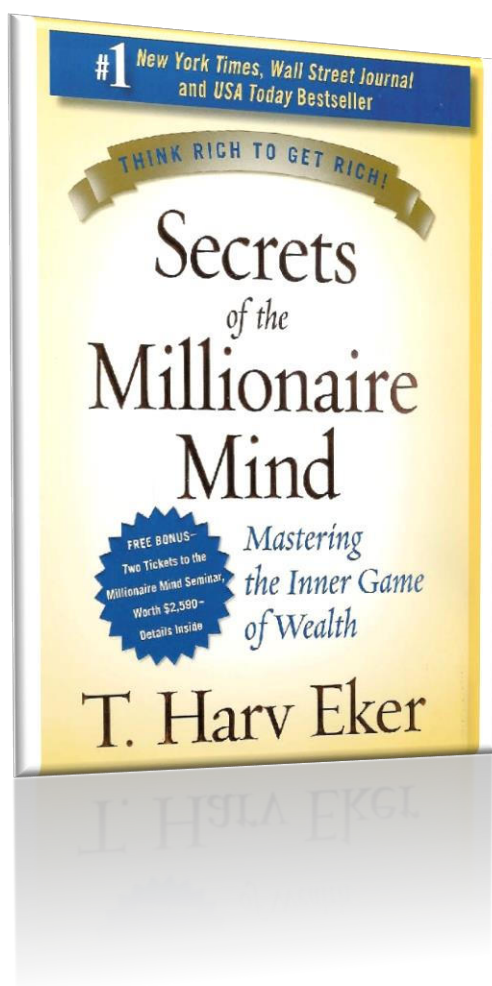


دانلود
کتاب



اسرار ذهن ثروتمند

نویسنده : تی هارو اکر



اسرار ذهن ثروتمند

نویسنده: تی هارو اکر

هارو اکر^۱ کیست

و چرا باید این کتاب را خواند؟

من در ابتدای سمینارهایم حرفی می‌زنم که تمام حاضرین را شوکه می‌کند. به آن‌ها می‌گویم: «هیچ یک از حرف‌های مرا باور نکنید.» اما چرا این حرف را می‌زنم؟ چون من تنها با استناد بر تجربیاتم صحبت می‌کنم. هیچ کدام از مفاهیم و افکاری که درباره‌ی آن‌ها حرف می‌زنم، به طور ذاتی درست یا غلط و خوب یا بد نیستند. حرف‌های من تنها نتایج کارهای من و همچنین نتایج حیرت‌انگیزی را بیان می‌کنند که در زندگی هزاران نفر از دانش‌آموزانم مشاهده کرده‌ام. من معتقدم اگر شما از اصولی که در این کتاب آمده بهره ببرید، می‌توانید زندگی‌تان را کاملاً متحول کنید. این کتاب را سرسری نخوانید. طوری این کتاب را مطالعه کنید که گویی ادامه زندگی‌تان به خواندن آن بستگی دارد. سپس، اصل‌های این کتاب را در زندگی خودتان اعمال کنید. هر اصلی که برای‌تان مفید بود و نتیجه داد، آن را ادامه دهید. اگر یکی از اصول برای‌تان نتیجه نداد، می‌توانید آن اصل را فراموش کنید.

شاید این حرفم کمی پیش‌داورانه باشد، اما باور دارم وقتی که بحث در مورد پول باشد، این کتاب یکی از بهترین کتاب‌هاست. می‌دانم ادعای بزرگی است، اما در حقیقت این کتاب رابطه‌ی

¹ T. Harv Eker

گمشده‌ی بین خواسته شما برای موفق شدن و رسیدن به موفقیت را برای تان فراهم می‌کند. احتمالاً تا الان متوجه شده‌اید که این دو موضوع - خواسته شما برای موفق شدن و رسیدن به موفقیت - دو دنیای کاملاً متفاوت هستند.

شکی ندارم که شما کتاب‌های دیگری را نیز خوانده‌اید، به نوار و سی‌دی‌های مختلف گوش داده‌اید، در کلاس‌های مختلف آموزشی شرکت کرده‌اید و در مورد راهکارهای ثروتمند شدن در بورس، تجارت و معاملات املاک اطلاعاتی کسب کرده‌اید. اما آیا اتفاق خاصی برای تان افتاده است؟ برای اکثر مردم اتفاق خاصی نمی‌افتد! تنها کمی انرژی و انگیزه پیدا می‌کند و پس از مدت کوتاهی دوباره به همان وضع قبلی برمی‌گردند.

در این جا پاسخی وجود دارد. پاسخی ساده! این یک قانون است و البته که نباید از آن سرپیچی کنید و آن را دور بزنید. این قانون می‌گوید: اگر «طرح مالی اولیه» ضمیر ناخودآگاه شما برای رسیدن به موفقیت «تنظیم نشده باشد»، چیزی یاد نخواهید گرفت و متوجه چیزی نخواهید شد و اگر هم کاری انجام دهید، تغییر زیادی را در زندگی تان ایجاد نخواهید کرد.

در این کتاب به شما توضیح می‌دهیم که چرا سرنوشت برخی از افراد به گونه‌ای رقم می‌خورد که ثروتمند باشند و سرنوشت دیگران به گونه‌ای است که زندگی معمولی با مشکلات زیاد داشته باشند. ما برای شما از دلایل اصلی موفقیت، معمولی بودن و یا شکست مالی خواهیم گفت و این که چگونه آینده‌ی مالی تان را بهتر کنید. متوجه خواهید شد که چگونه تأثیرات دوران کودکی برنامه‌ی مالی ما را شکل می‌دهند و چگونه این تأثیرات می‌توانند منجر به افکار و عادت‌های خودبراندازنه

شوند. در این کتاب شما با بیانیه‌ای قوی و تأثیرگذار روبرو می‌شوید که به شما کمک می‌کنند افکار منفی را از خود دور کنید، بتوانید مانند افراد ثروتمند و موفق فکر کنید و به موفقیت دست یابید. همچنین، قدم به قدم و به طور عملی راهکارهایی را برای افزایش درآمد و کسب ثروت یاد می‌گیرید.

در بخش اول کتاب توضیح می‌دهیم که هر کدام از ما چگونه شرطی شده‌ایم تا در مورد پول فکر کنیم و عمل کنیم. ما چهار روش کلیدی را معرفی خواهیم کرد تا بتوانیم برنامه‌ی مالی ذهن‌مان را تصحیح کنیم. در بخش دوم کتاب، تفاوت‌های طرز تفکر افراد ثروتمند، متوسط و فقیر را بررسی می‌کنیم و هفده نگرش و اقدام مؤثر را ارائه می‌کنیم که زندگی مادی شما را برای همیشه متحول می‌کنند. در بخش‌هایی از کتاب تعدادی از هزاران نامه و ایمیل‌های افرادی را که در سمینارهای ذهن میلیونر شرکت کرده و به نتایج موفق‌تری در زندگی‌شان رسیده‌اند، قرار داده‌ایم.

خوب، تجربه شخصی خود من چیست؟ از کجا می‌آیم؟ آیا من همیشه فرد موفق‌تری بوده‌ام؟ کاش بودم!

من هم مانند اکثر افراد استعدادهای «بالقوه‌ی» زیادی داشتم، اما برای نشان دادن و به بار نشستن آن‌ها تلاش زیادی نمی‌کردم. کتاب‌های آموزشی زیادی را مطالعه می‌کردم، به نوارهای زیادی گوش می‌دادم و در تمام سمینارهای آموزشی شرکت می‌کردم. من واقعاً، واقعاً، واقعاً می‌خواستم فرد موفق‌تری شوم. نمی‌دانم این علاقه به خاطر پول، آزادی و حس موفقیت بود یا صرفاً به این علت بود که می‌خواستم به پدر و مادرم ثابت کنم که پسر موفق‌تری هستم، اما در هر صورت

بیش‌تر اوقات به «موفق شدن» فکر می‌کردم. وقتی ۲۰ ساله بودم کارهای مختلفی را انجام دادم و در هر کدام رؤیای موفق شدن داشتم، اما اوضاع هیچ‌وقت آن‌گونه که می‌خواستم نشد.

من برای رسیدن به هدفم بسیار تلاش می‌کردم، اما به هیچ جایی نمی‌رسیدم. با خودم فکر می‌کردم: «اگر شغل درستی داشته باشم و سوار بر اسب خوشبختی شوم، حتماً پولدار خواهم شد.» اما در اشتباه بودم. هیچ چیز آن‌طور که می‌خواستم نشد ... حداقل برای من نشد. بخش آخر جمله‌ام روی من تأثیر زیادی گذاشت: چطوری می‌شود دیگران با شغلی مشابه شغل من موفق هستند، ولی من هنوز آدم موفق نشده‌ام؟ چه اتفاقی برای «آقای استعدادهای بالقوه» افتاده است؟

به همین دلیل تصمیم گرفتم به طور جدی شخصیت درونی‌ام را بررسی کنم. در مورد باورهای اصلی‌ام فکر کردم و متوجه شدم اگر چه واقعاً می‌خواستم پولدار شوم، اما در مورد آن نگرانی‌های عمیق و ریشه‌ای داشتم. من می‌ترسیدم. از این می‌ترسیدم که شاید شکست بخورم. حتی بدتر می‌ترسیدم فرد موفق شوم، اما همه چیز را از دست بدهم و به یک ابله به تمام معنا تبدیل شوم. بدتر از همه «داستان و باورم» را نیز از دست می‌دادم. داستان و باوری که من «استعداد بالقوه» دارم. چه می‌شد اگر می‌فهمیدم چنین استعدادهایی در من وجود ندارند و سرنوشت من این است که زندگی با مشکلات زیاد داشته باشم؟

سپس شانس به من رو کرد و یکی از دوستان بسیار ثروتمند پدرم نصیحتی به من کرد. او در خانه‌ی پدرم بود و با یکدیگر مشغول صحبت و تفریح کردن بودند و وقتی از کنار آن‌ها رد شدم، مرا دید. سومین باری بود که پس از ترک خانه پدری‌ام به آن‌جا برمی‌گشتم و در زیرزمین خانه

زندگی می‌کردم. حدس می‌زنم پدرم در مورد شرایط اسفناک من با او صحبت کرده بود، چون وقتی من را دید، در چشمانش نوعی احساس همدردی وجود داشت.

او به من گفت: «هارو، من هم مثل تو بودم و شروع افتضاحی داشتم». به خودم گفتم: عالیه، وضع مرا درک می‌کند. اما باید می‌دونست که به حرف‌هایش توجهی ندارم. به دیوار نگاه می‌کردم و خودم را مشغول نشان دادم.

دوست ثروتمند پدرم ادامه داد و گفت: «اما شخصی توصیه‌های مفیدی به من کرد که زندگی‌ام را متحول کردند و حالا من می‌خواهم آن‌ها را به تو بگویم.» با خودم گفتم: «ای بابا! اینم که شبیه پدرم حرف می‌زند. تازه اون که حتی پدرم هم نیست» او گفت: «هارو، اگر به اندازه‌ای که می‌خواهی خوب عمل نمی‌کنی، این به این معنی است که چیزی وجود دارد که تو درباره‌ی آن اطلاعی نداری.» من آن موقع جوان و جسور بودم و فکر می‌کردم همه چیز را خیلی خوب می‌دانم. البته که حساب بانکی‌ام چیز دیگری را نشان می‌داد. پس تصمیم گرفتم به حرف‌هایش گوش کنم. او ادامه داد: «می‌دانی بیش‌تر افراد ثروتمند خیلی شبیه به هم فکر می‌کنند؟»

من گفتم: «نه، هرگز به این موضوع فکر نکرده بودم.» او گفت: «البته این موضوع در همه زمینه‌ها صدق نمی‌کند، اما در بیش‌تر موارد افراد ثروتمند طرز تفکر مشابهی دارند و افراد فقیر کاملاً طرز تفکر متفاوتی دارند. همین تفاوت طرز فکرهاست که اعمال و در نتیجه سرنوشت آن‌ها را تعیین می‌کند.» ادامه داد: «فکر می‌کنی اگر شیوه افراد ثروتمند را انتخاب کنی و مانند آن‌ها

رفتار کنی، تو هم ثروتمند می‌شوی؟» یادمه با اعتماد به نفس بالا جواب دادم: «فکر کنم، بله.» سپس گفت: «تنها کاری که باید انجام دهی این است که مانند افراد ثروتمند فکر کنی.»

من که در آن زمان فردی شکاک بودم، پرسیدم: «خوب، شما الان به چه چیزی فکر می‌کنید؟» او گفت: «من الان فکر می‌کنم افراد ثروتمند به تعهدات‌شان پایبند هستند و من هم الان پایبند تعهدی هستم که با پدرت دارم. الان هم پدرت و دوستانم منتظرم هستند. فعلاً.» اگر چه او رفت، اما تمام حرف‌هایش در ذهنم نقش بسته بود.

از آن جایی که هیچ چیزی دیگری در زندگی‌ام جواب نداده بود، تصمیم گرفتم از این شانس استفاده کنم و با تمام وجود در مورد طرز فکر افراد ثروتمند بررسی و تحقیق کنم. تا جایی که می‌توانستم همه چیز را در مورد نحوه‌ی عملکرد بخش درونی ذهن یاد گرفتم. اما بیش‌تر وقت‌م را صرف شناخت روانی پول و موفقیت کردم. متوجه شدم که حرف‌های دوست پدرم درست بودند. افراد ثروتمند واقعاً طرز تفکر متفاوتی از افراد فقیر و حتی افراد متوسط داشتند. و در نهایت متوجه شدم که افکار خودم چگونه مانع موفقیت و دستیابی به ثروت مدنظرم شده بودند و مهم‌تر این‌که چند تکنیک و راهکار خوب یاد گرفتم تا با کمک آن‌ها ذهنم را ویرایش و بازنویسی کنم و بتوانم طرز تفکری شبیه به افراد ثروتمند داشته باشم. به خودم گفتم: «حرف زدن دیگر کافی است. باید عمل کنم.» تصمیم گرفتم کار جدیدی را شروع کنم. از آن جایی که علاقه زیادی به سلامتی و ورزش کردن داشتم، یکی از اولین مغازه‌ی خرده‌فروشی وسایل تناسب اندام در آمریکای شمالی را باز کردم. در ابتدا هیچ پولی نداشتم و مجبور شدم با استفاده از کارت اعتباری‌ام، دو هزار دلار

وام بگیرم. با الگو قرار دادن طرز فکر و راهکارهای ثروتمندان، کارم را شروع کردم. اولین کاری که کردم تعهد به موفقیت تلاش برای پیروزی بود. قسم خوردم روی کارم تمرکز کنم و تا وقتی که میلیونر نشوم، این شغل را ترک نکنم. این بار واقعاً با تلاش‌های قبلی‌ام فرق می‌کرد. دفعات پیشین از آنجایی که همیشه به صورت کوتاه‌مدت تصمیم می‌گرفتم و هدف‌گذاری می‌کردم، هر وقت موقعیت مناسب‌تری پیدا می‌شد و یا کارم سخت می‌شد، همه چیز را ول می‌کردم.

