت کوتاهی دولتمند می‌شوم در صورتی که هنوز خیلی جوانم و حتی نمی‌دانم در چه رشته‌ای می‌خواهم مشغول به کار شوم.

پیر مرد جواب داد: جوانی مانع نیست. افراد بی‌شماری از توجوانتر دولتمند شده اند مانع عمده بی‌خبری از راز است. یا دانستن و به کار نبستن آن.

جوان گفت: من آماده به کارگیری آن هستم ولی نمی‌توانم صادقانه خود را مجاب کنم که دولتمند می‌شوم. پیر مر گفت: طبیعتاً چندی زمانی خواهد برد تا آنچه در طول این سالها بافته‌ای بشکافی.

هرچه منش انسان نیرومندتر باشد، اندیشه‌هایش قدرتمند تر خواه بود و سریعتر متجلی خواهد شد» هر اکلس فیلسوف و باستانی یونانی بر این باور بود که: منش یعنی تقدیر.

خواستن بهترین مایه بقای اندیشه‌های است. هرچه خواستن شدیدتر باشد خواسته‌های با شتابی افزونتر در زندگی متجلی می‌شود. راه دولتمند شدن خواستن شدید آن است، در هر زمینه زندگی، صمیمیت و شدت، لازمه کامیابی است. آرزوی سوزان لازم است اما کافی نیست آنچه فاقد آنی ایمان است و راه کسب ایمان از طریق تکرار کلام است. جوان گفت: فکر می‌کنم مبالغه می‌کنید چطور می‌توان از طریق جادوی کلام دولتمند شد. پیر مرد نامه‌ای به جوان داد تا در تنهایی بخوانند در نامه فقط یک کلمه نوشته شده بود خدا نگهدار امضاء دولتمند نی. همان موقع صدای عجیب از پشت سرش شنید. کامپیوتری که تا به حال متوجه آن نشده بود روی صفحه آن این جمله تکرار شده بود:

فقط یکساعت از زندگی باقی مانده

فقط یکساعت از زندگی باقی مانده

جوان ترسید. آیا این یک تهدید بود. آخر مگر من چه آزاری به او رسانده‌ام چرا باید تهدید به مرگ شوم. همه چیز عجیب بود تصمیم گرفت فرار کند اما در اتاق دیگر بار قفل شده بود هرچه فریاد کشید صدایش به جایی نرسید. از پنجره متوجه مردی شد که به ساختمان نزدیک می‌شود. ردای گشاد سیاه بر تن و کلاه لبه پهن سایه‌ی بر سر داشت قلب جوان از کار ایستاد به جز قاتلی استخدام شده برای کشتن او چه کسی می‌توانست باشد. گویی به دام افتاده بود. چندی بعد در باز و مرد سیاه پوش وارد شد. در کمال تعجب دولتمندانی را دید. با آرامش به مرد جوان نگریست و گفت: حالا جادوی کلام را درک کردی.

وقتی تخیل و منطق با هم در تضادند، همواره تخیل پیروز می‌شود.

حکایت نخستین‌اشنایی با دل گل رخ

دولتمند به جوان گفت: کلام بر زندگی‌مان عمیقاً تأثیر می‌گذارد. اندیشه - حتی دروغ - اگر معتقد باشیم ه راست است می‌تواند بر ما اثر نهد. نباید بگذاری مشکلات آنقدر برایت مهم شود که به تو ضربه بزند. سفر شاید دراز و دشوار باشد. اما هرگز از آن دست نکش. به تو قول میدهم ارزشش را خواهد داشت.

جهان چیزی جز بازتاب ضمیر دروت نیست.

اوضاع و شرایط زندگی آینه‌ای است که تصویر زندگی درونت را باز می‌نماید.

تسلط بر ضمیر ناهشیار

دولتمند ادامه داد: اگر ایمان داشته باشی که کاری را به انجام برسانی، حتماً انجام می‌شود.

جوان گفت: نمی‌توانم باور کنم که پس از ۶ سال دولتمند می‌وشم.

دولتمند: هرچه آن را درونی تر کنی، قدرتمندتر می‌شوی، تخیل همان چیزی است که بعضی می‌گویند ذهن ناهشیار. بخش نهفته ذهن است و بسیار قدرتمند تر از بخش هشار، ذهن نیمه هوشیار در برابر نفوذ کلام تأثیرپذیر است.

عزم و اراده نیز می‌تواند بر ذهن نیمه هشیارت اثر بگذارد.

بهترین راه حل تکرار است. این فن « تلقین به خود» است.

جوان گفت:

خب، فکر می‌کنم مجابم کردید که آن را بیازمایم، اگرچه باید این حقیقت را به شما بگویم که هنوز ظننیم.

حکایت بحث درباره ارقام و قواعد

دولتمند پشت میز تحریر نشست و کاغذی به جوان داد که بر رویش

نوشته بود:

تا پایان این سال داراییهایی به ارزش ۳۱۲۵۰ دلار خوهم داشت. هر سال به مدت ۵ سال این دارایی را ۲ برابر خواهم کرد، تا ... میلیونر شوم».

و سپس گفت: تو نیز قاعدهات می‌تواند چنین باشد.

باید هدف‌های کوتاه مدت برای بزرگترین هدف تعیین کنی.

مهمترین چیز این است که هدف‌هایت را بر روی کاغذ بنویسی.

مراقبت فرصتها باش و همین که فرصتی پیش آمد، بی درنگ آن را بجاپ.

با دست روی دست گذاشتن اضافه حقوقی نمی‌گیری.

پس نباید در برداشتن گام‌های لازمی که تو را به هدفت می‌رساند تردید کنی.

وقتی برنامه‌ریزیات درست باشد، ذهن ناهوشیارت برایت شگفتیها خواهد

آفرید. وقتی به آن دستور بدهی که ۱۰/۰۰۰ دلار بر درآمدت بیفزاید،

قطعاً آن را اجرا خواهد کرد.

زندگی دقیقاًض به ما همان چیزی را می‌دهد که از ان انتظار داریم نه

کمتر نه بیشتر

حکایت یادگیری نیکبختی و زدگی

دولتمند گفت: بیشتر مردم می‌خواهند خوشبخت باشند، اما نمی‌دانند جویای چیستند. پس ناگزیر بی‌آنکه هیچگاه آن را یافته باشند می‌میرند. حتی اگر آن را بیابند، چگونه آن را تشخیص بدهند؟ آنها دقیقاً مانند جویندگان دولتمند. به راستی می‌خواهند دولتمند شوند. اما اگر بی‌درنگ از آنها بررسی چقدر می‌خواهند در سال بدست آورند، بیشتر شان قادر به پاسخ گفتن نیستند. اگر ندانی به کجا می‌روی، معمولاً به جایی نمی‌رسی».

این از نظر جوان کاملاً مفهوم بود. به طرزی خلع سلاح کننده ساده، به فکر افتاد چرا هرگز پیش از این به آن نیندیشیده بود. جوان پرسید: «آیا شما همیشه خوشبخت بوده‌اید؟»

دولتمند: «ابتداً، زمانی بود که یکسر نکبت با ر بودم. اندیشه خودکشی نیز به سرم زد اما آنگاه من نیز دولتمند پیری را ملاقات کردم که تقریباً همان چیزهایی را به من آموخت که امروز به تو می‌آموزم. نخست بسیار شکاک بودم، نمی‌توانستم باور کنم که این نظریه در مورد من کارگر افتد. اما چون همه چیز را ازآمده بومد و هنوز ناموفق بودم و چون چیزی را از دست نمی‌دادم، مشتاق بوم که بیازمایم. سی ساله بودم و احساس می‌کردم عمرم را به هدر می‌دهم گویی همه موهبتها از دستم می‌گریختند.

چندی نگذشت که ان گونه تفکر را آغاز کردم به عبارت دیگر انقلابی در ذهنم پدید آمد. تقریباً چندی پس از اینکه با خود تکرار کردم. «هر روز از هر جهت، بهتر و بهتر می‌شوم.»