من هم‌چنین سعی می‌کردم افکار منفی در مورد موفقیت‌های مالی را از ذهنم دور کنم. من اعتقاد داشتم هر چه در ذهنم بگذرد، به واقعیت تبدیل می‌شود. متوجه شدم که در واقع در بیش‌تر مواقع، ذهنم بزرگ‌ترین مانع موفقیت من بود. بنابراین افکاری را از خودم دور کردم. افکاری که به من قدرت نمی‌دادند و من را از دستیابی به موفقیت باز می‌داشتند. من از تمام اصولی که قرار است در این کتاب یاد بگیرید استفاده کردم. آیا این اصول برای من مؤثر واقع شدند؟ بله - صددرصد.

کارم بسیار رونق گرفت و باعث شد تنها در مدت دو و نیم سال ده فروشگاه دیگر را افتتاح کنم. سپس نصف سهام شرکت را به ۵۰۰ شرکت به مبلغ یک میلیون و ششصد هزار دلار فروختم. سپس به شهر سن دیگو رفتم. چند سالی را استراحت کردم تا بتوانم راهکارهای جدیدتر و بهتری را پیدا کنم و مشاوره‌های کاری نیز انجام می‌دادم. فکر می‌کنم که این مشاوره‌ها برای افراد مفید واقع می‌شود، چون آن‌ها با دوستان، شرکا و همکاران‌شان در جلسات مشاوره حاضر می‌شدند. خیلی زود در هر جلسه به ده یا بیست نفر تک تک آموزش و مشاوره می‌دادم.

یکی از آن افراد پیشنهاد داد که یک مدرسه باز کنم. با خودم گفتم ایده‌ی بسیار خوبی است و بنابراین قبول کردم. من مدرسه‌ی «تاجرهای باهوش خیابانی»^۲ را تأسیس کردم و به هزاران نفر در فنون تجارت موفقیت‌آمیز را برای رسیدن به موفقیت‌های بزرگ‌تر آموزش دادم.

وقتی برای برگزاری سمینارهای مختلف به سراسر قاره‌ی آمریکا سفر می‌کردم، متوجه چیز عجیبی شدم: می‌دیدم دو نفر در یک اتاق نشسته‌اند و اصول یکسانی را یاد می‌گیرند. یکی از آن‌ها برای موفق شدن از این اصول استفاده می‌کند. در مورد شخصی که در کنار او نشسته است، چه فکر می‌کنید؟ آیا او هم موفق می‌شود؟ جواب منفی است.

الان مشخص می‌شود که اگر شما بهترین شیوه‌ها و ابزارها را یاد گرفته باشید، اما از این «جعبه‌ی ابزار» خوب استفاده نکنید، با مشکل مواجه می‌شوید. به همین دلیل برنامه‌ای را با نام ذهن میلیونر متمرکز^۳ بر اساس یک بازی درونی بین پول و موفقیت طراحی کردم. وقتی من بازی درونی (جعبه‌ی ابزار) را با بازی بیرونی (ابزارها) ترکیب کردم، تقریباً تمام افراد نتیجه‌ی عالی گرفتند.

خوب این همان چیزی است که شما در این کتاب یاد خواهید گرفت: باید یاد بگیرید چگونه در بازی درونی پول مهارت پیدا کنید، تا بتوانید بازی پول را ببرید - یاد بگیرید چگونه ثروتمند فکر کنید تا ثروتمند شوید.

^۲ Street Smart Business

^۳ Millionaire Mind Intensive

مردم اغلب از من می‌پرسند آیا موفقیت‌های من موقتی و یک‌دفعه بودند یا هنوز هم ادامه دارند. بگذارید این طور بگویم: من با استفاده‌ی از اصولی که به شما می‌گویم، میلیون‌ها دلار پول به دست آورده‌ام و جزو افراد بسیار بسیار ثروتمند هستم. تقریباً سرمایه و پول‌هایم سر به فلک کشیده‌اند! بعضی از مردم به من می‌گویند من توانایی میداس^۴ دارم و به هر چی دست بزنم تبدیل به طلا می‌شود. حق با آن‌هاست، اما چیزی که آن‌ها متوجه نمی‌شوند، این است که داشتن توانایی میداس خیلی ساده بیان دیگری از داشتن «برنامه‌ی مالی» تنظیم شده برای موفقیت است. موفقیتی که قطعاً بعد از یادگیری و به کارگیری این اصول به آن دست می‌یابید.

اگر چه من می‌گویم: «یک کلمه از حرف‌های مرا باور نکنید» و از شما می‌خواهم این اصول را خودتان در زندگی خودتان استفاده کنید تا نتیجه‌اش را ببینید، اما می‌خواهم به اصولی که خواهید خواند اعتماد کنید. نه به خاطر این که شاید مرا بشناسید، بلکه به این دلیل که هزاران نفر با استفاده از اصول مطرح شده در این کتاب زندگی‌شان را متحول کرده‌اند.

^۴ میداس در اساطیر یونان پادشاهی بود که به هر چیز دست می‌زد تبدیل به طلا می‌شد - مترجم

بخش اول

برنامه‌ی مالی شما

ما در دنیای پُر از دوگانگی‌ها زندگی می‌کنیم: دنیای بالا و پایین‌ها، تاریک و روشن‌ها، سرد و گرم‌ها، داخل و بیرون‌ها، سریع و آرام‌ها، راست و چپ‌ها. این‌ها مثال‌های اندکی از هزاران تضاد در دنیا هستند. برای این که یک قطب وجود داشته باشد، قطب متضاد آن نیز باید باشد. آیا ممکن است سمت راستی داشت، بدون این که سمت چپی وجود داشته باشد؟ نه ممکن نیست.

در نتیجه، همان‌طور که قوانین «بیرونی» برای پول وجود دارد، پس باید قوانین «درونی» نیز وجود داشته باشد. قوانین بیرونی شامل مواردی مانند دانش تجارت، مدیریت پول و روش‌های سرمایه‌گذاری است. دانستن این موارد ضروری است. اما بازی درونی نیز به همین اندازه مهم است. یک نجار و ابزارش را در نظر بگیرید. برای او در اختیار داشتن ابزار خوب خیلی مهم است، اما نجار ماهری بودن و استفاده‌ی ماهرانه از ابزار، حتی از اهمیت بیش‌تری برخوردار است.

من همیشه می‌گویم: «در زمان و مکان مناسب بودن کافی نیست، بلکه شما باید فرد مناسبی در مکان و زمان مناسب نیز باشید.»

خوب، شما کی هستید؟ چگونه فکر می‌کنید؟ چه عقایدی دارید؟ چه ویژگی و عادت‌هایی دارید؟ واقعاً در مورد خودتان چگونه فکر می‌کنید؟ چقدر به خودتان اطمینان دارید؟ در ارتباط با دیگران موفق هستید؟ چقدر به دیگران اعتماد دارید؟ آیا واقعاً احساس می‌کنید شایسته ثروتمند شدن

هستید؟ توانایی شما در مواجهه با ترس، نگرانی، ناراحتی و زحمت‌ها چگونه است؟ وقتی حوصله ندارید، آیا می‌توانید کاری انجام دهید؟

حقیقت این است که شخصیت، طرز تفکر و عقاید شما نقش بسیار مهمی در تعیین سطح موفقیت‌های شما دارند. یکی از نویسندگان مورد علاقه‌ام به نام استوارت وایلد^۵، این‌گونه می‌گوید: «کلید موفقیت، بالا بردن انرژی درون‌تان است. وقتی این کار را انجام دهید، مردم به طور طبیعی جذب شما می‌شوند. وقتی مردم جذب شما شدند، آن‌ها را بپذیرید.»

اصلی برای ثروتمند شدن:

درآمد شما تنها به اندازه‌ی تلاش‌تان بیش‌تر می‌شود.

چرا داشتن یک برنامه‌ی مالی اهمیت دارد؟

تاکنون در مورد افرادی که پول‌های‌شان را به باد داده‌اند، چیزی شنیده‌اید؟ توجه کرده‌اید که عده‌ای پول زیادی به دست آورده‌اند و سپس همه آن را از دست می‌دهند، یا با موقعیت‌های عالی شروع به کار می‌کنند، ولی بعد همه چیز را از دست می‌دهند؟ حالا شما دلیل اصلی آن را متوجه خواهید شد.

⁵ Stuart Wilde

به ظاهر دلیل این پیشامدها بدشانسی، رکود اقتصادی، شریک بد و مسائلی از این قبیل است. اما در حقیقت موضوع چیز دیگری است. وقتی پول زیادی به دست می‌آورید، ولی از درون آمادگی دریافت آن را ندارید، فرصت ثروتمند بودن شما خیلی کوتاه می‌شود و شما آن را از دست می‌دهید. اکثر مردم، ظرفیت درونی برای رسیدن به پول و موفقیت و چالش‌های مرتبط با آن را ندارند. بله، دوستان خوبم، این دلیل اصلی پولدار نبودن بسیاری از مردم است.

یک مثال خوب، برنده‌های مسابقه‌های بخت آزمایی هستند. بررسی‌ها نشان می‌دهند که بیش‌تر برنده‌های بخت آزمایی، صرف نظر از زیاد یا کم بودن مقدار پولی که برنده می‌شوند، در آخر دوباره به وضعیت مالی اولیه‌ی خود - یعنی همان مقداری که به راحتی می‌توانند آن را کنترل کنند - برمی‌گردند.

از سوی دیگر، حالت برعکس، این مثال برای افرادی که میلیونر خودساخته هستند، رخ می‌افتد. دقت کنید وقتی میلیونرهای خودساخته پول‌های‌شان را از دست می‌دهند، معمولاً خیلی سریع دوباره آن را به دست می‌آورند. دونالد ترامپ مثال خوبی از این افراد است. ارزش دارایی‌های او میلیاردی بود، اما تمام آن را از دست داد. ولی در طول یکی دو سال، همه‌ی آن و حتی بیش‌تر از آن را دوباره به دست آورد.

چرا؟ زیرا اگر چه برخی از میلیونرهای خودساخته شاید پول‌شان را از دست دهند، اما آن‌ها هیچ‌وقت مهم‌ترین عامل رسیدن به موفقیت - یعنی ذهن میلیونرشان - را از دست نمی‌دهند. ذهن میلیونر دونالد ترامپ عامل موفقیت‌های اوست. آیا دقت کرده‌اید که دونالد ترامپ نمی‌تواند تنها

چند میلیون دلار داشته باشد؟ اگر او فقط یک میلیون دلار ثروت خالص داشته باشد، بیش‌تر مردم فکر می‌کنند او ورشکسته می‌شد!

چون «ترموستات» ذهن مالی دونالد برای میلیارد شدن تنظیم شده بود، نه میلیونر شدن. ذهن مالی بیش‌تر افراد برای به دست آوردن هزاران دلار برنامه‌ریزی شده است نه میلیون‌ها دلار؛ ذهن برخی از افراد برای کسب صدها دلار برنامه‌ریزی شده نه هزاران دلار؛ و ذهن دیگر افرادی برای رسیدن به زیر صفر برنامه‌ریزی شده است. آن‌ها هیچ دلیلی ندارند.

حقیقت این است که بیش‌تر افراد نمی‌توانند توانایی‌های خود را به نمایش بگذارند. بیش‌تر افراد موفق نیستند. تحقیقات نشان می‌دهد ۸۰ درصد از افراد، هرگز نمی‌توانند از نظر مالی به وضعیت مدنظر خودشان برسند و ۸۰ درصد هرگز احساس خوشبختی واقعی نمی‌کنند.

دلیلش ساده است. بیش‌تر مردم آگاهی ندارند. آن‌ها پشت فرمان زندگی خواب‌شان برده است. آن‌ها کار می‌کنند و تنها به مسائل ظاهری زندگی فکر می‌کنند. آن‌ها تنها در دنیای قابل مشاهده و ظاهری زندگی می‌کنند.

ریشه‌ها میوه‌ها را به عمل می‌آورند

درختی را در نظر بگیرید. فرض کنید این درخت زندگی است. روی این درخت، میوه‌هایی وجود دارد. در زندگی، میوه‌ها همان نتایج ما هستند. خوب ما به میوه‌ها (نتایج) نگاه می‌کنیم و از آن‌ها خوشمان نمی‌آید؛ آن‌ها کافی نیستند و بسیار کوچک هستند، یا مزه‌ی خوبی ندارند.

معمولاً چه کار می‌کنیم؟ بیش‌تر ماها به میوه‌ها (نتایج) توجه بیش‌تری می‌کنیم. اما چه عاملی واقعاً این میوه‌ها را تولید می‌کند؟ دانه‌ها و ریشه‌ها این میوه‌ها (نتایج) را به وجود می‌آورند. دانه‌ای که زیر زمین است، محصول روی زمین را ایجاد می‌کند. عوامل پنهان، آشکارها را پدید می‌آورند. خوب این یعنی چی؟ به این نتیجه می‌رسیم که اگر می‌خواهید میوه‌ها را تغییر دهید، اول باید ریشه‌ها را تغییر دهید. اگر می‌خواهید آشکار را تغییر دهید، در ابتدا باید پنهان را تغییر دهید.

اصلی برای ثروتمند شدن:

اگر می‌خواهید میوه‌ها را تغییر دهید، اول باید ریشه‌ها را تغییر دهید. اگر می‌خواهید آشکار را تغییر دهید، در ابتدا باید پنهان را تغییر دهید.

بعضی‌ها می‌گویند ما فقط دیده‌های خودمان را باور می‌کنیم. من از این افراد می‌پرسم: «پس چرا قبض برق‌تان را پرداخت می‌کنید؟» اگر چه جریان برق را نمی‌بینید، ولی می‌دانید وجود دارد و از آن استفاده می‌کنید. اگر در مورد وجود آن شک دارید، انگشت‌تان را داخل پریز برق فرو کنید، تضمین می‌کنم که این شک شما به سرعت از بین می‌رود. من با توجه به تجربیات خودم متوجه شدم چیزهایی را که نمی‌توانیم در این دنیا ببینیم، بسیار قدرتمندتر از چیزهایی هستند که می‌توانیم ببینیم. شاید با من موافق نباشید، اما اگر این اصل را در زندگی‌تان عملی نکنید، احتمال زیاد با مشکل مواجه خواهید شد. چرا؟ زیرا برخلاف قوانین طبیعت حرکت می‌کنید. قانونی که می‌گوید

آنچه درون زمین است، محصول روزی زمین را به وجود می‌آورد و عوامل پنهان چیزهای آشکار را پدید می‌آورند.

ما جزئی از طبیعت هستیم، نه بالاتر از آن. در نتیجه وقتی با قوانین طبیعت هم‌سو می‌شویم و روی ریشه‌های خودمان - دنیای درونی خودمان - کار می‌کنیم، زندگی‌مان به آرامی به سطوح بالاتر می‌رود. اما وقتی خلاف آن عمل کنیم، زندگی برایمان سخت می‌شود.

در تمام جنگل‌ها، مزارع و باغ‌های روی زمین، ریشه‌های زیر زمین هستند که محصول روی آن را به وجود می‌آورند. به همین دلیل وقتی توجه‌تان را به میوه‌های روی درخت معطوف کنید، به نتیجه‌ی خوبی نمی‌رسید. شما نمی‌توانید میوه‌هایی را تغییر دهید که اکنون روی درخت هستند. البته شما می‌توانید میوه‌های فردا را تغییر دهید. اما برای این کار باید زمین را شخم بزنید و ریشه‌ها را تقویت کنید.

چهار بُعد زندگی

عاطفی	روحی
فیزیکی	معنوی

یکی از مهم‌ترین مسائلی که باید بدانید، این است که ما فقط در یک بُعد زندگی نمی‌کنیم. ما حداقل هم‌زمان در چهار ناحیه‌ی مختلف زندگی می‌کنیم. این چهار بخش عبارتند از: جهان فیزیکی، جهان روحی، جهان عاطفی و جهان معنوی. مسئله‌ای که بیش‌تر مردم متوجه آن نمی‌شوند، این است که عالم فیزیکی تقریباً «نسخه‌ی چاپی» سه عالم دیگر است. برای مثال، بیاید فرض کنیم نامه‌ای را در رایانه‌تان تایپ می‌کنید. سپس دکمه‌ی پرینت را می‌زنید و نامه از چاپگر خارج می‌شود. به آن نگاه می‌کنید و متوجه یک غلط تایپی می‌شوید. آن را پاک می‌کنید و بار دیگر چاپ می‌کنید، اما باز هم همان اشتباه را می‌بینید.

اوه، خدای من، چطور ممکن است؟ من که همین الان پاکش کردم! این دفعه با اعتماد به نفس بیش‌تری پاک می‌کنید. حتی یک دستورالعمل ۳۰۰ صفحه‌ای را برای پاک کردن غلط تایپی می‌خوانید. حالا شما «لوازم» و دانش مورد نیاز را دارید. حالا شما آماده هستید. دوباره پرینت می‌گیرید و دوباره همان غلط تایپی! شوکه می‌شوید و فریاد می‌زنید: این امکان ندارد. یعنی چی؟ چه خبره؟

مسئله این است که مشکل اصلی در نسخه چاپی، تغییر یا همان جهان فیزیکی تغییر نمی‌کند؛ شما جهان فیزیکی را تنها طبق «برنامه‌ی» جهان‌های معنوی، روحی و عاطفی تغییر می‌دهید. پول، ثروت، سلامتی، بیماری و وزن شما همه نتیجه هستند. ما در دنیای علت و معلول زندگی می‌کنیم.

اصلی برای ثروتمند شدن:

پول، ثروت، سلامتی، بیماری و وزن شما همه نتیجه هستند.

ما در دنیای علت و معلول زندگی می‌کنیم.

تا به حال شنیده‌اید کسی بگوید نداشتن پول تا حدی مشکل ایجاد می‌کند؟ حالا به این حرف گوش کنید: نداشتن پول اصلاً و ابداً و به هیچ وجه یک مشکل نیست. نداشتن پول تنها نشانه‌ای است از آن‌چه که در زیر زمین اتفاق می‌افتد. نداشتن پول یک معلول (نتیجه) است، اما دلیل اصلی آن چیست؟ تنها راه تغییر دنیای بیرون، تغییر دنیای درون‌تان است.

به هر نتیجه‌ای که می‌رسید، نتیجه خوب یا بد، ثروتمند یا فقیر، مثبت یا منفی، همیشه به خاطر بسپارید که دنیای بیرونی شما صرفاً بازتابی از دنیای درون‌تان است. اگر در دنیای بیرونی‌تان شرایط بر وفق مراد شما نیست، به این دلیل است که در دنیای درونی‌تان مسائل به خوبی پیش نمی‌روند. خیلی ساده.

جملات تاکیدی: راز مهمی برای تحول

ما در سمینارهای مان از تکنیک‌های «یادگیری سریع» استفاده می‌کنیم که به شما این اجازه را می‌دهد تا سریع‌تر یاد بگیرید و بیش‌تر چیزهایی را که یاد گرفته‌اید به یاد داشته باشید. کلید

موفقیت «درگیر بودن» است. روش ما ادامه دهنده این جمله قدیمی است: «چیزی را که بشنوید، فراموش می‌کنید؛ چیزی را که ببینید به خاطر می‌سپارید؛ چیزی را که انجام دهید، متوجه می‌شوید.»

خوب از شما می‌خواهم وقتی به پایان هر یک از اصل‌های مهم این کتاب می‌رسید، ابتدا دست‌تان را روی قلب‌تان بگذارید و با «صدای بلند جملات تاکیدی» را بخوانید؛ سپس سرتان را با انگشت سبابه لمس کنید و جملات تاکیدی دیگری را بگویید. جمله تاکیدی چیست؟ خیلی راحت است. جمله تاکیدی یک جمله‌ی مثبت است که شما آن را با احساس و با صدای بلند بیان می‌کنید. چرا جمله‌های تاکیدی این‌قدر با ارزش هستند؟ زیرا تمام امور از یک چیز، یعنی انرژی، ساخته شده‌اند. تمام انرژی‌ها بسامد و ارتعاش دارند. بنابراین، هر حرفی که می‌زنید، ارتعاش خودش را به همراه دارد.

شما وقتی جمله تاکیدی را با صدای بلند تکرار می‌کنید، انرژی آن در تمام سلول‌های بدن‌تان جریان پیدا می‌کند و اگر در آن لحظه بدن‌تان را لمس کنید، می‌توانید ارتعاش خاص آن را تجربه کنید. جمله‌های تاکیدی نه تنها پیام مخصوصی را به جهان هستی می‌فرستند، بلکه هم‌چنین یک پیام قدرتمند را نیز به ضمیر ناخودآگاه شما ارسال می‌کنند.

فرق بین جمله تاکیدی و تأییدیه بسیار جزئی است، ولی به نظر من مهم است. تعریف تأییدیه یعنی جمله‌ی مثبتی بگویید تا هدفی را که آرزوی دستیابی به آن را دارید، همین الان برآورده می‌شود. اما جمله تاکیدی یعنی این‌که به طور رسمی اعلام می‌کنید که تعهد دارید کار مشخصی را انجام دهید یا وضعیت خاصی را قبول کنید. تأییدیه بیان می‌کند که یکی از اهداف‌تان الان تحقق

می‌یابد. من زیاد احساس خوبی در این مورد ندارم، چون وقتی چیزی هنوز اتفاق نیفتاده است، صدای آرامی از ذهن‌مان به ما می‌گوید: این واقعیت ندارد و چرت و پرت است.

از طرف دیگر، جمله تاکیدی نمی‌گوید چیزی یقین و قطعی است. جمله‌های تاکیدی می‌گویند ما قصد انجام کاری را داریم و یا می‌خواهیم وضعیت جدیدی را تجربه کنیم. این وضعیتی است که صدای درون‌مان می‌تواند بپذیرد، چون ما نمی‌گوییم الان اتفاق می‌افتد، بلکه می‌گوییم این هدفی است برای آینده‌ما. جمله تاکیدی همان‌طور که تعریف کردیم یک جمله‌ی رسمی/ست. جمله‌ی رسمی که انرژی دارد و آن را که به جهان هستی و سلول‌های بدن‌تان ارسال می‌کند. عمل کردن کلمه‌ی مهم دیگری است که در تعریف جمله‌های تاکیدی وجود دارد. برای تحقق نیت و خواسته‌های‌تان، باید تمام اقدامات لازم را انجام دهید. به شما توصیه می‌کنم هر روز صبح و عصر جمله‌های تاکیدی را با صدای بلند تکرار کنید. در هنگام تکرار این جمله‌های تاکیدی، اگر به آینه نگاه کنید، به پیشرفت کار سرعت می‌بخشید.

باید اعتراف کنم وقتی خودم برای اولین بار این حرف‌ها را شنیدم، به خود گفتم: «امکان ندارد. این جمله‌های تاکیدی مزخرف هستند و به درد من نمی‌خورند. اما چون در آن زمان ورشکسته بودم، تصمیم گرفتم و با خودم گفتم: «بی‌خیال. انجامش می‌دهم. ضرری که ندارد!» و شروع کردم. حالا من ثروتمند هستم و عجیب نیست که بگویم معتقدم جمله‌های تاکیدی واقعاً مؤثر هستند. در هر صورت، من می‌خواهم از این جمله‌های تاکیدی استفاده کنم و ثروتمند باشم تا این که آدم بی‌تفاوت و ورشکسته‌ای باشم. شما چطور؟ آیا مایلید از این جمله‌های تاکیدی استفاده کنید؟

حالا که حرف از جمله های تاکیدی شد، از شما می‌خواهم دست‌تان را روی قلب‌تان بگذارید

و جمله های تاکیدی زیر را تکرار کنید.

جمله های تاکیدی :

«دنیای درونی من، دنیای بیرونم را می‌سازد.»

حالا انگشت سبابه را روی سرتان بگذارید و بگویید:

«من یک ذهن میلیونر دارم.»

برنامه‌ی مالی ذهن شما چیست

و چگونه طراحی می‌شود؟

چه در برنامه‌ی رادیویی باشم، چه برنامه‌های تلویزیونی، فرقی نمی‌کند، در هر صورت من به

گفتن این جمله‌ی مشهور هستم: «پنج دقیقه به من فرصت دهید تا آینده‌ی مالی شما را تا پایان

زندگی‌تان پیشگویی کنم!»

اصلی برای ثروتمند شدن:

پنج دقیقه به من فرصت دهید تا آینده‌ی مالی شما را تا پایان زندگی‌تان پیشگویی کنم!

چطوری؟ با یک مکالمه کوتاه می‌توانم به شما بگویم چه برنامه‌ای را برای پول و موفقیت دارید. هر کدام ما از قبل طرح‌های شخصی برای رسیدن به پول و موفقیت داریم که در ضمیر ناخودآگاه ما قرار دارند. این طرح‌ها بیش‌تر از هر چیز دیگری، آینده‌ی مالی ما را تعیین می‌کنند. برنامه‌ی مالی چیست؟ برای مقایسه نقشه‌ی یک خانه را در نظر بگیرید که طرح و برنامه‌ای برای ساخت آن خانه است. به همین ترتیب، طرح مالی شما برنامه‌ای طراحی شده در رابطه با رسیدن به پول است.

می‌خواهم فرمول بسیار مهمی را به شما معرفی کنم. این فرمول تعیین می‌کند که چطور می‌توانید به ثروت برسید. بسیاری از معلم‌های باتجربه در زمینه‌ی استعدادهای بالقوه‌ی انسانی از این فرمول به عنوان مبنایی برای آموزش‌های خود استفاده کرده‌اند. این فرمول «فرآیند تجلی»⁶ می‌نامند و به شکل زیر است:

فکر ← احساس ← عمل = نتیجه

⁶ Process of Manifestation

اصلی برای ثروتمند شدن:

افکار به احساسات، احساسات به عمل

و عمل به نتیجه منتهی می‌شود.

برنامه‌ی مالی شما شامل افکار، احساسات و اعمال شما در رابطه با پول است. خوب حالا این برنامه‌ی مالی چگونه در ذهن‌تان شکل گرفته است؟ جواب واضح است. برنامه‌ی مالی شما عمدتاً شامل اطلاعات و «برنامه‌هایی» است که در گذشته و به ویژه در کودکی و نوجوانی، دریافت کرده‌اید. چه کسانی منابع اصلی این برنامه‌ها و شرطی شدن‌ها بوده‌اند؟ الگوی بیش‌تر افراد والدین، خواهر و برادرها، دوستان، شخصیت‌های قدرتمند، معلمان، رهبران مذهبی، رسانه‌ها و فرهنگ آنهاست.

بیا بید درباره فرهنگ صحبت کنیم. برخی از فرهنگ‌ها شیوه‌ی خاصی برای فکر کردن و برخورد با پول دارند و برخی دیگر از فرهنگ‌ها، شیوه‌ی متفاوتی دارند. آیا فکر می‌کنید بچه‌ای که به دنیا می‌آید، تفکر و باورش در مورد پول را نیز با خود به دنیا می‌آورد یا باور دارید به بچه‌ها یاد می‌دهند چگونه در مورد پول فکر کنند؟ درست است؛ بچه‌ها یاد می‌گیرند چگونه در مورد پول فکر و عمل کنند. برای همه‌ی ما این موضوع صدق می‌کند. به شما یاد داده‌اند چگونه در مورد پول فکر و رفتار

کنید. این آموزش‌ها شما را شرطی می‌کنند و باعث می‌شوند برای بقیه‌ی زندگی‌تان به طور خودکار پاسخ بدهید.

مگر این که دست به کار شوید و باورهای مالی ذهن‌تان را دوباره ویرایش کنید. این دقیقاً همان کاری است که در این کتاب انجام می‌دهیم و کاری است که سالانه برای هزاران نفر در سمینارهای ذهن میلیونر متمرکز انجام داده‌ایم و خواهیم داد. قبلاً گفتیم که افکار به احساسات، احساسات به عمل و عمل به نتیجه منتهی می‌شود. خوب الان یک سؤال جالب مطرح می‌شود: افکار شما از کجا آمده‌اند؟ چرا طرز فکر شما با فرد دیگری تفاوت دارد؟ افکار شما از «فایل‌های اطلاعاتی» ذخیره شده در مغزتان سرچشمه گرفته‌اند. خوب این اطلاعات از کجا آمده‌اند؟ از برنامه‌ریزی‌های گذشته شما. شرطی شدن‌های گذشته‌ی شما تعیین کننده‌ی تمام افکاری هستند که به ذهن شما وارد شده‌اند. به همین دلیل به آن‌ها ذهن‌های شرطی شده می‌گویند. حالا می‌توانیم «فرآیند تجلی» را ویرایش کنیم:

گذشته ← افکار ← احساسات ← عمل = نتیجه

برنامه‌ریزی و شرطی شدن‌های شما منتهی به افکار می‌شود؛ افکار به احساسات، احساسات به عمل و عمل به نتایج شما منتهی می‌شود. خوب با تغییر برنامه‌ریزی، اولین قدم مهم برای تغییر نتایج را برداشته‌اید. ما چگونه برنامه‌ریزی و شرطی شده‌ایم؟

ما در تمام زمینه‌های زندگی از جمله در زمینه‌ی پول، به سه روش عمده برنامه‌ریزی شده‌ایم:

برنامه‌ریزی کلامی: یعنی وقتی جوان‌تر بودید، چه چیزهایی شنیده‌اید؟

الگو قرار دادن: یعنی وقتی جوان‌تر بودید، چه مواردی را دیده‌اید؟

پیشامدهای خاص: وقتی جوان‌تر بودید، چه چیزهایی را تجربه کرده‌اید؟

درک این سه مرحله اهمیت زیادی دارد. خوب پس بیایید هر سه مورد را بررسی کنیم. در بخش دوم کتاب، یاد می‌گیرید برای رسیدن به ثروت و موفقیت، چگونه خودتان را دوباره برنامه‌ریزی و شرطی کنید.