حکایت یادگیری بیان خواسته‌ها در زندگی دولتمند کاغذی به جوان داد و گفت:

هرچه را که از زندگی می‌خواهی بنویس. باید دقیق باشی»

روایات چیست؟ از چه چیز راضی خواهی شد؟ این بسیار مهم است که همه جزئیات نوشته شوند. هرچه تصویرت دقیق‌تر باشد، مجالهای تجلی آنها بیشتر خواهد بود. جزئیات بسیار مهمند، اندیشه‌هاست که به طوری اسرار آمیز و غیر منظره و به طور منظم تقویت می‌شوند، واقعیت‌هایی را پدید می‌آورند که به آنها اجازه می‌دهد به واقعیت تبدیل شود.

به خاطر داشته باشد «ایمان می‌تواند کوهها را جابجا کند» و سپس اهداف سالیان گذشته پیش خود را بر کاغذی کهنه به جوان نشان داد، که امروز به بهتر شان رسیده بود. و بعد برای قدم زدن به باغ گل سرخ رفتند.

حکایت کشف اسرار باغ گل سرخ

دولتمند گل سرخی چید و به جوان داد: «باید هزاران بار این گل سرخ را بوئیده باشم با این حال هر بار تجربه‌ای تازه بدست آورده‌ام. چون آموخته‌ام اکنون و اینجا زندگی می‌کنم نه در گذشته و نه در آینده! مسئله تمرکز است. این تمرکز، کلید کامیابی در همه زمین‌های زندگیست.

باید همه چیز را همانگونه که هست ببینی. بیشتر مردم گویی در خوابند، گویی نمی‌بینند ذهنشان از خطاها و شکست‌هایشان و از ترس‌های آینده آکنده است.

گل سرخ مظهر زندگی است، خارهایش نمایانگر راه تجربه‌اند، ما باید برای فهم زیبایی هستی تاب آوریم» هرچه ذهنت نیرومندتر باشد، مشکلاتت ناچیزتر خواهد نمود این منشأ آرامش درون است. پس تمرکز کن. که یکی از بزرگترین کلیدهای کامیابیت» و سپس به سوی خانه گام برداشتند.

دولتمند و جوان سرمیز شام نشستند.

جوان گفت: «دوست دارم کسب کار را شروع کنم، اما برای آغاز چگونه پول پیدا کنم؟ آه در بساطم نیست، بانکی را نمی‌شناسم که وام بگیرم، وثیقه هم ندارم. صاحب هیچ چیز نیستم. جز یک اتومبیل بی ارزش!»

دولتمند گفت که این را تکرار نکن، مردم اکثراً بیش از آنکه بیازمایند، دست می‌کشند! در اوضاع و شرایط کنونی، برای رسیدن به هدف، اگر واقعاً بخواهی برای گرفتن وامت چه می‌کنی؟»

جوان گفت: نظری ندارم.

دولتمند: «حتی اصلاً به خاطر نمی‌رسد از دولتمندی که تو را تشویق می‌کند پول بگیری؟»

جوان بی‌درنگ گفت: آیا شما ۲۵۰۰۰ دلار پول به من قرض می‌دهید؟

دولتمند پول را به جوان داد او از شادمانی لبریز شد. دولت‌مند گفتک من این پول را به تو قرض نمی‌دهم بلکه می‌بخشم. روزی تو نیز باید آن را به کس دیگری بدهی، سالها پس از اکنون، کسی را خواهید دید که در وضعیت امروز توست. از روی شهود او را خواهی شناخت. باید معادل ارزشی را که امروز از این پول دارد به او بدهی. پیر مرد بیرون رفت. جوان خود را تنها یافت. سرش آکنده از اندیشه‌ها و دستش سرشار از پولی که دولت‌مند به او داده بود.

حکایت لحظه‌ای که هر یک به راه خود می‌رود

جوان برای مدتی دراز تنها نماند. مستخدم پایکتی در دست، از راه رسید: پاکت را به دست جوان داد و گفت: «سرورم این پارکت را به منمحول کردند تا به شما بدهم. گفتند باید آن را در خلوت اتاقتان بخوانید. می‌توانید روزی دیگر را در اینجا بگذرانید. آنگاه باید بروید. این خواسته سرور من است. جوان از او تشکر کرد و بی‌درنگ به اتاقش رفت. به هر جهت، این بار احتیاطاً در را اندکی باز گذاشت... پاکت با مومی قرمز به شکل گل مهر شده بود. جوان لبه تخت نشست و به دقت مهر و موم را گشود. از آن رایحه لطیف گل سرخ می‌تراوید. وصیت نامه دولت‌مند آنی را بیرون کشید. وصیت نامه خارق‌العاده که با دست و باحروف درشت شاهوار نوشته شده بود، گویی نفس می‌کشید و سرشار از حیات خود بود. نامه دست نوشته زیبایی دیگری با جوهر سیاه نیز همراهش بود.

چنین خواند: «اینها آخرین درخواستهای منند. همه کتابهای کتابخانه‌ام را برای تو می‌گذارم. بعضیاً معتقدند که کتابها یکسر بی ارزشند. بر این اعتقادند که خود شان جهان را باز می‌سازند. و چون از دانشی که در کتابها یافت می‌شود بهره‌ی نبرده‌اند، بدبختانه خطاهای نایکان خود را تکرار می‌کنند. به این طریق، وقت و ثروت هنگفتی را به هدر می‌دهند. از سوی دیگر، به تله اعتماد به هر آنچه کتابها می‌گویند نیفت. نگذار آنان که پی‌شاز تو آمده‌اند به جای تو بیندیشند. فقط چیزی را نگاه دار که فراسوی گذر زمان است.»

از نخستین دیدارمان کوشیده‌ام مرواریدهای فرزانی را که توانسته‌ام در طول عمر درازم برچینم به تو برسانم. در این مدرکف چند اندیشه را که نمایانگر میراث معنوی من است خواهی یافت. می‌خوهم آنها ره بدست افرادی هرچه افزونتر برسانی. به مردم درباره رویارویی ما و اسراری که آموخته‌ای بگو. اگرچه پیش از این کار، خودت باید آنها را بیازمایی. شیوه‌ی که آزموده نشده و به اثبات نرسیده کاملاً فاقد ارزش است.»

در طول شش سال دولتمند خواهی شد. در آن هنگام این آزادی را خواهی داشت که برای تسهیم این میراث با مردم، گامهای لازم را برداری.»

«اکنون باید بروم گل سرخه‌انم منتظرند.»

بغض گلوی جوان را فشرد، و لحظه‌ی در سکوت نشست.

به سوی باغ دوید و دید که دولتمند در نیمه راهی کنار بته گل سرخی

دراز کشیده است. دستهای پیر مرد روی سینه اش بود و یک شاخه گل سرخ بدست داشت. چهره اش کاملاً آرام بود. به امید روزی که حسابهای بانکی همتون ودلتون و زندگیتون سرشار از ثروت و نعمت و پاکی و موفقیت باشه .

نگاهی به زندگی ۱۱ فرد فوق العاده موفق که در زندگی شکست‌های سختی را تجربه کرده اند

موفقیت آسان به دست نمی آید. برای اینکه در زندگی موفق باشید، باید یاد بگیرید که بعد از هر شکست دوباره بلند شوید و تلاش خود را از سر گیرید. اینکه چند بار شکست می خورد اهمیتی ندارد، مهم آن است که هر بار بپاخیزید و نگذارید شکست جلودار شما باشد.

شکست طعم تلخی دارد و می تواند بسیار نا امید کننده باشد، اما باید بدانید که هر بار زمین خوردن پایان دنیا نیست و زندگی می تواند همچنان ادامه داشته باشد. پس خود را آماده یک جنگ واقعی با نابرابری‌های زندگی کنید، چرا که سرانجام شیرینی پیروزی انتظارتان را می کشد.

حرف هایی که در بالا مطرح کردیم شاید شعار مانند به نظر برسند، اما واقعیت دارند. در ادامه مطلب نگاهی خواهیم انداخت به برخی از افراد فوق العاده موفق که در مسیر خود شکست های بسیاری را تجربه کرده اند.

با دیجیاتو همراه باشید.

۱. اپرا وینفری

اپرا هم اکنون یکی از شناخته شده ترین مجری های تلویزیونی در سطح جهان است، اما اوضاع همیشه به این اندازه برای او دلپذیر نبوده است. او در سنین نوجوانی مرتبا توسط عمو و پسرعمو هایش مورد تجاوز قرار می گرفت و روزگاری سختی را سپری می کرد. اپرا حتی در سن ۱۴ سالگی بچه ای را به دنیا آورد که البته مدتی پس از تولد، درگذشت.

اولین تجربه اپرا در تلویزیون نیز چندان خوشایند نبود. بانوی بی رقیب قاب جادویی، از اولین برنامه تلویزیونی خود اخراج شد؛ در آن زمان مدیرانش به وی گفتند که بیش از حد احساساتی است و نمی تواند خود را در جلوی دوربین کنترل کند. اپرا بعدا از همین ویژگی استفاده کرد و توانست با ۳ میلیارد دلار سرمایه، عنوان پولدار ترین زن دنیا را به خود اختصاص دهد.

او یکبار در دانشگاه هاروارد و در زمانی که مشغول انتقال تجربیاتش بود، اینچنین گفت: «مفهومی به اسم شکست وجود ندارد. شکست یکی از روش های زندگی است برای اینکه ما را به راه درست هدایت کند».

۲. توماس ادیسون

ادیسون یک مثال عالی برای فردی است که به حرف دیگران گوش نکرد و اسیر شکست نشد. جالب است بدانید که معلم توماس به وی می گفتند که او احمق تر از آن است که بتواند چیزی را یاد

بگیرد. ادیسون اما هیچگاه دست از تلاش بر نداشت و سرانجام پس از هزاران بار شکست، توانست نام خود را در تاریخ جاودانه کند. ادیسون هنگامی که درباره شکست هایش از او سؤال کردند، چنین گفت: «من شکست نخوردم. من فقط هزار راه پیدا کردم که به موفقیت ختم نمی شدند».

۳. آلبرت آینشتین

آینشتین تا سن چهار سالگی در ارتباط برقرار کردن با دیگران مشکل داشت. او حتی تا سن ۷ سالگی نمی توانست خواندن را یاد بگیرد. اما همین فرد در نهایت موفق شد نام خود را به عنوان پدر فیزیک دنیا مطرح نماید و جایزه نوبل را به دست آورد.

۴. Jay-Z

شان کارتر که اکنون با نام مستعار Jay-Z در میان رپر ها شناخته می شود، یکی از تاثیرگذارترین و پولدارترین افراد این حوزه به شمار می رود. اما همیشه اینچنین موفق نبوده است.

Jay-Z در ابتدا فعالیتش نتوانست توجه کسی را به کار خود جلب نماید. اولین CD او فروش نرفت و هیچ شرکتی حاضر نشد بر روی موسیقی وی سرمایه گذاری نماید.

Jay-Z اکنون ۲۱ جایزه Grammy را از آن خود کرده و به گفته

Forbes سرمایه ای ۵۵۰ میلیون دلاری را در اختیار دارد.

۵. هنری فرد

اکنون در صنعت اتوموبیل Ford یکی از پیشتازان به شمار می رود و کمتر کسی است که نام این برند را نشنیده باشد. اما بد نیست بدانید که آقای فورد به عنوان مؤسس این شرکت، شکست های بسیاری را تجربه کرد تا سرانجام توانست مجموعه موفق کنونی را شکل دهد. او در اولین کسب و کاری که راه اندازی کرد شکست خورد و پس از آن نیز ۵ بار طعم ورشکستگی را چشید تا در نهایت برند Ford را خلق نمود.

۶. مایکل جردن

یکی از ماندگارترین نام های دنیای بسکتبال، قبل از رسیدن به موفقیت هایش، بارها شکست را تجربه کرده است. او زمانی که در دبیرستان بود به بسکتبال علاقه بسیاری داشت، اما هرگز نمی توانست به تیم اصلی مدرسه راه پیدا کند.

جردن در اظهار نظری معروف در رابطه با موفقیت هایش چنین می گوید: «من در طول مدت ورزشم بیش از ۹ هزار شوت را به بیرون زده ام. نزدیک به ۳۰۰ بازی را باخته ام. در ۲۶ بازی زمانی که می توانسته ام با شوت خود تیمم را برنده کنم، ضربه را هدر دادم. من در زندگیم بارها و بارها و بارها شکست خورده ام و این همان دلیل موفقیت من است.»

۷. بیل گیتس

بیل گیتس سال های سال است که عنوان ثروتمند ترین مرد جهان را به خود اختصاص می دهد. اما حتی او هم در یک چشم بهم زدن نتوانسته به موفقیت کنونیش دست پیدا کند. اولین شرکت

گیتس Traf-O-Data نام داشت. این شرکت دستگاهی را ساخته بود که می توانست اطلاعات ترافیکی را مورد تحلیل قرار دهد. گیتس و رفیقش پاؤل آلن، در اولین اقدام برای فروش محصولشان متوجه شدند که دستگاه کار نمیکند. در نهایت Traf-O-Data شکست سختی خورد و تمام زحمات گیتس به هدر رفت.

او سپس میکروسافت را راه اندازی کرد و بقیه داستان نیز برای همه ما روشن است.

۸. چارلز داروین

داروین در زمان کودکی از سمت معلمان و حتی پدرش با کم لطفی های بسیاری مواجه بود. او در این رابطه می گوید: «معلمان و پدرم معتقد بودند که من یک پسر کاملاً معمولی هستم که هوشم پایین تر از سطح استاندارد است.»

نیاز به توضیح نیست که داروین اکنون یکی از شناخته شده ترین دانشمندان دنیا است.

۹. ونسان ون گوگ

ونگوگ در زمانی که در قید حیات بود تنها موفق شد تا یک تابلوی نقاشی را به فروش رساند. آثار ون گوگ هرچند در زمان خود مورد استقبال قرار نمی گرفتند اما این موضوع باعث نشد تا او دست از کار بکشد. ونسان ون گوگ تا زمانی که زنده بود ۹۰۰ اثر نقاشی را خلق کرد که هر یک از آن ها اکنون میلیون ها دلار قیمت دارند.

۱۰. استیون اسپیلبرگ

اگر بخواهیم نام ۵ کارگردان مطرح دنیا را لیست کنیم، قطعاً استیون اسپیلبرگ را باید در میان آن‌ها جای دهیم. جالب است بدانید که در سال‌های دور، دانشگاه هنرهای سینمایی کالیفرنیا، دو بار درخواست تحصیل این کارگردان بزرگ را رد کرده است.

اسپیلبرگ بعد از موفق شدن ۳ بار جایزه اسکار را به دست آورد. دانشگاه هنرهای سینمایی کالیفرنیا نیز در سال ۱۹۹۴ از او به خاطر فیلم‌هایش تقدیر به عمل آورد.

۱۱. آبراهام لینکلن

یکی از بهترین رؤس جمهورهای آمریکا راه بسیار سختی را برای رسیدن به کاخ سفید طی کرده است. لینکلن شکست را زمانی که در ارتش بود تجربه کرد و بعد از آن نیز در کسب و کار خود به زمین خورد. او حتی در زمان رقابت‌های انتخاباتی نیز شکست‌های بسیاری را تحمل کرد تا اینکه سرانجام توانست عنوان ریاست جمهوری آمریکا را به خود اختصاص دهد.

۱۵ فرد مشهور و ثروتمند که قبلاً بی‌خانمان بودند

در این قسمت قصد داریم به ۱۵ داستان غیرقابل باور درباره افراد مشهوری بپردازیم که زمانی در شرایط بسیار بدی زندگی می‌کرده‌اند و حتی جایی برای خواب نداشته و به گوشه خیابان پناه می‌آوردند.

و البته همه اینها سرانجام روال زندگی‌شان را تغییر داده‌اند و تبدیل به منبع الهامی برای دیگر افرادی شده‌اند که آرزوی کار و کسب حرفه‌ای را در سر می‌پروراندند. حتی اگر قرار باشد از هیچ شروع کنند.

جیم کری مدتها در یک ون فولکس واگن یا چادری جلو خانه خواهرش زندگی می کرد

گفته می شود این کمدین مشهور پس از اخراج از دبیرستان مدتی با خانواده اش در یک ون کوچک فولکس واگن زندگی می کرد. آنها با این ون به نقاط مختلف کانادا سفر کرده و با پیدا کردن جای پارک مناسب مدتی آنجا می ماندند. آنها سرانجام به چادری در حیاط خانه خواهر بزرگترش نقل مکان کرده و ون را در خیابان پارک کردند.