اولین عامل: برنامه‌ریزی کلامی

بیایید با برنامه‌ریزی کلامی شروع کنیم. وقتی که بزرگ می‌شدید، چه چیزهایی در مورد پول، ثروت و افراد ثروتمند شنیده‌اید؟ آیا شما هم چنین حرف‌هایی شنیده‌اید: پول منشأ تمام بدی‌هاست. پول‌تان را برای روز مبادا پس‌انداز کنید. افراد پولدار حریص، جنایتکار و کثیف هستند. برای ثروتمند شدن باید سخت تلاش کنی. پول علف خرس نیست. نمی‌توان همزمان ثروتمند و فرد خوبی بود. پول شادی نمی‌آورد. پول حلال مشکلات است. پولدارها پولدارتر و فقیرها فقیرتر می‌شوند و پول برای ما نیست، همه نمی‌توانند پولدار شوند. هیچ وقت پول به اندازه کافی وجود ندارد و بدتر از همه، ما توانایی خرید آن را نداریم.

من در خانواده خودم هر موقع از پدرم پول می‌خواستم، می‌گفت: «مگه من از پول درست شدم...؟» و من هم به شوخی می‌گفتم: «کاش که این طور بود. آن موقع یک بازو و یک دست و حتی یک انگشتت را برمی‌داشتم برای خودم!» اما او حتی یک بار هم نخندید.

مشکل دقیقاً همین جا است. تمام عبارت‌هایی که در دوران کودکی و نوجوانی درباره‌ی پول شنیده‌اید، به عنوان بخشی از برنامه‌ی مالی‌تان در ضمیر ناخودآگاه شما انباشته شده‌اند و زندگی مالی‌تان را کنترل می‌کنند.

برنامه‌ریزی کلامی واقعاً مؤثر است. برای مثال، وقتی پسرم جسی، سه ساله بود، با هیجان دوید و پیش من آمد و گفت: «بابا بیا بریم فیلم لاک پشت‌های نینجا رو ببینیم. فیلم رو نزدیک خانه‌مان نمایش می‌دهند.» تعجب کرده بودم که چگونه این بچه که تازه راه رفتن را یاد گرفته، چطور می‌توانست آن‌قدر جغرافیایش خوب باشد. چند ساعت بعد جوابم را از یک آگهی تبلیغاتی تلویزیونی گرفتم که جمله آخر آن این جمله بود: «این فیلم در سالن نزدیک خانه شما به نمایش در می‌آید.»

مثال دیگری از قدرت برنامه‌ریزی و شرطی شدن کلامی مربوط به یکی از شرکت‌کننده‌های سمینارهای ذهن هوشمند متمرکز است. استفان، مشکلی در مورد درآمد و کسب پول نداشت؛ مشکل او در نگه داشتن و پس‌انداز آن بود. وقتی استفان به دوره آموزشی ما آمد، ۸۰۰ هزار دلار در سال درآمد داشت، ولی هنوز در اداره زندگی خود مشکل داشت. او پولش را خرج می‌کرد،

قرض می‌داد و یا در سرمایه‌گذاری‌های اشتباه از دست می‌داد. به هر حال، دلیلش هر چه بود، او پس‌اندازی نداشت.

او گفت مادرش در کودکی همیشه به او می‌گفت: «افراد پولدار حریص هستند. آن‌ها با عرق ریختن افراد فقیر، پول در می‌آورند. باید فقط به اندازه‌ی نیاز روزانه پول داشته باشی. اگر بیش‌تر داشته باشی، تبدیل به آدم کثیفی می‌شوی.»

خیلی راحت متوجه شدیم در ضمیر ناخودآگاه استفان چه چیزی می‌گذرد. تعجبی نداشت که چرا او پولی پس‌انداز ندارد. او به طور کلامی توسط مادرش برنامه‌ریزی شده بود که افراد پولدار حریص هستند. بنابراین ذهن او ثروت را به حریص بودن ربط می‌داد که البته خصوصیت بدی است. و چون او نمی‌خواست آدم بدی باشد، به طور ناخودآگاه نمی‌توانست ثروتمند باشد. استفان عاشق مادرش بود و نمی‌خواست که برخلاف خواست او عمل کند.

واضح بود اگر استفان ثروتمند می‌شد، مادرش دیگر او را تأیید نمی‌کرد. بنابراین او تلاش می‌کرد تا پولی پس‌انداز نکند، چون در این صورت از نظر مادرش آدم کثیفی می‌شد. شاید فکر کنید در انتخاب بین ثروتمند شدن و جلب رضایت مادر یا هر فرد مهم دیگری، افراد ثروتمند شدن را انتخاب می‌کنند. اما اصلاً این‌طور نیست! ذهن به این روش کار نمی‌کند.

وقتی ضمیر ناخودآگاه مجبور است بین منطق و احساسات ریشه‌ای یکی را انتخاب کند، در بیش‌تر مواقع انتخاب و اولویت با احساسات است.

اصلی برای ثروتمند شدن:

وقتی ضمیر ناخودآگاه مجبور است بین منطق و احساسات ریشه‌ای یکی را انتخاب کند، در بیشتر مواقع انتخاب و اولویت با احساسات است.

برگردیم به داستان خودمان. در کم‌تر از ۱۰ دقیقه در آن دوره، با استفاده از تکنیک‌های تجربی بسیار مؤثر، برنامه‌ی مالی استفان به طرز واضحی تغییر کرد. در مدت تنها دو سال از یک فرد ورشکسته به یک میلیونر تبدیل شد.

در آن دوره آموزشی او متوجه شد این باورهای منفی، نشأت گرفته از عقاید مادرش هستند و برنامه‌ریزی‌ها مربوط به خود او نیست، بلکه مادرش در گذشته او را شرطی کرده بود. ما یک قدم جلوتر رفتیم و به او کمک کردیم روشی را استفاده کند که اگر ثروتمند شد، مادرش از او راضی باشد.

مادر او عاشق هاوایی بود. به همین دلیل استفان در آن‌جا سرمایه‌گذاری کرد و مادرش را در طول زمستان به آن‌جا فرستاد و او در آن‌جا بسیار خوشحال بود و البته که استفان هم خوشحال بود. حالا او از ثروتمند شدن پسرش خوشحال بود و به همه می‌گفت که پسرش چقدر دست و دلباز است. من خودم بعد از شروع آرامم، رفته رفته فرد موفق‌تری شدم، اما هرگز از معاملات بورس سودی به دست نمی‌آوردم. وقتی در مورد برنامه‌های مالی خودم آگاهی پیدا می‌کردم، به یاد آوردم وقتی بچه بودم، پدرم هر روز بعد از کار، پشت میز ناهارخوری با روزنامه می‌نشست، صفحه‌ی مخصوص

سهام را می‌خواند و با مشت روی میز می‌کوبید و فریاد می‌زد: «سهام‌های به درد نخور!» سپس مدت زیادی در مورد ناکارآمدی کل سیستم و روش‌های بهتر برای کسب درآمد حرف می‌زد.

حالا که متوجه قدرت برنامه‌ریزی شفاهی شده‌اید، می‌توانید درک کنید که چرا من نمی‌توانستم از بازار بورس پول در بیاورم؟ برنامه‌ریزی شده بودم که بازنده باشم. برنامه‌ریزی شده بودم تا به صورت ناخودآگاه در زمان نامناسب و با قیمت نامناسب سهام بخرم. واقعاً چرا؟ چون برنامه‌ی مالی‌ام در ضمیر ناخودآگاهم می‌گفت: «سهام بورس به درد نمی‌خورد».

می‌توانم بگویم با بیرون انداختن این علف سمی بزرگ از «باغ مالی» درونم، میوه‌ها (نتایج) شگفت‌انگیزی به دست آوردم! هر روز خودم را برنامه‌ریزی می‌کردم و سهام‌هایی را که می‌خریدم، سود زیادی می‌کردند و از آن زمان تاکنون در بازار بورس موفق هستم. به نظر خیلی عجیب می‌آید، اما وقتی واقعاً باور داشته باشید که برنامه‌ی مالی چقدر مهم است، آن موقع راحت‌تر متوجه آن می‌شوید.

دوباره می‌گویم: برنامه‌ریزی شرطی شده ضمیر ناخودآگاه شما، طرز فکرتان را تعیین می‌کند. طرز فکرتان، تصمیم‌های شما را تعیین می‌کند و این تصمیم‌ها، اعمال شما را تعیین می‌کنند و همان گونه که می‌دانید، اعمال شما در نهایت منتهی به نتایج می‌شوند. چهار مورد کلیدی برای تغییر وجود دارند و هر کدام از آن‌ها، در برنامه‌ریزی مالی مجدد شما مؤثر هستند. این چهار مورد ساده، اما بسیار قوی و مؤثر هستند.

اولین مورد تغییر آگاهی است. شما نمی‌توانید چیزی را تغییر دهید، مگر آن که بدانید وجود دارد.

مورد دوم در تغییر دانستن است. اگر بدانید «طرز تفکر تان» از کجا نشأت گرفته است، می‌فهمید که این طرز تفکر از دنیای بیرون شما می‌آید.

مورد سوم تغییر، رها کردن^۷ است. زمانی که بفهمید این طرز تفکر مربوط و نشأت گرفته از خودتان نیست، می‌توانید بر اساس این که امروز چه کسی هستید و فردا می‌خواهید چه کسی باشید، آن طرز تفکر را ادامه دهید و یا آن را رها کنید. درک خواهید کرد که این طرز تفکر یک فایل اطلاعاتی است که از مدت‌ها قبل در ذهن شما قرار داده شد و شاید دیگر هیچ ارزشی برای شما نداشته باشد.

مورد چهارم، تغییر برنامه‌ریزی مجدد است. ما این فرآیند را در بخش دوم کتاب شروع خواهیم کرد. ما در بخش دوم، فایل‌های ذهنی را به شما معرفی می‌کنیم که ثروت را برای شما به ارمغان می‌آورند.

بیاید به بحث خودمان در مورد برنامه‌ریزی کلامی برگردیم و گام‌هایی که می‌توانید بردارید تا دوباره برنامه مالی ذهن تان را بازنویسی کنید.

⁷ disassociation

گام‌هایی برای تغییر: برنامه‌ریزی کلامی

آگاهی:

تمام جملاتی را که در مورد پول، ثروت و افراد ثروتمند در دوران کودکی و جوانی تان شنیده‌اید،

بنویسید.

دانستن:

بنویسید که این جملات زندگی مالی شما را تا به حال چگونه تحت تأثیر قرار داده‌اند؟

رهاکردن:

آیا درک می‌کنید که شما تنها روش را یاد گرفته‌اید و متعلق به خود شما نیست؟ آیا می‌دانید

در حال حاضر فرصتی دارید تا به فرد متفاوتی تبدیل شوید؟

جمله تاکیدی: دست‌تان را روی قلب‌تان بگذارید و بگویید:

«آن‌چه را که در مورد پول شنیده‌ام، لزوماً درست نیست. می‌توانم طرز فکرهای جدیدی را

انتخاب می‌کنم تا در راستای شادی و موفقیت من عمل کنند.»

انگشت سبابه را روی سرتان بگذارید و بگویید:

«من یک ذهن میلیونر دارم.»

دومین عامل: الگو قراردادادن

دومین روشی که با آن برنامه‌ریزی شده‌ایم، الگو قرار دادن است. وقتی کودک یا نوجوان بودید، والدین یا سرپرست شما چه طرز فکری در مورد پول داشتند؟ آیا هر دو و یا یکی از آن‌ها پول‌شان را به خوبی مدیریت می‌کردند یا در این کار ناموفق بودند؟ آیا آن‌ها افرادی بودند که بیش‌تر خرج کنند تا این که پول‌های‌شان را پس‌انداز کنند؟ آیا آن‌ها سرمایه‌گذارهای موفق بودند یا افرادی شکست خورده؟ آیا آن‌ها محافظه‌کار بودند یا ریسک می‌کردند؟ آیا همیشه پول داشتند؟ آیا خانواده شما پول را به آسانی به دست می‌آوردند یا به سختی؟ آیا پول منبعی برای شادی خانواده‌ی شما بود یا دلیلی برای یک جرو بحث تلخ؟

چرا این اطلاعات مهم هستند؟ ضرب‌المثلی می‌گوید: «میمون هر کاری را ببیند انجام می‌دهد». انسان‌ها نیز تفاوت خاصی از این لحاظ ندارند. ما در بچگی تقریباً همه چیز را با الگوبرداری از یکدیگر یاد گرفته‌ایم.

یک گفته قدیمی می‌گوید: «سیب با فاصله زیادی از درخت نمی‌افتد.» داستانی را به یاد می‌آورم که در آن زنی برای درست کردن ژامبون، گوشت را از هر دو طرف می‌برید. شوهرش که از کار او تعجب کرده بود، از او پرسید: چرا گوشه‌ها را می‌بری؟ همسرش پاسخ داد: «مامانم این‌طوری درست می‌کرد.» به صورت اتفاقی، مادر همسرش آن شب برای شام میهمان آن‌ها بود. آن‌ها در این مورد از او سؤال پرسیدند و او گفت: «چون مادر من نیز همین طور آن را می‌پخت.» آن‌ها

کنجکاو شدند و به مادر بزرگ زنگ زدند و در این مورد از او پرسیدند. مادر بزرگ جواب داد:

«چون ماهیتابه‌ام بسیار کوچک بود، مجبور بودم گوشه‌های گوشت را ببرم!»

جان کلام این که ما معمولاً در زمینه پول، بازتابی از والدین‌مان هستیم. برای مثال، پدرم در کار ساخت و ساز مسکن بود. او در پروژه‌های زیادی حضور داشت و هر کدام از آن پروژه‌ها نیاز به سرمایه عظیمی داشت. او مجبور می‌شد تمام چیزهایی را که داشتیم بفروشد و از بانک وام‌های سنگین بگیرد تا زمانی که بتواند خانه‌هایش را به فروش برساند و پولی به دست آورد. در نتیجه، در ابتدای هر پروژه، ما هیچ پولی نداشتیم و تا خرخره زیر قرض بودیم.

البته می‌توانید تصور کنید که پدرم در طول هر پروژه و با آن بدهی‌ها وضعیت روحی مناسبی نداشت. هر وقت از او پول می‌خواستم، حتی پول بسیار ناچیزی، با ناراحتی جواب می‌داد: «مگه من از طلا ساخته شده‌ام؟ تو دیوانه‌ای؟ اگر چه او به من پولی نمی‌داد، ولی می‌دانستم تنها چیزی که نصیبم می‌شود این بود: «دیگه حتی در مورد پول خواستن فکر هم نکن.» مطمئن هستم شما چنین مواردی را تجربه کرده‌اید.