کری می گوید این مشکلات و رکود اقتصادی باعث شد که وی وقت کافی برای توسعه و رشد حس شوخ طبعی خود داشته باشد! حال بری، برنده اسکار در دهه دوم زندگیش مدتی را در پناهگاه بی خانمانها زندگی کرده

هنگامی وی به شیکاگو آمد تا بازیگر شود، پس از مدتی پولش ته کشید و مادرش هم تصمیم گرفت که دیگر پولی برای وی نفرستد. زیرا فکر می کرد این به نفعش هست. طی این زمان سخت و طاقت فرسا بازیگر شناخته شده هالیوودی در پناهگاه دولتی بی خانمانها زندگی می کرد.

وی در مصاحبه ای گفته: «این دوران به من آموخت تا چگونه مراقب خودم باشم و اکنون تحت هر شرایطی قادر به زندگی هستم. حتی اگر برای قناعت در هزینه و محدودیتهای مالی مجبور باشم در پناهگاههای دولتی زندگی کنم و از گرسنگی لاغر و نحیف شوم. و این مرا به

شخصی تبدیل کرد که مطمئن است تحت هر شرایطی راه خودش را پیدا خواهد کرد».

مشهورترین روانشناس آمریکا زمانی با پدرش در ماشین زندگی می‌کرده

هنگامی دکتر فیل مک‌گراو تنها ۱۲ سال داشت، بی‌خانمان شد و مجبور بود با پدرش درون ماشین زندگی کرده و در شهر کانزاس سیتی بچرخند. این زمانی بود که پدرش دوره انترنتی روانشناسی را می‌گذراند.

مدتی بعد مک‌گراور هم دوره‌های لیسانس، فوق‌لیسانس و دکتری روانشناسی را گذرانده و به کلینیک پدرش در تگزاس پیوست. در دهه ۱۹۹۰ اپرا وینفری او را به شو تلویزیونیش دعوت کرد. او پس از مدتی به یکی از میهمانان دائمی برنامه اپرا تبدیل شد و سرانجام برنامه مشاوره زنده خودش را راه‌اندازی کرد.

اکنون سرمایه وی از راه نویسندگی و برنامه‌های تلویزیونی به بیش از ۲۸۰ میلیون دلار می‌رسد.

مربی سرمایه‌گذاری شخصی، سوز اورمن طی سال ۱۹۷۳ بیش از ۴ ماه در یک ون زندگی کرد

مشاور مالی مشهور برنده جایزه امی، نویسنده برخی از پرفروشترین کتب منتخب نیویورک تایمز است. هنگامی وی در دهه ۱۹۷۰ به برکلی کالیفرنیا رسید، آنقدر پول نداشت که بتواند جایی به جز اتومبیل‌ونش زندگی کند.

امروز وی بیش از ۳۵ میلیون دلار سرمایه در اختیار دارد.
**دنیل کریگ (همان جیمز باند خودمان) زمانی در لندن روی
 نیمکت‌های پارک می‌خوابید**

کریگ اکنون ده‌ها فیلم مشهور تحسین‌شده در کارنامه کاریش دارد.
 اما به گزارش یکی از نشریات سینمایی، بازیگر ۰۰۷ زمانی به عنوان یک
 بازیگر فقیر و بی‌چیز روی نیمکت‌های پارک می‌خوابیده است.
 و امروز در سن ۴۶ سالگی کریگ صاحب سرمایه‌ای ۶۵ میلیون دلاری
 است.

الا فیتزجرالد خواننده قبل از تبدیل شدن به «ملکه جاز»، مورد
 سواستفاده قرار گرفته و مشکلاتی هم با مافیا داشت
 به گفته سایت پویم‌هانتز، او در سال ۱۹۸۱ به دیدار رئیس‌جمهور
 ریگان رفته و برایش آواز خواند. اما قبل از اینکه به «بهترین خواننده زن
 جاز تمام دورانها» تبدیل شود، پس از مرگ مادر جوانش توسط ناپدری
 مورد سواستفاده قرار گرفت. وی مدتی هم با مافیا همکاری داشت تا اینکه
 پلیس او را به یک مدرسه دخترانه شبانه‌روزی فرستاد .

فیتزجرالد از آنجا فرار کرده و مدتی بی‌خانمان بود. تا اینکه در سال
 ۱۹۳۴۴ در تئاتر آپولو مشغول به کار شد. صدای او به سرعت محبوبیت
 فراوانی را برایش به ارمغان آورد و وی توانست برنده ۱۳ جایزه گرمی شود.
 و البته مدالهایی را از روسای جمهور ریگان و جرج بوش پدر دریافت کند.

او در سال ۱۹۹۶ فوت کرد، و تصویرش هم در سال ۲۰۰۷ روی تمبرهای شرکت پست آمریکا چاپ گردید.

کریس گاردنر میلیونر، منبع الهام فیلم «به سوی خوشبختی» هنگامی که دوره آموزشی بورس را می‌گذراند، با پسر کوچکش بی‌خانمان شد علاوه بر فیلمی که بر اساس زندگی وی و با نقش‌آفرینی ویل اسمیت ساخته شده، گاردنر صاحب دو عنوان کتاب فوق‌العاده پرفروش منتخب نیویورک‌تایمز هم هست. یکی اتوبیوگرافیش (خود-زندگی‌نامه) با نام «به سوی خوشبختی» است و دیگری هم «از جایی که هستی شروع کن: کسب درسهای زندگی، از جایی که هستی تا جایی که می‌خواهی بروی» نام دارد.

اما قبل از اینکه زندگی وی چنین مورد توجه جهانیان قرار گیرد، گارتنر با پسر کوچکش در خیابان زندگی می‌کرد. در آن زمان وی سعی می‌کرد شغلی در یک مرکز بورس دست و پا کند. البته در این زمینه هیچ تجربه‌ای و تحصیلات دانشگاهی نداشت. اما با تلاش فراوان توانست در دوره آموزشی Dean Witter Reynolds پذیرفته شود. اما با درآمد ماهیانه بسیار کمی که داشت، همسرش طاقت نیاورده و آنها را ترک کرد. او سرانجام به سخنگوی انگیزشی و مدیرعامل Gardner Rich LLC تبدیل شد و شعبات آن را در نیویورک، شیکاگو و سان‌فرانسیسکو تاسیس کرد.

بنابر گفته وبسایت گارتتر، کودکی وی «با تنگدستی، خشونت‌های خانوادگی، الکلیسم، سواستفاده‌های جنسی و بیسوادی خانواده» همراه بوده است.

جیول پس از اخراج، یک ماه بی‌خانمان بود و در یک پارکینگ به مرگ نزدیک شد.

جیول پس از اینکه کارش را از دست داد، مجبور شد در خیابان بخوابد. این خواننده فوق‌مشهور در مصاحبه‌ای می‌گوید: «من بالاخره بی‌خانمان شدم، زیرا رئیس‌م از من تقاضای رابطه جنسی داشت و هنگامی حاضر نشدم به خواسته او جواب دهم، نه تنها حقوقم را نداد، بلکه اخراجم کرد».

مرا از محل زندگیم بیرون انداختند، زیرا پولی برای پرداخت اجاره نداشتم.

خب، با خودم فکر کردم مدتی را در ماشینم زندگی می‌کنم، تا اینکه دوباره روی پای خودم بایستم. اما کلیه‌هایم مشکل داشتند و نتوانستم شغل دیگری پیدا کنم، زیرا اغلب اوقات بیمار بودم. من هیچ بیمه‌ای نداشتم و نزدیک بود در پارکینگ یک اورژانس بمیرم. زیرا به دلیل نداشتن بیمه مرا پذیرش نمی‌کردند.

اما پس از یک ماه سرگردانی، بالاخره توانستم دوباره سراغ آوازخوانی رفته و از بی‌خانمانی نجات یابم.