این موضوع بین من و پدرم تا یکی دو سال بعد، یعنی زمانی که خانه‌ها نهایتاً به فروش می‌رسیدند، ادامه پیدا می‌کرد. بعد از فروش خانه‌ها، پول زیادی نصیب ما می‌شد. ناگهان رفتار پدرم کاملاً تغییر می‌کرد. او خوشحال، مهربان و بسیار دست و دلباز می‌شد. پیش من می‌آمد و می‌پرسید که آیا پول لازم دارم؟ در آن وقت می‌خواستم مثل خودش اخمو باشم ولی آن قدر هم احمق نبودم و می‌گفتم: «البته پدر، ممنون می‌شوم.» زندگی‌مان خوب پیش می‌رفت... تا وقتی که آن روز نحس

فرا رسید و پدرم گفت: «یک زمین خوب پیدا کردم. می‌خواهم دوباره خانه بسازم.» دقیقاً یادمه بهش گفتم: «عالیه پدر. موفق باشی.» اما توی دلم آشوب بزرگی بود. می‌دانستم دوباره جرو بحث‌های ما شروع می‌شدند.

این ماجراها از ۶ سالگی تا ۲۱ سالگی من، یعنی وقتی که برای همیشه خانه‌ی پدرم را ترک کردم، ادامه داشت. سپس همه چیز تمام شد؛ یا حداقل من این‌طوری فکر می‌کردم.

در ۲۱ سالگی تحصیلاتم را تمام کردم و یک بساز و بفروش شدم. سپس به دنبال پروژه‌های تجاری زیادی رفتم. به دلایلی عجیب، در کارم مقداری پول به دست می‌آوردم ولی بعد از مدتی همه را از دست می‌دادم. کار دیگری را شروع می‌کردم و فکر می‌کردم که دوباره موفق هستم، ولی یک سال بعد دوباره اوضاعم بد می‌شد.

این بالا و پایین‌های زندگی من تقریباً ۱۰ سال طول کشید. با خودم گفتم شاید مشکل به کاری که انجام می‌دهم، الگوهایی که انتخاب می‌کنم، کارگرهایی که دارم، وضعیت اقتصادی یا تعطیل کردن کار و رفتن به تعطیلات ربطی ندارد. سرانجام به این نتیجه رسیدم که شاید من به طور ناخودآگاه دارم بالا و پایین‌های مالی پدرم را تجربه می‌کنم.

فقط می‌توانم بگویم خدایا شکرت. با چیزهایی که من یاد گرفتم و شما در این کتاب یاد می‌گیرید، توانستم ذهن خودم را دوباره برنامه‌ریزی کنم و خودم را از آن مدل یویو مانند نجات بدهم. اکنون

من در وضعیتی هستم که هر روز درآمدم بیش تر می شود. امروزه حتی وقتی همه چیز خوب است و مشکلی ندارم تمایل به تغییر و بهتر شدن در من وجود دارد.

مثال دیگر مربوط به سمیناری است که در فلوریدا برگزار کردیم. طبق معمول حضار روی سن می آمدند تا امضایی از من بگیرند، تشکر کنند یا چیزی بگویند. هرگز آن آقای مسن را که با گریه روی سن آمد، از یاد نمی برم. به سختی نفس می کشید و اشک هایش را با آستینش پاک می کرد. پرسیدم مشکل چیست؟ گفت: «من ۶۳ سال سن دارم و از زمان نوجوانی در سمینارهای زیادی شرکت کرده ام و کتاب های زیادی خواندم. من تمام حرف های آنها را امتحان کرده ام. من کار بورس، آژانس معاملاتی و چندین شغل دیگر را تجربه کرده ام. به دانشگاه رفتم و فوق لیسانس مدیریت بازرگانی گرفتم. من به اندازه ی ۱۰ تا مرد معمولی اطلاعات دارم، ولی از لحاظ مالی موفقیتی به دست نیاورده ام. همیشه شروع خوبی دارم، ولی همیشه در نهایت شکست می خورم و هنوز دلیلش را نمی دانستم. فکر می کردم یک پیرمرد نادان هستم... تا امروز که در سمینار شما شرکت کردم. در نهایت وقتی به حرف های شما گوش دادم و مراحل را یک به یک انجام دادم، دلیل را متوجه شدم. مشکل از من نیست. من فقط طرح مالی پدرم را در ذهنم داشتم و آن طرح ها دشمن من بودند. پدرم دوره ی رکود اقتصادی آمریکا را تجربه کرده بود. او شغل های جدیدی را امتحان می کرد، چیزهای زیادی می فروخت، اما در نهایت دست خالی به خانه برمی گشت. ای کاش الگوبرداری و طرح مالی را ۴۰ سال پیش یاد می گرفتم. آن کلاس های آموزشی و کسب علم و دانش فقط وقتی را هدر دادند.» و گریه اش شدیدتر شد.

من گفتم: «نه، اصلاً این طور نیست. کسب علم و دانش اصلاً هدر دادن وقت نیست. علم و دانش در بانک ذهن تو مخفی شده بود و منتظر یک فرصت بود تا بیرون بیاید و نقش خود را ایفا کند. حالا می‌توانی «طرح موفقیت» خودت را طراحی کنی و تمام چیزهایی که تا الان یاد گرفته بودی، مؤثر واقع می‌شوند و می‌توانند در دستیابی به موفقیت تو را یاری دهند.»

بیش تر ما وقتی که حقیقت را می‌شنویم، آن را می‌دانیم. شاد شد، نفس راحتی کشید و خنده‌ی قشنگی روی صورتش نقش بست. مرا در آغوش کشید و گفت: «ممنونم، ممنونم، ممنونم.» آخرین باری که از او خبر گرفتم، همه چیز برایش خوب پیش می‌رفت. او در مدت ۱۸ ماه ثروت بیش‌تری را در مقایسه با ۱۸ سال گذشته به دست آورده بود. واقعاً خوشحال بودم.

دوباره می‌گویم که شما می‌توانید تمام دانش و مهارت‌های دنیا را داشته باشید، اما اگر برنامه‌ی مالی ذهن‌تان برای موفق شدن تنظیم نشده باشد، از نظر مالی موفقیتی به دست نخواهید آورد.

والدین برخی از شرکت‌کننده‌های سمینار ما افرادی بودند که در جنگ جهانی دوم حضور داشتند و دوران رکود اقتصادی را تجربه کرده بودند. این افراد متعجب می‌شوند که چقدر تجربه‌ی والدین‌شان در باورها و عادت‌های آن‌ها در زمینه‌ی پول تأثیرگذار بوده است. بعضی از آن‌ها مثل دیوانه‌ها پول خرج می‌کردند، چون باور دارند در آخر تمام پول خود را از دست می‌دهند و پس بهتر است تا آنجایی که می‌توانند از آن لذت ببرند. گروهی دیگر برعکس این افراد رفتار می‌کردند و پول‌های‌شان را برای «روز مبادا» پس‌انداز می‌کنند. یک جمله‌ی خردمندانه: پس‌انداز کردن برای روز مبادا شاید به نظر کار خوبی باشد، اما مشکل‌های زیادی را نیز به همراه دارد.

یکی دیگر از اصل‌هایی که به شما آموزش خواهیم داد، قدرت هدف است. اگر پول برای روز مبادا/ پس‌انداز می‌کنید، چه چیزی به دست خواهید آورد؟ روزهای مبادا! دیگر این کار را انجام ندهید. به جای این که برای روز مبادا پول پس‌انداز کنید، این پول را برای روزهای خوش یا زمانی که به رفاه مالی می‌رسید، پس‌انداز کنید. با توجه به قوانین هدف، این همان چیزی خواهد بود که به آن دست می‌یابید.

پیش‌تر هم گفتم اکثر ما در زمینه‌ی مالی معمولاً مانند والدین‌مان رفتار می‌کنیم، اما همیشه روی دیگر سکه هم وجود دارد. برخی از ما دقیقاً برخلاف پدر و مادرمان یا یکی از آن‌ها رفتار می‌کنیم. چرا این اتفاق می‌افتد؟ آیا با کلمات *عصبانیت و نافرمانی* آشنایی دارید؟ متأسفانه ما در بچگی نمی‌توانیم به پدر و مادرمان بگوییم: «بابا، ماما بنشینید می‌خواهم با شما صحبت کنم. من نگرش شما در مورد پول یا شیوه‌ی زندگی شما را دوست ندارم. می‌خواهم وقتی بزرگ شدم، به گونه‌ای کاملاً متفاوت از شما زندگی کنم. امیدوارم منو درک کنید. شب بخیر و خواب‌های خوب ببینید».

ولی همیشه هم این‌طور نیست. وقتی به حرف‌های‌مان گوش نمی‌دهند، کنترل‌مان را از دست می‌دهیم و فریاد می‌زنیم: «ازتون متنفرم. هرگز مثل شما نمی‌شم. وقتی بزرگ شدم، ثروتمند می‌شم و هر چیزی را که دوست داشته باشم می‌خرم. چه شما دوست داشته باشید چه دوست نداشته باشید». سپس به سمت اتاق‌مان می‌رویم در اتاق خواب را محکم می‌بندیم با مشت روی متکا یا هر چیزی که نزدیک‌مان هست می‌کوبیم تا عقده‌ی خودمان را خالی کنیم.

افراد زیادی که در خانواده‌های فقیر به دنیا آمده‌اند، در مورد این مسئله عصبانی می‌شوند. گاهی اوقات آن‌ها ثروتمند می‌شوند یا حداقل انگیزه‌ی این کار را دارند. اما این انگیزه پایدار نیست و ادامه نمی‌یابد. این افراد ثروتمند شوند یا نه، در هر صورت تفاوتی نمی‌کند و معمولاً آدم‌های خوشحالی نیستند.

چرا؟ چون انگیزه و دلیل اصلی آن‌ها برای ثروت، خشم و نفرت است. در نتیجه پول و خشم در ذهن آن‌ها مرتبط می‌شوند و هر چه ثروت این افراد بیش‌تر شود، عصبی‌تر می‌شوند. در نهایت می‌گویند: «از این همه خشم و استرس خسته شده‌ام. می‌خواهم آرام و خوشحال باشم. آن‌ها از ذهن‌شان - همان ذهنی که خشم و پول را با هم مرتبط کرده - می‌پرسند: باید چه کار کنم؟ و ذهن‌شان پاسخ می‌دهد: «اگر می‌خواهی از خشم و نفرت رهایی یابی، باید از دست پول‌هایت خلاص شوی».

در نتیجه آن‌ها ولخرجی می‌کنند، سرمایه‌گذاری‌های مناسبی انجام نمی‌دهند و سرمایه‌های‌شان را به روش مختلفی از دست می‌دهند. اما مهم نیست، چون آن‌ها الان خوشحال هستند، درسته؟ نه، اشتباه است! چون آن‌ها اکنون نه تنها عصبانی هستند، بلکه ورشکسته و عصبانی هستند. آن‌ها از شر چیز اشتباهی خلاص شده‌اند!

به جای خلاصی از عصبانیت، خود را از دست پول خلاص کرده‌اند و به جای ریشه، از دست میوه خلاص شده‌اند. اما مشکل اصلی همیشه خشونت بین آن‌ها و والدین‌شان بوده و هست. تا زمانی که

این خشونت برطرف نشود، هر چقدر هم که ثروتمند یا فقیر باشند، آن‌ها هیچ‌وقت کاملاً خوشحال یا آرام نمی‌شوند. دلیل یا انگیزه‌ی شما برای پولدار شدن و موفق شدن اهمیت بسیار زیادی دارد. اگر انگیزه‌ی شما برای پولدار شدن و موفقیت، عوامل منفی مانند ترس، عصبانیت، یا نیاز به «اثبات» خودتان است، پولی که به دست می‌آوری، هیچ‌وقت موجب خوشحالی شما نخواهد شد.

اصلی برای ثروتمند شدن:

اگر انگیزه‌ی شما برای پولدار شدن و موفقیت، عوامل منفی مانند ترس، عصبانیت، یا نیاز به «اثبات» خودتان است، پولی که به دست می‌آورید هیچ‌وقت موجب خوشحالی شما نخواهد شد.

چرا؟ چون شما هیچ یک از این مسائل را نمی‌توانید با پول حل کنید. برای مثال، ترس را در نظر بگیرید. در یکی از سمینارهایم از حضار پرسیدم: «چند نفر از شما ترس را انگیزه‌ی اصلی برای موفقیت می‌دانند؟» افراد کمی جواب مثبت دادند. با این حال وقتی پرسیدم: «چند نفر از شما امنیت را انگیزه‌ی اصلی برای موفقیت می‌دانند؟ تقریباً همه جواب مثبت دادند و دست‌های‌شان را بالا بردند. حالا این موضوع دقت کنید که ترس و امنیت هر دو محرک یکسانی دارند. به دنبال امنیت رفتن به خاطر احساس ناامنی است و دلیل ناامنی هم ترس است. خوب، آیا پول زیاد ترس را از بین می‌برد؟ نه، به هیچ وجه. چرا؟ چون پول ریشه‌ی مشکل نیست؛ ریشه‌ی مشکل ترس است. حتی بدتر این که ترس فقط یک مشکل نیست، بلکه یک عادت است.

بنابراین، کسب پول زیاد تنها نوع ترس را تغییر می‌دهد، ولی آن را از بین نمی‌برد. وقتی ورشکسته می‌شویم و پولی نداریم، می‌ترسیم که هیچ‌وقت دوباره ثروتمند نشویم و پول کافی به دست نیاوریم... وقتی هم دوباره ثروتمند می‌شویم، ترس ما نیز تغییر می‌کند و می‌گوییم اگر تمام دارایی‌ام را از دست بدهم، چه می‌شود؟ یا شاید بترسیم و بگوییم همه خواهان ثروت من خواهند شد یا مجبورم مالیات سنگینی بپردازم. خلاصه این که تا وقتی به ریشه مشکل نرسیم و ترس را از بین نبریم، هر چه قدر هم پول داشته باشیم، مؤثر نخواهد بود و نگرانی‌های ما برطرف نخواهند شد.

البته اگر حق انتخاب داشته باشیم، بیش‌تر ما دوست داریم پول داشته باشیم و نگران از دست دادن آن باشیم تا این که اصلاً پولی نداشته باشیم. اما هیچ‌کدام از این‌ها، شیوه‌های مناسبی برای زندگی کردن نیستند.

عده‌ی زیادی از افراد هستند که دلیل‌شان برای ثروتمند شدن این است که ثابت کنند «به اندازه کافی خوب» هستند. این مورد را در بخش دوم کتاب با دقت بررسی می‌کنیم. فقط باید بدانید که هیچ مقداری از پول هم نمی‌تواند ثابت کند شما به اندازه کافی خوب هستید.