داستان بی‌خانمانی و فقر مایکل اوهر در فیلم «The Blind Side»

الهام بخش مردم دنیاست

در سالهای کودکی و نوجوانی مادر اوهر یک معتاد کراکی بود که در پناهگاه‌های دولتی می‌خوابید و او در خیابانها پرسه می‌زد. اما سرانجام توسط یک خانواده پولدار به فرزندی پذیرفته شد، در کالج دانشگاه می‌سی‌سی‌پی سرگرم فوتبال شد و سرانجام در سال ۲۰۰۹ به لیگ NFL و تیم بالتیمور ریونس راه یافت.

زندگی الهام بخش وی در سال ۲۰۰۶ توسط مایکل لویس به کتاب "The Blind Side: Evolution of a Game" و پس از آن فیلم The Blind Side تبدیل شد.

پس از آنکه جنیفر لویز نوجوان با مادرش سرشاخ شد، ماه‌ها کف سالن رقص می‌خوابید.

جنیفر لویز در ۱۸ سالگی خانه را ترک کرد. زیرا وی می‌خواست رقصنده شود، اما مادرش اصرار داشت که وی به دانشگاه برود. هنگامی که دیگر نتوانستند یکدیگر را تحمل کنند، جنیفر خانه را ترک کرده و تا ماه‌ها کف سالن رقص می‌خوابید.

او پس از چندماه موفق شد یک شغل رقصندگی در اروپا دست و پا کند و پس از برگشت توانست به سریال کمدی In Living Color پیوسته و نقش رقصنده کمکی را بر عهده بگیرد.

امروز در ۴۵ سالگی، این خواننده، بازیگر، تهیه کننده و طراح مشهور بیش از ۳۰۰ میلیون دلار دارایی دارد.

هری هودینی، شعبده باز مشهور، در سن ۱۲ سالگی از خانه فرار کرده و در خیابان گدایی می‌کرد

هودینی از سنین جوانی دریافت که می‌خواهد یک شعبده باز شود، لذا در ۱۲ سالگی با یک ماشین کرایه از خانه فرار کرد و سرانجام به میسوری رسید.

چند سال بعد وی به نیویورک رفت تا با پدرش زندگی کند. اما آنها بسیار فقیر بودند و لذا هودینی مجبور بود در خیابان گدایی کند. او کار حرفه‌ای خود را از ۱۷ سالگی آغاز کرد. استیو هاروی، مجری تلویزیونی، قبل از جهش بزرگش، برای سه سال در فورد تمپو مدل ۱۹۷۶ زندگی می‌کرد.

این بازیگر ۵۷ ساله و شخصیت شناخته شده تلویزیونی به مجله پپیل می‌گوید اواخر دهه ۱۹۸۰ کارش به عنوان یک کم‌دیت آغاز کرد و با یک اتفاق، ناگهان بی‌خانمان شد.

این مجله می‌نویسد هاروی سه سال تمام در اتومبیل فورد تمپو ۱۹۷۶ زندگی می‌کرد. کار وی شستن دستشویی هتلها، پمپ‌بنزینها یا استخرهای شنا بود. اما سرانجام موفق شد به برنامه تلویزیونی Showtime at the Apollo راه یابد.

شاید آن اتفاق، بزرگترین شانس زندگی هاروی بود. هیلاری سوانک بازیگر برنده اسکار مدتی با مادرش در یک ماشین زندگی می‌کرد

گفته می‌شود سوانک کودکیش را در یک تریلر یدک گذراند. سپس با مادرش به کالیفرنیا آمد تا از سنین نوجوانی مشغول بازیگری شود. قبل از آنکه نقشی را به دست آورد، ماه‌ها با مادرش در اتومبیل و یک خانه خالی

زندگی می‌کرد.

وی در یک مصاحبه تلویزیونی گفت: «ما دوستی داشتیم که قصد داشت خانه‌اش را بفروشد. و پس از اسباب‌کشی به ما گفت. ببینید این خانه هیچ اسباب و اثاثیه‌ای ندارد، اما شما می‌توانید شبها را اینجا بمانید. در طول روز هم اینجا را ترک می‌کنید تا خریداران خانه را ببینند. لذا ما تشکهای بادی خریدیم. آنها را باد کرده و شبها می‌خوابیدیم. صبح‌ها هم همه‌چیز را جمع کرده و می‌رفتیم.»

او تا سن ۳۰ سالگی دو جایزه اسکار برد و اکنون سرمایه‌ای ۴۰ میلیون دلاری دارد.

تا ۱۰ سالگی چارلی چاپلین آموخت که چگونه در خیابانهای لندن زندگی کرده و زنده بماند.

پس از مرگ زودهنگام پدر چارلی، مادرش به بیمارستان روانی منتقل شد. لذا چارلی و برادر کوچکترش مجبور بودند به شکلی زندگی‌شان در خیابان را ادامه دهند. پدر و مادر چارلی در برنامه‌های نمایشی کار می‌کردند، لذا وی و برادرش هم تصمیم گرفتند این راه را دنبال کنند. و امروزه وی را به عنوان یکی از مشهورترین و بزرگترین بازیگران عصر فیلمهای صامت می‌شناسیم.

درو کاری هنگام بی‌خانمانی در لس‌آنجلس تلویزیون پلاسمایی را به ۴۰ دلار فروخت

کاری در کلیولند اوهایو بزرگ شد و در ۸ سالگی پدرش را از دست داد. وی در سال ۲۰۱۰ هنگام صحبت برای اعضای سازمان Friends of Youth می‌گوید وقتی وی راه خودش را پیدا کرد، از اوهایو برای دیدنش به کالیفرنیا رفت و سرانجام در لاس‌وگاس بی‌خانمانی پایان یافت. او راضی بود که یک تلویزیون پلاسما را به ۴۰ دلار بفروشد یا آن را با جعبه‌ای ماکارونی و پنیر عوض کند. این بازیگر، کم‌دین، مجری تلویزیونی و خیر نوع‌دوست اکنون سرمایه ۱۶۵۵ میلیون دلاری در اختیار دارد.

پنج عادت ذهنی مشترک افراد خیلی ثروتمند

افراد خیلی ثروتمند خصوصیات منحصر بفردی دارند، به نظر می‌رسد آهنربایی دارند که موفقیت و ثروت را به سمت آنها جذب می‌کند؛ خصوصیتی که خیلی از ما فاقد آن هستیم. خب، تعجبی هم ندارد که این افراد معمولاً به گروه میلیاردرها و افراد موفق می‌پیوندند که همه ما آنها را می‌شناسیم. اما باید بگوییم که برای میلیاردر شدن نیازی به داشتن آن آهنربا یا برنده شدن در قرعه کشی بانک‌ها ندارید. بخش عظیمی از موفقیت به یک سری عادات ذهنی بسیار ساده بستگی دارد. با تغییر شیوه تفکر، شما هم می‌توانید موفق باشید و مسیر خود را به سوی کسب ثروت بپیمایید. در ادامه شما با پنج عادت ذهنی مشترک میلیاردرها آشنا می‌شوید.

آنها می اندیشند

توماس کورلی در کتاب خود به نام "عادات پولدارها: عادات روزانه آدم‌های پولدار که موفقیت را به همراه می آورد" به ذکر مطالعه ای که در خصوص عادات میلیونرهای سراسر دنیا داشته می پردازد.

او در تحقیقات خو دریافته که افراد پولدار روزانه ۱۵ تا ۳۰ دقیقه از وقت خود را فقط به اندیشیدن اختصاص می دهند.

به نظر ممکن است خیلی عادی بیاید، ولی در یک روز کاری شلوغ از خودتان بپرسید که واقعا چه مدت زمانی را به جای انجام دادن به اندیشیدن پرداخته اید.

همه ما روز و هفته کاری را با چک کردن ایمیل هایمان آغاز می کنیم. ولی بد نیست به نصیحت توماس گوش بدهیم و چند دقیقه را با تفکر در مورد اولویت ها بگذرانیم.

به جای اینکه هدف گذاری را به روندی خودکار تبدیل کنید، زمانی را به تفکر در مورد اهداف شغلی و روابط کاری خود اختصاص بدهید. برای اینکار می توانید زمان مشخصی در طول روز را برای پیاده روی و تفکر در مورد اهدافتان مشخص کنید.