پول نمی‌تواند شما را به چیزی غیر از آن‌چه که الان هستید تبدیل کند. «نیاز به اثبات همیشگی خودتان به دیگران»، مثل ترس، به عادت زندگی شما تبدیل می‌شود. حتی متوجه نمی‌شوید که این عامل شما را تحت تأثیر قرار می‌دهد و کنترل می‌کند. شما خودتان را آدمی موفق، سختکوش و مصمم می‌دانید و تمام این موارد ویژگی‌های خوبی هستند. اما یک سؤال از شما دارم. چرا؟ ریشه

و موتور اصلی این امر چیست؟

برای افرادی که می‌خواهند ثابت کنند به اندازه کافی خوب هستند، هیچ مقدار پولی نمی‌تواند درد درونی آن‌ها را التیام بخشد و هیچ چیز یا کسی نمی‌تواند در زندگی برای آن‌ها « کافی باشد». این دسته از افراد هر چقدر هم پول داشته باشند، باز هم کافی نیست.

همه چیز به خودتان بستگی دارد. به یاد داشته باشید که دنیای بیرونی شما، بازتابی از دنیای درونی‌تان است. اگر فکر کنید به اندازه کافی خوب نیستید، واقعاً این تفکر در شما تأثیر می‌گذارد، شما این باور را در ذهن‌تان خواهید داشت. از سوی دیگر، اگر فکر می‌کنید واقعاً و به اندازه کافی خوب هستید، این تفکر تأثیر مثبتی در شما خواهد شد و در واقعیت اتفاق می‌افتد. چرا؟ چون خوب بودن به اندازه کافی ریشه‌ی شما خواهد بود و به روش طبیعی زندگی شما تبدیل می‌شود.

به جای انگیزه‌های نشأت گرفته از ترس، خشم و نیاز به اثبات خودتان، می‌توانید ارتباطات و انگیزه‌های جدیدی مانند هدف، کمک و شادی را در ذهن‌تان قرار دهید. بدین ترتیب، دیگر هرگز برای این که خوشحال شوید، لازم نیست خودتان را از دست پول خلاص کنید.

مخالف والدین بودن همیشه یک مشکل نیست. برعکس، اگر شما سرکش بودید و والدین‌تان عادت‌های ضعیفی در مورد پول داشتند، این دلیل خوبی است که برخلاف آن‌ها رفتار کنید. از طرف دیگر، اگر والدین‌تان موفق هستند و شما برخلاف آن‌ها عمل کنید، احتمالاً در آینده با مشکلات زیادی روبرو خواهید شد. در هر صورت باید مشخص کنید که شما در رابطه با پول، چقدر به والدین‌تان یا یکی از آن‌ها شبیه هستید.

گام‌هایی برای تغییر: الگوبرداری

آگاهی:

به عادت‌های والدین‌تان در مورد پول و ثروت توجه کنید. بنویسید که چقدر به آن‌ها شبیه هستید یا با آن‌ها در این موارد فرق دارید.

دانستن:

بنویسید این الگوبرداری چه تأثیراتی بر زندگی مالی شما داشته است؟

رهاکردن:

آیا درک می‌کنید که شما تنها روش را یاد گرفته‌اید و متعلق به خود شما نیست؟ آیا می‌دانید

در حال حاضر فرصتی دارید تا به فرد متفاوتی تبدیل شوید؟

جمله تاکیدی: دست‌تان را روی قلب‌تان بگذارید و بگویید:

«هر چیزی که در مورد پول الگوبرداری کرده‌ام، متعلق به آن‌ها بوده است. من راه خودم را

انتخاب می‌کنم.»

انگشت سبابه را روی سرتان بگذارید و بگویید:

«من یک ذهن میلیونر دارم.»

سومین عامل: پیشامدهای خاص

سومین روش عمده‌ای که ما به وسیله‌ی آن برنامه‌ریزی شده‌ایم، پیشامدهای خاص هستند. وقتی جوان بودید در مورد پول، ثروت و افراد ثروتمند چه تجاربی کسب کرده‌اید؟ این تجربه‌ها بسیار مهم هستند، چون باورها و حتی خیالاتی را که الان دارید شکل می‌دهند.

اجازه دهید یک مثال بزنم. در یکی از سمینارهایم، خانم جوانی که پرستار اتاق عمل بود حضور داشت. او درآمد بسیار بالایی داشت، ولی همیشه تمام آن را خرج می‌کرد. وقتی بیش‌تر با او صحبت کردیم، به یاد آورد که وقتی یازده سال داشته با والدین و خواهرش به یک رستوران چینی رفته بودند.

او گفت: «پدر و مادرم دوباره سر پول جروبحث می‌کردند. پدرم بلند شد، فریاد می‌زد و محکم روی میز می‌کوبید. ناگهان صورت پدرم قرمز و سپس آبی شد. پدرم سکت‌های قلبی کرد و روی زمین افتاد. من در تیم‌شنای مدرسه، آموزش باز جان‌بخشی قلب را یاد گرفته بودم، سعی خودم را کردم ولی فایده‌ای نداشت. پدرم در آغوشم فوت کرد».

از آن روز به بعد، ذهن جسی داشتن پول را با درد مرتبط می‌دانست. با این‌که دختر بالغی شده بود، به طور ناخودآگاه می‌خواست از دست پول‌هایش خلاص شود تا در واقع از دست غم راحت شود. جالب است بدانید که او یک پرستار شده بود. چرا؟ شاید چون هنوز تلاش می‌کرد تا پدرش را نجات دهد! ما به او کمک کردیم تا طرح‌های قدیمی مالی ذهنش را بازنویسی کند. امروز حال او

خوب است و از نظر مالی مشکلی ندارد و البته او دیگر یک پرستار نیست. نه به این خاطر که شغلش را دوست نداشت، بلکه تنها به این خاطر که به دلیل نادرستی پرستار شده بود.

او اکنون یک طراح مالی است و به مردم کمک می‌کند تا متوجه شوند که برنامه‌ریزی گذشته آن‌ها تمام جنبه‌های مالی زندگی آن‌ها را کنترل می‌کند.

بگذارید یک مثال دیگر از پیشامدهای خاص را تعریف کنم. وقتی همسر من هشت ساله بود، صدای ماشین بستنی فروش را شنیده و از مادرش درخواست پول کرده تا بستنی بخرد. مادرش جواب داد: «عزیزم من پولی ندارم. پول‌ها پیش پدرت است. برو از اون بگیر.» بعد همسر من نزد پدرش می‌رفت و پدرش به او پول می‌داد و از خریدن بستنی خوشحال می‌شد.

برای چندین هفته این ماجرا تکرار می‌شد. خوب همسر من در مورد پول چه چیزی یاد گرفت؟ اول این که تمام پول‌ها دست مردها است. خوب وقتی ما ازدواج کردیم، فکر می‌کنید از من چه انتظاراتی داشت؟ درست حدس زدید. پول می‌خواست. البته که این دفعه او تنها پول بستنی نمی‌خواست و خواستار پول بیش‌تری بود!

دوم او یاد گرفته بود که زن‌ها پول ندارند. اگر مادرش پول نداشت، او نیز طبعاً نمی‌خواست پول داشته باشد. برای این که مانند مادرش باشد، به طور ناخودآگاه می‌خواست تمام پول‌هایش را خرج کند. او در این زمینه خیلی هم با دقت عمل می‌کرد! اگر به او صد، دویست، پانصد و یا حتی هزار

دلار هم می‌دادم، دقیقاً تمام آن را خرج می‌کرد. او سپس در یکی از کلاس‌های من شرکت کرد و خاصیت اهرمی^۸ را یاد گرفت.

به او دو هزار دلار دادم و او ده هزار دلار خرج می‌کرد! به او گفتم: «نه عزیزم، خاصیت اهرمی یعنی این که ما قرار است ده هزار دلار را به دست بیاوریم، نه این که آن را خرج کنیم.» اما او درک نمی‌کرد. پول تنها چیزی بود که درباره آن جروب‌بحث می‌کردیم. تقریباً نزدیک بود به قیمت پایان ازدواج‌مان تمام شود. چیزی که آن موقع نمی‌دانستیم، این بود در ذهن ما پول معنای متفاوتی داشت. از نظر همسر پول به معنی لذت فوری بود (مانند لذت خوردن بستنی). از طرف دیگر، من هم با این عقیده بزرگ شده بودم که پول وسیله‌ای برای رسیدن به آزادی است. من باور داشتم هر موقع همسر پول خرج می‌کرد، او در واقع آزادی آینده‌مان را خرج می‌کند. همسر هم معتقد بود هر موقع از او می‌خواستم پول خرج نکند، او را از لذت‌های زندگی محروم کرده‌ام.

خدا را شکر هر دوی ما یاد گرفتیم چطور برنامه‌ی مالی ذهن‌مان را بازنویسی کنیم و از آن مهم‌تر نقشه‌ی مالی سومی را به طور مشخص برای زندگی مشترک خودمان طراحی کنیم.

^۸ art of leverage

داستان موفقیت دبورا چامی توف

فرستنده: دبورا چامی توف

گیرنده: هارو اکر

موضوع: رفاه مالی

هارو،

من امروزه ۱۸ منبع درآمد غیرفعال دارم و دیگری نیازی به شغل ندارم. بله، درسته، من ثروتمند هستم. ولی مهم‌تر این که، زندگی‌م نیز غنی، پر از شادی و فراوانی است! البته که همیشه این طوری نبود.

در گذشته پول برایم مثل یک مشکل بود. به غریبه‌ها اعتماد می‌کردم و مدیریت مسائل مالی‌ام را به آن‌ها واگذار کردم، چون نمی‌خواستم با پول سروکار داشته باشم. تقریباً تمام دارایی‌هایم را در آخرین ورشکستگی بورس از دست دادم. وقتی هم که متوجه شدم، دیگر خیلی دیر شده بود.

از همه چیز مهم‌تر، عزت نفسم را هم از دست داده بودم. از ترس، خجالت و ناامیدی از همه کس و همه چیز دوری می‌کردم. همیشه خودم را سرزنش می‌کردم تا وقتی که با سمینارهای ذهن هوشمند آشنا شدم. بعد از آن هفته‌ی تغییر و تحول، نیرو و توانم را به دست آوردم و تصمیم گرفتم کنترل امور مالی‌ام را به دست بگیرم. من خودم را به خاطر اشتباه‌های گذشته بخشیدم و واقعاً باور کردم که لایق ثروتمند شدن هستم.

در حال حاضر از مدیریت مالی منابع خودم لذت می‌برم! من همچنین آزادی مالی دارم و می‌دانم همیشه این طور خواهم بود، چون یک ذهن میلیونر دارم.

متشکرم هارو... متشکرم».

من در زندگی‌ام شاهد سه معجزه بودم:

تولد دخترم.

تولد پسر.

این که من و همسرم دیگر در مورد پول جروب‌بحث نمی‌کنیم.

آمار نشان می‌دهد مهم‌ترین دلیل فروپاشی تمامی رابطه‌ها، پول است. پول بزرگ‌ترین دلیلی نیست که باعث دعوا و جرو بحث افراد می‌شود؛ در واقع یکسان نبودن برنامه‌ی مالی آن‌ها دلیل این جروب‌بحث‌هاست. مهم نیست چه مقدار پول دارید یا ندارید. اگر برنامه‌ی مالی شما یکسان نباشد، با مشکل روبرو می‌شوید. این مسئله در مورد تمام رابطه‌ها مانند زوج‌های جوان، ارتباطات خانوادگی و حتی شرکای تجاری صدق می‌کند. نکته‌ی کلیدی این است که بدانید مشکل اصلی، برنامه‌ی مالی است نه پول. وقتی از برنامه‌ی مالی طرف مقابل‌تان آگاهی داشته باشید، می‌توانید طوری رفتار کنید که به نفع هر دوی شما باشد. می‌توانید با این مرحله شروع کنید که برنامه مالی شما و والدین‌تان یکسان نیست. به جای این که افسرده شوید، باید به دنبال درک مسئله باشید. سعی

کنید تا درک کنید و بفهمید که برای شریک‌تان در رابطه با پول چه چیزی مهم است و در مورد انگیزه‌ها و ترس‌های او اطلاعات به دست آورید. این‌گونه تلاش می‌کنید مشکل را با ریشه‌ها حل کنید، نه میوه‌ها و تلاش‌های‌تان به نتیجه می‌رسند؛ در غیر این صورت، هیچ راه دیگری وجود ندارد! یکی از مهم‌ترین چیزهایی که در سمینارهای ذهن میلیونر متمرکز یاد می‌گیرید، این است که چگونه برنامه‌ی مالی پدر و مادرتان را تشخیص دهید و بتوانید برنامه‌ی مالی جدید را طراحی کنید تا بتوانید به چیزی که واقعاً می‌خواهید برسید. تحقق این امر واقعاً موهبت بزرگی است و یکی از بزرگ‌ترین دردهای اکثر مردم را تسکین می‌دهد.

در این‌جا تمرینی هست که می‌توانید با شریک‌تان انجام دهید. با هم بنشینید و در مورد مسائلی که درباره‌ی پول در ذهن‌تان دارید، همفکری کنید و ببینید وقتی جوان‌تر بودید، چه چیزهایی در مورد پول شنیده‌اید، چه کسی از اعضای خانواده‌تان الگوی مالی شما بود و همچنین در مورد هر اتفاق عاطفی خاصی که در مورد پول برای شما اتفاق افتاده است، حرف بزنید. بفهمید که پول برای شریک شما چه معنی‌ای دارد. لذت، آزادی، امنیت یا شأن اجتماعی؟ این به شما کمک می‌کند تا با برنامه‌های مالی یکدیگر آشنا شوید و بدانید چرا در این زمینه ممکن است با هم اختلافاتی داشته باشید.

مرحله بعد این است در مورد این که امروز چه چیزی می‌خواهید - نه به صورت تکی بلکه شریکی - صحبت کنید. در مورد اهداف کلی و نگرش‌تان درباره پول و موفقیت توافق کنید. سپس یک لیست از تمام مواردی که درباره آن‌ها به توافق رسیده‌اید تهیه کنید و آن را به دیوار بچسبانید تا اگر

وقتی هم مشکلی پیش آمد، خیلی خیلی به آرامی به یکدیگر یادآور شوید که شما با منطق و بدون احساس و البته بدون در نظر گرفتن برنامه‌ی مالی گذشته، این تصمیم‌ها را گرفته‌اید.

گام‌هایی برای تغییر: پیشامدهای خاص

آگاهی:

پیشامد عاطفی خاصی را در نظر بگیرید که در دوران جوانی در رابطه با پول تجربه کرده‌اید.

دانستن:

بنویسید که این حادثه چقدر در زندگی مالی حال حاضر شما تأثیرگذار بوده است؟

رها کردن:

آیا درک می‌کنید که شما تنها روش را یاد گرفته‌اید و متعلق به خود شما نیست؟ آیا می‌دانید

در حال حاضر فرصتی دارید تا به فرد متفاوتی تبدیل شوید؟

جمله تاکیدی: دست‌تان را روی قلب‌تان بگذارید و بگویید:

«من تجربه‌های مالی گذشته را که کمکی به من نمی‌کردند از ذهنم خارج می‌کنم و آینده‌ای

جدید و ثروتمند می‌سازم.»

انگشت سبابه را روی سرتان بگذارید و بگوئید:

«من یک ذهن میلیونر دارم.»

خوب، برنامه‌ی مالی شما برای چه کاری تنظیم شده است؟

حالا وقتش است به سؤال یک میلیون دلاری پاسخ دهید. برنامه‌ی مالی و موفقیت کنونی شما چیست و شما را به طور ناخودآگاه به سمت چه نتایجی می‌کشاند؟ آیا ذهن شما برای موفقیت، معمولی بودن یا شکست مالی برنامه‌ریزی شده است؟ آیا برنامه‌ریزی شده‌اید که با پول سختی بکشید یا از آن لذت ببرید؟ آیا برنامه‌ریزی شده‌اید تا برای به دست آوردن پول سخت کار کنید یا تعادل را حفظ کنید؟

آیا برنامه‌ریزی شده‌اید تا درآمد ثابتی داشته باشید یا نه؟ می‌دانید قضیه از چه قرار است: «زمانی پول دارید، بعدش ندارید، بعد دوباره پول دارید و دوباره از دست می‌دهید.» به نظر دلیل تمامی نوسان‌ها و بالا و پایین‌ها از دنیای بیرون می‌آید. به عنوان مثال: «من شغلی با درآمد بسیار خوبی داشتم، اما بعدش شرکت تعطیل شد. سپس خودم کاری را شروع کردم. همه چیز عالی بود، ولی ناگهان بازار خراب شد. کار بعدی من عالی بود، اما شریکم رفت.» خودتان را گول نزنید. این برنامه‌ی شما برای کارتان است.

آیا برنامه‌ریزی شده‌اید که درآمد بالا، متوسط یا درآمد کمی داشته باشید؟ آیا می‌دانستید که ما هر کدام برای مقادیر معینی از پول برنامه‌ریزی شده‌ایم؟ آیا برنامه‌ریزی شده‌اید تا سالانه بیست، سی، چهل، شصت، هفتاد و پنج، صد، صد و پنجاه، دویست و یا دویست و پنجاه هزار دلار و یا بیش‌تر درآمد داشته باشید؟

چند سال پیش، یک مرد شیک‌پوش غیرعادی در بین حضار در سمینار بود. وقتی سمینار تمام شد، پیش من آمد و می‌خواست بداند که آیا جلسات سه روزه‌ی ذهن‌میلونر برای او که سالانه ۵۰۰ هزار دلار درآمد داشت، می‌تواند مفید باشد. از او پرسیدم: «چند وقت است این مقدار درآمد دارید؟» جواب داد: «الان هفت سال است.»

این تمام چیزی بود که می‌خواستم بشنوم. پرسیدم چرا سالانه دو میلیون دلار درآمد نداشته باشد؟ و به او گفتم این سمینارها برای افرادی است که می‌خواهند تمام استعدادهای بالقوه‌ی مالی‌شان را بروز دهند. از او خواستم به این موضوع فکر کند که چرا فقط پانصد هزار دلار درآمد دارد؟ و او تصمیم گرفت در سمینارها و جلسات ما شرکت کند.

یک سال بعد ایمیلی به دستم رسید: «برنامه شما واقعاً عالی بود، اما مرتکب اشتباهی شدم. همان طور که با هم حرف زدیم، من برنامه‌ی مالی‌ام را برای به دست آوردن سالانه دو میلیون دلار برنامه‌ریزی کردم. من الان به این میزان درآمد رسیده‌ام و می‌خواهم دوباره در جلسات تو شرکت کنم تا برنامه‌ی جدید مالی‌ام را برای به دست آوردن سالانه ده میلیون دلار برنامه‌ریزی کنیم.»

موضوعی که می‌خواهم به آن اشاره کنم، این است که مقدار پولی که به آن می‌رسید اهمیتی ندارد. مهم این است که آیا ظرفیت کامل مالی‌تان را بالفعل می‌کنید؟

شاید بسیاری از شما پرسید: افراد این مقدار پول را برای چه می‌خواهند؟ اول از هر چیز، این جور سؤال‌ها برای ثروت شما چندان مفید نیستند و نشان می‌دهد که باید برنامه‌ی مالی خودتان را تغییر

دهید. دوم، دلیل اصلی این فرد برای به دست آوردن پول زیاد، کمک و خیریه مقدار زیادی از آن

به بیماران ایدزی در آفریقا بود. و مشخص می‌شود که همه ثروتمندها «حریص» نیستند!

باز هم سؤالاتی دیگر: آیا ذهن شما برای پس‌انداز کردن یا خرج کردن پول برنامه‌ریزی شده

است؟ آیا شما برای مدیریت درست پول‌تان برنامه‌ریزی شده‌اید یا نه؟ آیا برنامه‌ریزی شده‌اید

تا سرمایه‌گذاری‌های مناسب را انجام دهید؟ برنامه‌ریزی شده‌اید تا بازنده باشید؟

شاید تعجب کنید و بگویید چگونه ممکن است پول در آوردن یا در نیاوردن من در بورس یا

معاملات ملکی، بخشی از برنامه‌ی مالی ذهنم باشد. ساده است. چه کسی سهام یا ملک را می‌خرد؟

شما. چه کسی آن را انتخاب می‌کند؟ شما. چه کسی آن را می‌فروشد؟ شما. فکر می‌کنم حالا

متوجه شدید!

من دوستی به نام لری در سن دیگو دارم. لری در مورد پول بسیار توانا است. او قطعاً برنامه‌ی مالی

درآمد بالایی دارد. اما وقت سرمایه‌گذاری که می‌شود، بسیار بدشانس است. هر چیزی که

می‌خرید، قیمتش افت می‌کند (پدرش هم دقیقاً همین مشکل را داشت!). برای سرمایه‌گذاری‌هایم

همیشه از او راهنمایی می‌خواهم، چون او همیشه، همیشه اشتباه می‌کند! لری هر چه بگوید، من

برعکس آن را انجام می‌دهم. من عاشق لری هستم!

برخی از افراد به نظر واقعاً قدرت میداس دارند و به هر چیزی دست بزنند تبدیل به طلا می‌شود.

اما هر دوی این حالت‌ها، قدرت میداس و بدشانسی، چیزی به غیر از تجلی برنامه مالی ذهن‌تان

نیستند. بار دیگر می‌گوییم، برنامه‌ی مالی شما تعیین کننده‌ی برنامه‌ی زندگی مالی و حتی برنامه‌های زندگی شخصی‌تان است. اگر شما فردی هستید که برنامه مالی‌تان برای مقادیر کم برنامه‌ریزی شده است، احتمالاً جذب موردی شوید که طرح مالی او نیز مشابه شما است و در نتیجه در «منطقه آرام» مالی خودتان زندگی می‌کنید.

بسیاری از افراد معتقدند موفقیت تجاری آن‌ها عمدتاً به توانایی تجاری و دانش آن‌ها یا حداقل به حضور آن‌ها در بازار بستگی دارد. اما من چنین چیزی را قبول ندارم! این که چقدر در کارتان موفق هستید، در نتیجه‌ی برنامه‌ی مالی‌تان است. اگر برنامه مالی دارید که برای سالانه صد هزار دلار درآمد تنظیم شده باشد، دقیقاً تجارت‌تان به همین میزان موفق خواهد بود.

دوباره می‌پرسم. چگونه می‌توانید بگویید طرح مالی شما برای به دست آوردن چه مقدار پول برنامه‌ریزی شده است؟ یکی از ساده‌ترین راه‌ها، توجه به نتایجی است که تاکنون کسب کرده‌اید. به درآمد، سپرده‌گذاری‌ها و موفقیت تجاری‌تان دقت کنید. آیا بیش‌تر پول‌تان را خرج می‌کنید یا آن را پس‌انداز می‌کنید؟ ببینید آیا مدیریت مالی را به خوبی انجام می‌دهید یا نه. ببینید آیا مصمم هستید یا نه. ببینید آیا برای به دست آوردن پول، سخت تلاش می‌کنید؟ به روابط‌تان که در مورد مسائل مالی است، دقت کنید.

آیا پول را به سختی به دست می‌آورید یا به راحتی؟ آیا برای خودتان کار می‌کنید یا برای دیگران؟ آیا به مدت طولانی یک شغل را انجام می‌دهید یا مدام شغل عوض می‌کنید؟

طرح مالی شما مانند یک ترموستات عمل می‌کند. اگر دمای داخل اتاق هفتاد و دو درجه باشد، مشکلی نخواهد بود، چون ترموستات برای ۷۲ درجه تنظیم شده است. حالا قضیه جالب می‌شود. آیا چون ممکن است پنجره ی اتاق باز و هوای بیرون سرد باشد، دمای اتاق به شصت و پنج درجه برسد؟ بله، اما در نهایت چه اتفاقی می‌افتد؟ ترموستات عمل می‌کند و دمای اتاق را به هفتاد و دو درجه ی سانتی‌گراد برمی‌گرداند. آیا ممکن است چون پنجره باز است و هوای بیرون گرم است، دمای اتاق به هفتاد و هفت درجه ی سانتی‌گراد برسد؟ بله ممکن است. اما در نهایت، دوباره ترموستات عمل می‌کند و دمای اتاق را به هفتاد و دو درجه می‌رساند.

تنها راهی که بتوانید برای همیشه دمای اتاق را تغییر دهید، تنظیم دوباره ی ترموستات است. به طور مشابه، تنها راه تغییر سطح موفقیت مالی شما «برای همیشه»، تنظیم دوباره ی ترموستات مالی‌تان – در واقع همان طرح مالی ذهن‌تان – است.

اصلی برای ثروتمند شدن:

تنها راهی که بتوانید برای همیشه دمای اتاق را تغییر دهید، تنظیم دوباره ی ترموستات است. به طور مشابه، تنها راه تغییر سطح موفقیت مالی شما «برای همیشه»، تنظیم دوباره ی ترموستات مالی‌تان – در واقع همان طرح مالی ذهن‌تان – است.

شما می‌توانید هر کاری و هر چیزی را که می‌خواهید انجام دهید. می‌توانید در تجارت، معاملات، فروش، مذاکرات و مدیریت، دانش‌تان را بالا ببرید. می‌توانید در کار بورس و معاملات خبره شوید. همه‌ی این‌ها «ابزارهای» محشری هستند. اما در نهایت، بدون استفاده از «جعبه ابزاری» درونی که به اندازه‌ی کافی بزرگ و قوی باشد تا با آن پول زیادی به دست بیاورید، تمام این ابزارها برای شما فایده‌ی چندانی نخواهند داشت.

خیلی ساده است: «درآمد شما تنها تا میزانی که تلاش کنید افزایش می‌یابد». خوشبختانه با متأسفانه، طرح مالی و موفقیت شما تا آخر عمر با شما خواهد بود - مگر این که آن را تعریف کنید و تغییر دهید. و این دقیقاً همان چیزی است که می‌خواهیم در بخش دوم این کتاب به شما آموزش دهیم. به خاطر داشته باشید که اولین عامل تغییر، آگاهی یافتن است. به خودتان نگاه کنید، آگاه باشید و در مورد افکار، ترس‌ها، باورها، عادت‌ها، فعالیت‌ها و حتی تنبلی‌های‌تان فکر کنید.

اگر واقعاً آگاه باشیم، متوجه می‌شویم در طول روز فقط چند تا از کارهای‌مان را بر اساس اختیار و انتخاب‌های خودمان انجام می‌دهیم که نشان دهنده‌ی آگاهی ما از رفتارمان در آن لحظه است. بیش‌تر اوقات، ما مانند ربات‌ها و طبق برنامه‌ریزی‌های قبلی و عادت‌های قدیمی عمل می‌کنیم. خودآگاهی در این‌جا مطرح می‌شود. خودآگاهی به معنی توجه به افکار و اعمال‌تان است تا بتوانید با انتخاب درست و مناسب در لحظه زندگی کنید؛ نه این‌که مثل یک ربات و توسط یک برنامه‌ی قبلی کنترل شوید.

اصلی برای ثروتمند شدن:

خودآگاهی به معنی توجه به افکار و اعمال تان است تا بتوانید با انتخاب درست و مناسب در لحظه زندگی کنید؛ نه این که مثل یک ربات و توسط یک برنامه‌ی قبلی کنترل شوید.

با خود آگاهی می‌توانیم به عنوان کسی که امروز هستیم زندگی کنیم، نه کسی که دیروز بودیم. در این صورت می‌توانیم به جای زندگی با ترس ناشی از گذشته و عکس‌العمل‌های نامناسب، می‌توانیم واکنش‌های مناسبی به موقعیت‌های مختلف داشته باشیم و به بالاترین سطح استعدادها و توانایی‌های بالقوه‌ی خودمان برسیم.

وقتی که خودآگاه هستید، می‌توانید برنامه‌ریزی خودتان را ببینید؛ اطلاعات و باورهای را که در گذشته دریافت و باور کردید، می‌بینید و می‌توانید آن‌ها را بسته به شرایط کنونی و مناسب خودتان تغییر دهید. شما متوجه می‌شوید که این برنامه‌ریزی‌ها و شرطی شدن‌ها را یاد گرفته‌اید، ولی آن‌ها خود شما نیستند. می‌فهمید که «برنامه‌ی ضبط شده» نیستید، بلکه خود «ضبط» هستید. شما «محتویات» درون لیوان نیستید، بلکه خود «لیوان» هستید. نرم افزار نیستید، بلکه سخت افزار هستید.

بله، وراثت و جنبه‌های معنوی نقش مهمی در شکل‌دهی شخصیت شما دارند، اما بیش‌تر شخصیت شما ناشی از اطلاعات و باورهای دیگر افراد است. همان‌طور که پیش‌تر اشاره کردم، اعتقادات لزوماً درست یا غلط و خوب یا بد نیستند؛ اما بدون توجه به درستی آن‌ها، اعتقادات افکاری هستند که

نسل به نسل می‌چرخند و به شما می‌رسند. با علم به این مهم می‌توانید خودتان را از قید و بند هر اعتقاد و یا شخصیتی که برای ثروت شما مفید نیست آزاد کنید. شما می‌توانید شیوه‌های مناسبی را جایگزین آن‌ها کنید.

ما در دوره‌های آموزشی‌مان یاد می‌دهیم که «هیچ فکری در ذهن شما رایگان زندگی نمی‌کند.» هر کسی که باشید، این افکار شما را به سمت شادی و موفقیت هدایت و یا از آن دور می‌کنند. این افکار می‌توانند شما را قدرتمند یا تضعیف کند. به همین دلیل، انتخاب عاقلانه افکار و باورهای تان بسیار ضروری است.

باید درک کنید که افکار و عقایدتان «خود شما» نیستند. آن‌ها تنها به اندازه‌ای مهم هستند که آن‌ها را باور دارید. هیچ چیزی معنی ندارد، مگر آن معنی که شما به آن‌ها می‌دهید.

اگر مثل بیش‌تر مردم چیزی را باور می‌کنید، پس باید چیزهایی را باور کنید که شما را حمایت می‌کنند. افکار غنی را باور کنید. به خاطر داشته باشید افکار به احساسات، احساسات به اعمال و اعمال به نتایج منتهی می‌شوند. شما می‌توانید مانند افراد ثروتمند فکر و عمل کنید و به نتایج و موفقیت‌های آن‌ها برسید.