در صورت لزوم از دیگران کمک می گیرند و به دیگران کمک می کنند

این باور که افراد ثروتمند در دنیایی جدا از دیگران زندگی می کنند و موفقیت را در انزوا به دست می آورند باوری کاملا اشتباه است. در عوض، باید بدانید که ۹۳ درصد افراد ثروتمند از راهنمایی مشاوران کمک

می‌گیرند و اگر دیگران به آنها نیاز داشته باشند هم کمکی را از آنها دریغ نمی‌کنند.

شما هم باید آمادگی درخواست کمک از دیگران را در مسیری که به سوی موفقیت طی می‌کنید داشته باشید. یادتان باشد تحقیقات نشان داده که آدم‌های موفق اهل گله و شکایت نیستند و از سایرین هم انتقاد نمی‌کنند.

آنها اعتقاد دارند که با هر کمکی که به دیگران می‌کنند، ده برابر آن را دریافت می‌کنند.

پس موفقیت را با دیگران به اشتراک بگذارید. از نتایجی که به دست می‌آورید حیرت زده می‌شوید.

هدف گذاری می‌کنند؛ آرزو در سر نمی‌پروراندند

آدم‌های موفق موفقیت خود را مدیون خیال پردازی نیستند. به گفته توماس کورلی: "اگر می‌خواهید که آرزویتان به واقعیت بپیوندد باید برای دستیابی به آنها **هدف گذاری** کنید، اهداف را دنبال کنید و به آنها دست یابید."

باید آرزوی خود را به فعالیت‌هایی قابل اجرا تقسیم کنید."

بعنوان مثال اگر آرزو داشته باشید که میلیاردر شوید خیلی خوب است، اما با آرزو کردن به جایی نمی‌رسید. در عوض باید اهدافی را برای خود تعریف کنید مثلاً "هر ماه ۲۰۰ هزار تومان بیشتر پس انداز می‌کنم."

بدین شکل خیلی سریعتر به مقصد می رسید. پس آرزویتان را فراموش نکنید ولی آن را به اهدافی کوچکتر و قابل دستیابی بشکنید.

آنها باور دارند که خوش شانسد

افراد ثروتمند و خوش شانس انتظاری هم غیر از این از خود ندارند. و

آدم های بد شانس هم انتظاری غیر از عکس این را ندارند.

تحقیقاتی که تا کنون در خصوص مثبت اندیشی انجام شده نیز موید

این باور است. باربارا فردریکسون در تحقیقی نشان داد که احساسات

مثبت می توانند بلافاصله توجه و قدرت تفکر فرد را گسترش دهند و او را

قادر سازند ارتباطات در سطوح بالاتر را شکل دهد.

در طول زمان این عادات به موفقیت، سلامتی و شادمانی در ماه ها و

سال هایی که پیش رو دارید می انجامد. حالا به این عبارت یک بار دیگر

فکر کنید: "بعضی ها خیلی خوش شانس هستند."

تعجبی ندارد، خوش بینی آنها کمک قابل توجهی به خوش شانس

بودنشان می کند. پس تفکر مثبت را بخشی از عادات روزانه خود کنید تا

ثروت و موفقیت را به سوی خود جلب کنید.

هیچ چیز را بی اهمیت و کوچک نمی شمارند

باور اشتباه دیگری که در خصوص افراد ثروتمند وجود دارد این است

که آنها با آنچه دارند شاد و راضی نیستند. در واقع این افراد به جای اینکه

به محض معرفی مدل جدیدی از یک اتومبیل از اتومبیلی که دارند دلزده

شوند، بیشتر قدر آن را می دانند.

تحقیقات نشان داده افرادی که برای داشته های خود قدردان هستند سطح درآمدشان ۱۰ درصد بالاتر است.

بخشی از این روند به داشتن دیدی متفاوت از زندگی تجملی بستگی دارد که باعث میشود آنها درآمد بیشتر را با بالا رفتن مخارج برابر ندانند.

علاوه بر این، قدردانی اثرات مثبت دیگری هم به دنبال دارد که باید به روابط بهتر با سایرین و ارتقا سطح سلامتی اشاره کنیم.

از امروز شروع کنید و با تقویت این عادات در خود بیشتر و بیشتر به موفقیت و ثروت نزدیک شوید.

هفت_عادت_مردمان_موثر

◆ عادت اول: #عامل باشید

اساسی ترین عادت عامل بودن است. عامل بودن یعنی مسئولیت خود را به عهده گرفتن، ملامت نکردن اوضاع و شرایط یا اشخاص، یا این بهانه که رفتار شما حاصل شرطی شدن شماست. نقطه مقابل عامل بودن، #واکنشی بودن است.

✓ مردمان موثر عاملند. یعنی مسئولند و رفتارشان حاصل تصمیم و #انتخاب #آگاهانه خودشان است.

☞ یکی از بهترین راه ها برای تشخیص میزان عامل بودن خود، این است که ببینیم وقت و انرژی خود را صرف چه چیزهایی می کنیم.

آنچه ما امروز هستیم به دلیل انتخابهای دیروز ما بوده است . پس می توانیم امروز دیگر گونه انتخاب کنیم . مشکلاتی که با آنها روبرو می شویم در یکی از طبقه بندیهای زیر قرار دارد :

- ۱) کنترل مستقیم (مشکلاتی که به رفتار خودمان مربوط می شود)
- ۲) کنترل غیر مستقیم (مشکلاتی که به دیگران مربوط می شود)
- ۳) عدم کنترل (مشکلاتی که نمی توانیم کاری درباره شان بکنیم مانند واقعیتهای مربوط به گذشته یا وضعیت خود)

✓ مشکلات مربوط به کنترل مستقیم را می توان از طریق تغییر دادن عاداتهای خود حل کرد.

✓ مشکلات مربوط به کنترل غیر مستقیم را می توان از طریق تغییر دادن شیوه ها نفوذ خود حل کرد.

✓ مشکلات مربوط به عدم کنترل را می توان با زیستن مسالمت آمیز با آنها حل کرد .

🧠 تعهداتی کوچک را ایجاد و آنها را حفظ کنیم . الگو باشیم نه منتقد . بخشی از راه حل باشیم نه بخشی از مشکل . در مورد هر کاری حلقه نفوذمان را برای حل مشکل مشخص کنیم و آن گام برداریم.

هفت_عادت_مردمان_موثر

◆ عادت دوم: ذهنا از پایان آغاز کنید

شروع ذهنی از پایان می گوید که آنچه می خواهید بدان برسید را تجسم کنید.

ذهنا از پایان آغاز کنید یعنی به روشنی مقصدتان را بدانید. تا بدانید که می خواهید به کجا برسید.

برنامه خود را بنویسید و فلسفه و نظام ارزشی خود را تعیین کنید. شعار "رسالت شخصی" personal mission statement خود را در دل و ذهن تان حک کنید. که نوعی "عادت ر هبری" است.

✓ برای اینکه هر چه سریعتر اختیار زندگی تان را به دست بگیرید دو راه اساسی وجود دارد:

۱- هدفی برای خود تعیین کنید و متعهد شوید که به هدفتان برسید

۲- عهدی ببندید و حتما بر سر پیمان خود بایستید.

☞ به این ترتیب اختیار زندگیتان را در دست میگیرید و اعتماد به نفس لازم را پیدا میکنید. این اعتماد به نفس ناشی از خویشتن داری و احساس امنیت درونی است. زیرا به شما نشان می دهد که خودتان منشا احساس امنیت خودتان هستید. و با تمام وجود به اصول و نظام ارزشی خویش پای بندید. حال آنکه منشا احساس امنیت بیشتر افراد دیگرانند.

بدانید چه اصول و ارزشهایی برایتان اهمیت دارد، چه چیز می خواهید بوجود بیاورید و تعهدتان بر پایه و اساس کدام ارزشهاست.

جمع بندی

✕ تمرین روز اول :

🍃 از امروز انتخاب می کنیم که از زندگی گلایه و شکایت نکنیم
 🍃 خود و دیگران را برای آنچه در زندگی ما پیش می آید سرزنش
 نکنیم
 🍃 و ناکامی های خود را توجیه نکنیم



✕ #تمرین روز دوم :

🍃 برنده باشیم
 🍃 برای برنده بودن کار کنید نه برای بقا و زنده ماندن
 🍃 زندگی یک مسابقه نیست که برای بردن شما برخی دیگر مجبور
 به باختن باشند. هر کس در رقابت با خودش است
 🍃 نکته بسیار مهم :
 🍃 برای برنده شدن باید احساس برنده بودن را در خود ایجاد کنید
 🍃 مشتاقانه منتظر پیروزی باشید و بدانید که هر نشدن و هر شکست
 پله ایست برای رسیدن به اهدافتان چون شکست ها به ما راه رسیدن به
 اهداف را می آموزند



#تمرین روز سوم:

مصمم و عمل گرا باشید

این که بخواهید و از صمیم قلب بخواهید موفق و ثروتمند باشید

کافی نیست

خواستن فقط قدم اول در مسیر موفقیت است

باید آماده اقدام و عمل کردن باشید و گرنه همه انسانها آرزوی

موفقیت و ثروت را دارند و آنرا می خواهند

یک تکنیک موثر برای عملی کردن رویای موفقیت و ثروت

شخصی را بیابید که صد در صد و حتما رویای شما را باور داشته

باشد و از موفقیت و ثروتمند شدن شما خوشحال شود

باید مطمئن شوید این شخص کمترین احساس حسادت به آینده موفق

شما نخواهد کرد

سپس تصمیم خود را مبنی بر ثروتمند شدن (با میزان و زمان

مشخص) را با او در میان بگذارید و از او بخواهید که شما را تایید کند

و به شما بگوید که مطمئن است که حتما در این را موفق خواهید شد

اگر چنین شخصی را نیافتید یک فرد خیالی را تصور کنید که همین

را به شما می گوید

شاید این کار در ظاهر کمی دور از منطق به نظر برسد اما تاثیر زیادی

بر بالا رفتن انرژی ذهنی شما دارد و همانطور که می دانید انرژی یعنی

توانایی انجام کار

خودتان امتحان کنید تا قدرت آنرا دریابید .



#تمرین روز چهارم :

بزرگ فکر کنید - فکر خود را محدود نکنید

آیا می توانید خود را در حالی تصور کنید که خدمات و کالای خود را

به تعداد ۱۰۰ برابر بیشتر از مشتریان فعلی خود برسانید ؟

یا آنرا غیر ممکن می دانید ؟

باورهای شما تا کجا می تواند رشد کند ؟



✕ تمرین روز پنجم:

به فرصت ها توجه کنید نه موانع

معمولا پشت هر مانعی فرصتی نهفته است پس تمرکزتان را روی

فرصت ها بگذارید تا موانع شما رو متوقف نکنند

از امروز در هر موقعیتی دنبال فرصت ها بگردید در عین حال مراقب

موانع نیز باشید

خوب است که بدانید تا هدفتان چقدر راه باقی مانده اما بجای توجه

بر مسیر پیموده نشده، مسیری که تا اینجا پیموده اید را ببینید (نیمه

پر لیوان)

زیاد شدن را ببینید نه کم شدن را



#تمرین روز ششم:

افراد موفق و ثروتمند را ستایش و تحسین کنید
این حس را از ته دل داشته باشید نه اینکه تظاهر کنید
زمان آن رسیده که فرهنگ نفرت از ثروتمندان را از بین ببریم
حس تحسین ثروتمندان، ذهن و احساس شما را غنی می کند و ارتقاء
می دهد

نفرت و حسادت نسبت به ثروتمندان و افراد موفق، حس نداشتن
را در شما تقویت می کند

حس نفرت یا حسادت این پیام را به ذهن ناخودآگاه می دهد که
"من این چیز را ندارم" برای همین از کسی که آنرا دارد متنفرم
این پیام "نداشتن" دقیقا شخص را به سمت "نداشتن" بیشتر می
کشاند و او را فقیرتر و ناتوان تر می کند
اما تحسین یک ویژگی، سبب جذب آن می شود



#تمرین روز هفتم:

وقت آن رسیده که ارتباط خود را با افراد منفی گرا و منفی باف کم
یا قطع کنید
و سعی کنید جمع مثبت خود را پیدا کنید
اگر اطرافتان را افراد مثبت و موفق فرا نگرفته نگران نباشید

حتی اگر با یک فرد مثبت شروع کنید پس از مدتی افراد مثبت بیشتری را جذب خواهید کرد

و اگر افراد منفی اطرافتان از نزدیکان شما هستند باز هم نگران نباشید

ارتباط خود را با این افراد فقط در حد ضروریات نگاه دارید کار سختی است اما امکان پذیر

زندگی نامه افراد موفق را بخوانید و فرایند موفقیت را در سرگذشت آنها دنبال کنید

طرح و الگوی ذهنی ثروتمندان و افراد موفق را بشناسید و از آنها ایده بگیرید

از افراد داری ذهن فقیر دوری کنید چون شما را با خود پایین می کشند تا خود احساس راحتی و آرامش کنند

ارتباط خود را با کتاب های با زمینه روانشناسی موفقیت قطع نکنید چون همواره به شما انرژی مثبت می دهند

در مکانهایی که افراد موفق و ثروتمند هستند بیشتر رفت و آمد کنید - مثل رستوران، کافی شاپ یا باشگاه

و از مکانهایی که افراد منفی گرا و افرادی که همواره در حال گلایه از زندگی هستند دوری کنید



#تمرین روز هشتم:

اگر در کسب و کارتان ویژگی خاص و بارزی دارید حتما آن را به دیگران ارائه دهید

دیگران ذهن خوان نیستند که بتوانند ارزشهای شما را حدس بزنند
اگر خودتان یا کارتان را قبول و باور نداشته باشید نمیتوانید به موفقیت برسید

همواره خود و ارزشهای خود را ارتقاء دهید و بدانید که همیشه کسانی هستند که مایلند به جایگاه امروز شما برسند

به میزان اعتقاد خود به ارزش خدمات، کالا و یا محصول خود نمره ای بین ۱ تا ۱۰۰ بدهید

اگر خدمات یا کالای شما از دید خودتان نمره ای زیر ۶۰ میگیرد پس مردود است و نباید انتظار موفقیت و ثروتمند شدن داشته باشید

یا باید خود و کارتان را ارتقاء دهید یا خدمات و کالای خود را به مشتریانی ارائه کنید که توقعشان کمتر است

بهترین شیوه برای رشد و ارتقاء، شرکت در کلاسهای مدیریت کسب و کار است.



#تمرین روز نهم:

یک فرد موفق و ثروتمند کسی نیست که چالش و مشکلی در زندگی نداشته باشد

بلکه او از مشکلاتش بزرگتر و باهوش تر است

🍌 برای رشد کردن و بزرگ شدن دو گام مهم پیش روست

اول آموزش ببینید تا دانش شما زیاد شود

دوم با چالش ها و مشکلات روبرو شوید تا هوش شما زیاد شود و قوی تر شوید

🍌 هر گاه به مشکلی بر خوردید که شما را ناراحت، عصبانی یا درمانده کرده به خود یادآور شوید که می توانید بزرگتر از این مشکل باشید و آنرا حل کنید

🍌 روی یک تکه کاغذ برای مشکل خود تعدادی راه حل بنویسید. مهم نیست درست باشند یا نه،

مهم این است که توجه و تمرکز شما بجای مشکل روی راه حل باشد.



✘ #تمرین روز دهم:

🍌 خود را شایسته داشتن آنچه که می خواهید، بدانید

🍌 آیا به خود می بینید که ماشین و خانه رویایی خود را داشته باشید؟

پست و سمت بالاتری بگیرید؟ یا هر خواسته ی دیگر؟

یا اینکه صدایی درون شما می گوید " تو در این حد و اندازه نیستی "

🍌 آیا در قبال خدمات یا محصول خود، پول کافی دریافت می کنید یا

مبلغی که به شما می دهند بسیار کمتر از چیزیست که باید باشد؟

آیا تا کنون به این فکر کرده اید که چرا مثلاً یک مدرس، ماهیانه ده میلیون تومان درآمد دارد و مدرس دیگری با همان کیفیت و سرویس، فقط می تواند ماهی دو میلیون کسب کند؟

درست است که برای رسیدن به هر خواسته ای باید تلاش کرد و باید مهارت و تخصص لازم را داشت
اما تا زمانی که احساس شایستگی نکنید نمی توانید به سطح بالاتری از دریافت برسید.

کمی به گذشته برگردید و به این فکر کنید که در چه مواردی دریافت کننده خوبی نبوده اید

در چه مواردی خود را شایسته دریافت بیشتر ندیده اید
اکنون تصور کنید که موارد مشابهی پیش آمده و شما برعکس همیشه میزان بسیار بیشتری دریافت کرده اید و به خواسته های بالاتری دست یافته اید

در آینده منتظر دریافت بهترینها باشید.



✘ #تمرین روز یازدهم:

اگر واقعا می خواهید از یک فرد معمولی یا متوسط به یک فرد ثروتمند تبدیل شوید باید در قبال نتایج کار خود پول دریافت کنید نه در قبال وقت و زمانی که صرف می کنید

البته منظور این نیست که اگر کارمند هستید همین امروز کارتتان را رها کنید

تغییر باید به آرامی صورت گیرد

فروشنده ها، تولید کننده و خدماتی ها می توانند کالا، محصولات و یا خدمات خود را به افراد بیشتری بفروشند

اما اگر کارمند هستید و یا در قبال زمانی که صرف می کنید دستمزد می گیرید باید راهی برای توسعه کار خود پیدا کنید

باید از کارمند به خویش فرما و سپس به کارفرما تبدیل شوید تا در نهایت بتوانید به مرحله "سرمایه گذار" برسید.

اگر شهامت و مهارت لازم را دارید و البته اگر کارمند دولت نیستید برای شروع می توانید بجای حقوق، از کارفرمای خود درخواست حقوق همراه پورسانت کنید

به این روش شما تمرین می کنید که بر اساس نتایج و خروجی کار خود، پول دریافت کنید.



✘ #تمرین روز دوازدهم:

بجای محدودیت، به فراوانی فکر کنید

انتخاب های خود را محدود نکنید

در بسیاری از موارد شما میتوانید هم خدا را داشته باشید هم خرما را

شاید مدتی سخت و ناممکن به نظر برسد اما شما باید ادامه بدهید و همواره انتظار چیزهای خوب با شرایط خوب را داشته باشید.

به گذشته برگردید و به مواردی فکر کنید که مجبور به انتخابهای محدودکننده شده بودید

مثلا شغل پاره وقت با حقوق کم یک انتخاب محدودکننده است خود را دوباره در همان موقعیت تصور کنید و اینبار ببینید که انتخابهای شما بیشتر و بهتر شده است

برای مثال به یک شغل پاره وقت با حقوق زیاد به عنوان یکی از انتخابهای پیش رو فکر کنید

این تمرین ذهن شما را از محدودیت و محدود فکر کردن رها میکند همین تمرین را در تمام چالشهای زندگی به کار ببرید.



✕ #تمرین روز سیزدهم:

🍃 اگر حقوق ثابت می گیرید در کنار شغلتان به فکر انجام یک کار

جدید باشید که به شما سود، برساند

حقوق پولی است که در قبال زمانی که صرف می کنید دریافت می نمایید

اما سود نتیجه یک فعالیت خاص یا سرمایه گذاری شماست برای شروع، میزان این سود، مهم نیست، مهم این است که شما تغییر و پیشرفت را آغاز کنید.

جدولی درست کنید و میزان پیشرفت فصلی خود را در موارد زیر

یادداشت کنید

۱- درآمد

۲- پس انداز

۳- مدیریت هزینه

۴- سرمایه گذاری و درآمد غیر فعال

از خود بپرسید چگونه می توان به هرکدام از این موارد دست یافت
اگر لازم شد سراغ مشاوران شغلی و مالی بروید و یا در دوره های
مدیریت کسب و کار ، سرمایه گذاری و تجارت شرکت کنید.



✕ #تمرین روز چهاردهم:

بر پول خود مدیریت کنید

در مورد روشهای مدیریت هزینه و نیز شیوه های سرمایه گذاری،
دانش خود را افزایش دهید

مهم نیست چقدر درآمد دارید ، لازم است پول و مخارج خود را در هر
سطحی از درآمد ، مدیریت نمایید.

همواره مقداری از درآمد خود را به گونه ای پس انداز کنید که آن
میزان پول در دسترس شما نباشد و نتوانید آن را خرج کنید
مگر برای سرمایه گذاری جدید و یا توسعه کسب و کار خود

اگر حقوق بگیر نیستید و کسب و کار خودتان را دارید، حق ندارید به هر میزان که مایلید خرج کنید بلکه باید مانند یک کارمند حقوق ماهیانه خود را برداشته و بقیه را صرف توسعه یا سرمایه گذاری نمایید سپس از محل سرمایه گذاری جدید نیز می توانید مقداری سود دریافت نمایید.



✕ #تمرین روز پانزدهم:

🍌 زندگی و آینده خود را به گونه ای برنامه ریزی کنید که مجبور نباشید برای پول کار کنید بلکه پول در خدمت شما باشد منظور بی کار نشستن نیست چون کار و فعالیت همواره باعث شادی و رشد می شود.

به این فکر کنید که چطور میتوانید درآمد غیر فعال داشته باشید، یعنی اینکه بدون انجام فعالیت خاصی درآمدزایی کنید، مثل اجاره دادن یک آپارتمان یا محل کار یا انبار، 🍌 دانش خود، را در مورد تجارت بالا ببرید.



✕ #تمرین روز شانزدهم:

🍷 ترس بد نیست

همانطور که درد، شما را نسبت به یک مشکل آگاه می کند ترس نیز شما را نسبت به خطرات هشیار می نماید اما اجازه ندهید ترس شما را متوقف کند چالشها و سختی ها شما را هوشیار تر و توانمند تر می سازند. ترسهای خود در مورد پول و مسایل مالی پیدا کنید در ذهن خود، آن ترس را تجربه کنید و به انتهای آن بروید ببینید چه پیام یا هشدار برای شما دارد خطرات واقعی را شناسایی کنید و برای آنها چاره اندیشی نمایید 🍷 اگر شناخت و دانش ما نسبت به مسایل بیشتر شود، ترس ما کمتر خواهد شد

پس چالشها را بپذیرید و رشد کنید راه غلبه بر ترس، شناخت بیشتر است.

✕ #تمرین روز هفدهم:

🍷 همیشه و همواره در حال یادگیری و پیشرفت باشید همواره اطلاعات و دانش خود را در مورد تخصص یا مهارتتان به روز کنید

🍷 دانش تجارت و مدیریت کسب و کار دانشی پویا است. هر سال بودجه مشخصی را برای آموزش خود و کارکنان خود کنار بگذارید

داشتن ذهن و روحیه مثبت یک مهارت ضروری برای موفقیت است. پس همواره در این زمینه خود را رشد دهید.

منابع و مأخذ

- در مسیر سرآمدی - مولف و مترجم حمید سرایداریان - انتشارات قاصد
سحر - سال ۱۳۸۶
- مدیریت جذب و نگهداشت استعدادها - کتی شویف - ترجمه غلامرضا
اصیلی، جبار باباشاهی - سال ۱۳۸۹
- مدیریت خویش فرمای خلاق - نویسنده: دکتر داود فدایی - انتشارات
موسسه فناوران کارآفرین نوآور - چاپ سوم ۱۳۸۹
- مهارت‌های زندگی - دکتر علی نیا دنیادیده - انتشارات اندیشه آریا -
زمستان ۱۳۸۹
- مدیریت کاربردهای دقت و عملکرد - نویسنده: جک دی فرنز ترجمه
دکتر ناصر جواهری زاده - انتشارات پژوهش - سال ۱۳۸۹
- هدف همت مسئولیت - زهره مزدیان فرد - انتشارات مرسل / سال
۸۹
- نیروی بیکران تفکر مثبت - نویسنده: نورمن وینسنت پیل / شهناز
مجیدی - انتشارات مانی - سال ۸۷
- آشنایی با نحوه پیاده سازی و نگهداری - اصول پنجگانه آراستگی در
محیط کار OS - مولف مهندس بهرام خان مختاری - انتشارات صوفیان
- سال ۱۳۸۹