سؤالی مطرح می‌شود: «اشخاص ثروتمند چگونه فکر و عمل می‌کنند؟ این دقیقاً همان چیزی است که در بخش دوم کتاب در مورد آن بحث خواهیم کرد. اگر می‌خواهید زندگی مالی‌تان را برای همیشه متحول کنید، پس به خواندن کتاب ادامه دهید!

جمله تاکیدی

دستتان را روی قلبتان بگذارید و بگویید:

«من در مورد افکارم فکر می‌کنم و تنها به افکاری توجه می‌کنم که مرا ثروتمند می‌کنند.»

انگشت سبابه‌تان را روی سرتان بگذارید و بگویید:

«من یک ذهن میلیونر دارم.»

بخش دوم

فایل‌های ثروت

هفده روش متفاوت طرز فکر و عملکرد افراد ثروتمند در مقایسه با افراد فقیر و متوسط جامعه

در بخش اول کتاب در مورد فرآیند تجلی خواسته‌ها صحبت کردیم. حتماً به یاد دارید که افکار به احساسات، احساسات به اعمال و اعمال منتهی به نتایج می‌شود. همه چیز با افکار شما شروع می‌شود. همان افکاری که در ذهن‌تان وجود دارند. به نظر‌تان جالب نیست که ذهن ما تقریباً اساس زندگی ما را می‌سازد، اما با این حال هنوز هم بسیاری از افراد نمی‌دانند چگونه از این دستگاه قدرتمند استفاده کنند؟ خوب، بیایید با این موضوع شروع کنیم که ذهن ما چگونه عمل می‌کند.

به طور استعاری، ذهن شما چیزی شبیه به یک قفسه‌ی بزرگ پر از فایل است که در خانه یا اداره هم مانند آن را دارید. تمام اطلاعاتی که وارد می‌شود، اول عنوان‌گذاری و سپس بایگانی می‌شوند تا به راحتی آن‌ها را پیدا کنید و در مواقع لزوم از آن‌ها استفاده کنید و به بقاء شما کمک کنند.

متوجه شدید چی گفتم؟ نگفتم به **موفقیت** شما کمک می‌کند، گفتم به **بقاء** شما کمک می‌کند.

در هر موقعیتی به فایل‌های ذهن‌تان مراجعه می‌کنید تا پاسخ مناسبی برای آن موقعیت پیدا کنید. برای مثال، وقتی می‌خواهید در مورد یک موقعیت خوب مالی تصمیم‌گیری کنید، به طور خودکار به فایلی که عنوانش پول است رجوع می‌کنید و بر اساس آن تصمیم می‌گیرید چه کاری انجام دهید.

تنها افکاری که می‌توانید در مورد پول داشته باشید، آن‌هایی هستند که در *فایل پول* ذهن شما ذخیره شده‌اند. این فایل‌ها تمام چیزهایی هستند که می‌توانید درباره‌ی آن‌ها فکر کنید، زیرا فقط این مطالب تحت عنوان *پول* در ذهن شما بایگانی شده‌اند.

تصمیم‌گیری‌های شما بر اساس باورهای تان است و در نهایت به نظر خودتان تصمیم درستی گرفته‌اید. اما، مسئله این است که شاید این تصمیم درست شما، تصمیمی نیست که برای شما موفقیت به ارمغان بیاورد.

در حقیقت، چیزی که از دید شما کاملاً معقول است، ممکن است در نهایت نتایج بسیار ضعیفی به همراه باشد. برای مثال، تصور کنید همسر من به فروشگاه می‌رود. برایم تصور سختی نیست که همسرم کیف سبزرنگی را ببیند که ۲۵ درصد تخفیف دارد و می‌توانم راحت بگویم که او سریع به سراغ فایل پول ذهنش می‌رود و از خودش می‌پرسد: «آیا باید این کیف را بخرم؟»

در کم‌تر از یک ثانیه فایل‌های ذهن او پاسخ می‌دهند: «تو باید کیف سبزرنگی بخری تا با کفش‌های سبزرنگی که هفته‌ی گذشته خریدی هم‌رنگ شوند. علاوه بر این، قیمتش هم مناسب است. بخرش!» وقتی همسرم تصمیم گرفت کیف را بخرد و با خوشحالی به سوی صندوق پرداخت می‌رود، ذهن او نه تنها بسیار هیجان‌زده است، بلکه احساس غرور می‌کند، زیرا ۲۵ درصد تخفیف شامل خرید او شده است.

در ذهن او، این خرید کاملاً منطقی است. او کیف را می‌خواهد، باور دارد به آن نیاز دارد و البته این «خرید خیلی خوب و ارزانی» است. اما ذهن او نگفت: «خوب، درسته که این کیف واقعاً زیبا است و قیمتش هم مناسبه، اما در حال حاضر سه هزار دلار بدهی دارم و بهتره فعلاً دست نگه دارم.» او به این موارد فکر نکرد، چون در ذهنش فایلی وجود ندارد که بگوید: «وقتی بدهی داری، خرید غیرضروری نکنید.» این فایل هیچ‌وقت در ذهن او بایگانی نشده و وجود ندارد و باعث می‌شود بهترین تصمیم ممکن گرفته نشود.

متوجه منظور من شدید؟ اگر در ذهن‌تان فایل‌هایی دارید که برای موفقیت مالی شما مناسب نیستند، باید بدانید که آن فایل‌ها تنها مواردی هستند که شما در چنین مواقعی به آن‌ها مراجعه می‌کنید. این فایل‌ها و تصمیمات به نظر کاملاً طبیعی، خودکار و منطقی هستند.

اما در نهایت، شکست مالی یا در بهترین حالت موقعیت متوسطی برای شما به همراه خواهند داشت. اما اگر در ذهن‌تان فایل‌هایی بایگانی کنید که حامی موفقیت‌های مالی شما باشند، به طور طبیعی و خودکار تصمیم‌هایی می‌گیرید که موفقیت را برای شما به ارمغان می‌آورند. مجبور نیستند در مورد آن‌ها فکر کنید. شیوه طبیعی فکر کردن شما مانند دونالد ترامپ باعث موفقیت شما می‌شود. شیوه عادی فکر کردن او ثروت زیادی را برایش به ارمغان می‌آورد. وقتی حرف پول می‌شود، آیا فوق‌العاده نمی‌شود که شما هم به طور ذاتی مانند افراد پولدار فکر کنید. امیدوارم بگویید صددرصد. خوب شما هم می‌توانید!

همان‌طور که قبلاً گفتیم، آگاهی اولین گام برای تغییر است. اولین گام برای این که مانند افراد

ثروتمند فکر کنید، این است که آن‌ها چگونه فکر می‌کنند؟

طرز فکر افراد ثروتمند با افراد فقیر و طبقه‌ی متوسط بسیار متفاوت است. آن‌ها در مورد پول، ثروت،

خودشان، دیگران و تقریباً تمام جنبه‌های دیگر زندگی متفاوت فکر می‌کنند.

در بخش دوم این کتاب، ما برخی از این تفاوت‌ها را بررسی می‌کنیم، با عنوان: بخشی از برنامه‌ریزی

مجدد ذهن شما، هفده «فایل ثروت»

فایل‌های جدید، تصمیمات جدیدی را برای شما ممکن می‌کنند. زمانی که مانند افراد فقیر یا

طبقه‌ی متوسط فکر کنید، سریع متوجه می‌شوید و به طور آگاهانه روی این موضوع متمرکز می‌شوید

که افراد ثروتمند چگونه فکر می‌کنند. به خاطر داشته باشید، می‌توانید طرز فکری را /انتخاب کنید

که شما را برای رسیدن به شادی و موفقیت حمایت می‌کنند، نه طرز فکری که در جهت خلاف این

مهم باشند.

اصلی برای ثروتمند شدن:

می‌توانید طرز فکری را /انتخاب کنید که شما را برای رسیدن به شادی و موفقیت حمایت

می‌کنند، نه طرز فکری که در جهت خلاف این مهم باشد.

قبل از این که شروع کنیم به چند نکته توجه کنید:

اول این که، به هیچ وجه مقصود من این نیست که افراد فقیر را تحقیر کنید و یا این که نسبت به موقعیت آن‌ها همدردی نداشته باشید. من اصلاً اعتقاد ندارم که افراد ثروتمند بهتر از افراد فقیر هستند. آن‌ها صرفاً پول بیش‌تری دارند. با این حال، می‌خواهم مطمئن شوم که متوجه پیام من می‌شوید و بنابراین تفاوت‌های بین افراد فقیر و ثروتمند را تا حد ممکن برای تان مشخص می‌کنم.

دوم، وقتی در مورد افراد ثروتمند، فقیر و طبقه‌ی متوسط صحبت می‌کنم، در واقع طرز فکر آن‌ها مدنظر من است. منظورم از طرز فکر، تفاوت بین افکار و اعمال افراد، صرف نظر از پول یا موقعیت اجتماعی آن‌هاست.

سوم، می‌خواهم روش بهترین شدن را تعمیم دهم. می‌دانم که همه‌ی افراد ثروتمند و فقیر به شکلی نیستند که من توصیف می‌کنم. دوباره می‌گویم، هدف من این است که مطمئن شوم این اصل‌ها را یاد می‌گیرید و از آن‌ها استفاده می‌کنید.

چهارم، در بیش‌تر مواقع به طبقه‌ی متوسط اشاره‌ای نمی‌کنم، زیرا آدم‌های این طبقه معمولاً ذهنیتی متشکل از ذهنیت آدم‌های فقیر و ثروتمند دارند. هدف من این است که آگاه باشید و بدانید کدام سطح برای شما مناسب است، بتوانید بیش‌تر مانند افراد ثروتمند فکر کنید تا ثروت بیش‌تری به دست بیاورید.

پنجم، تعدادی اصل‌های این بخش بیش‌تر با عادات و اعمال شما ارتباط دارند تا طرز فکر شما. به یاد داشته باشید که اعمال ما از احساسات و احساسات ما نیز از افکارمان سرچشمه می‌گیرند.

در نتیجه هر عملی که موجب ثروتمند شدن می‌شود، از یک فکر ثروتمندانه سرچشمه گرفته است. در پایان از شما می‌خواهم دست از درست بودن بردارید! منظورم این است که مشتاق باشید تا به شیوه خودتان عمل نکنید. چرا؟ اگر می‌خواهید مثل الان باشید، همین طرز فکر و عمل را انجام دهید. اگر در حال حاضر ثروتمند نیستید، شاید الان زمانش رسیده باشد که شیوه جدیدی را امتحان کنید، به خصوص شیوه‌ای که از فردی بسیار بسیار ثروتمند یاد می‌گیرید و باعث ثروتمند شدن هزاران فرد دیگر شده است. انتخاب با خودتان است.

مفاهیمی که یاد خواهید گرفت ساده، اما عمیق هستند. آن‌ها برای افراد واقعی، تغییرات واقعی‌ای را در این جهان واقعی به وجود می‌آورند. از کجا می‌دانم؟ هر ساله هزاران نامه و ایمیل به شرکت من ارسال می‌شود که می‌گویند چگونه هر کدام از این فایل‌های ثروت، زندگی افراد زیادی را متحول کرده است. اگر شما این فایل‌ها را یاد بگیرید و از آن‌ها استفاده کنید، مطمئنم که زندگی شما متحول می‌شود.

در پایان هر بخش یک جمله تاکیدی و حرکت‌های فیزیکی وجود دارد که باید آن‌ها را وارد وجودتان کنید. هم‌چنین فعالیت‌هایی را خواهید دید تا در پذیرفتن این فایل ثروت‌ها، شما را حمایت می‌کنند. بسیار مهم است که هر چه سریع‌تر اطلاعات هر فایل را عملی کنید تا این دانش وارد جسم و بخش سلولی شما می‌شود و تغییرات دائمی و مهمی را در زندگی‌تان ایجاد کند.

بیشتر افراد می‌دانند که ما به عادت‌های خودمان وابسته هستیم، اما این افراد نمی‌دانند که در واقع دو نوع عادت وجود دارد. ۱- عادت‌هایی که/انجام می‌شوند. ۲- عادت‌هایی که/انجام نمی‌شوند.

هر چیزی را که شما در حال حاضر انجام نمی‌دهید، در دسته دوم قرار دارند. تنها راه برای تغییر آن‌ها /انجام دادن آن‌هاست. مطالعه کردن می‌تواند به شما کمک کند، اما بین مطالعه کردن و انجام دادن فاصله بسیار زیادی وجود دارد. اگر واقعاً برای رسیدن به ثروت مصمم هستید، باید این را ثابت کنید و کارهای پیشنهاد شده را انجام دهید.

اولین فایل ثروت

افراد ثروتمند معتقدند: «من خودم زندگی‌ام را می‌سازم.»

افراد فقیر معتقدند: «زندگی من رقم می‌خورد.»

اگر می‌خواهید ثروتمند شوید، بسیار مهم است که باور داشته باشید سکان کشتی زندگی‌تان مخصوصاً در زمینه‌های مالی در دستان خودتان است. اگر چنین باوری نداشته باشید، پس حتماً به طور ذاتی معتقدید که در کنترل زندگی‌تان و در نتیجه در کنترل امور مالی‌تان نقشی ناچیز یا اصلاً نقشی ندارید. بدانید که این یک نگرش ثروتمندانه نیست.

تا به حال توجه کرده‌اید که معمولاً افراد فقیر پول‌شان را صرف خرید بلیط مسابقه‌های بخت آزمایی می‌کنند؟ آن‌ها در واقع اعتقاد دارند پول و ثروت آن‌ها از طریق چنین مسابقاتی به آن‌ها می‌رسد.

آن‌ها زمان پخش این مسابقات جلوی تلویزیون می‌خکوب می‌شوند و مسابقه را با هیجان تماشا می‌کنند تا ببینند آیا این هفته برنده مسابقه می‌شوند یا نه.

البته همه دوست دارند در مسابقه‌ی بخت آزمایی برنده شوند و حتی افراد ثروتمند نیز هر چند وقت یک بار این کار را انجام می‌دهند. اما تفاوتی وجود دارد. افراد ثروتمند برای این کار، نصف پول‌شان را صرف خرید بلیت نمی‌کنند و علاوه بر این، برنده شدن در چنین مسابقاتی «برنامه» اصلی آن‌ها برای ثروتمند شدن نیست.

باید باور داشته باشید که خود شما تنها کسی هستید که می‌توانید موفقیت را برای خودتان به ارمغان بیاورید و تنها کسی هستید که می‌توانید باعث معمولی بودن یا داشتن یک زندگی پُر از مشکل در ارتباط با پول و ثروت باشید. چه به صورت خودآگاه و چه ناخودآگاه، همه چیز بستگی به خودتان دارد. افراد فقیر به جای این که مسئولیت زندگی خودشان را به عهده بگیرند، نقش فرد قربانی را بازی می‌کنند. تفکر غالب این افراد این است که بگویند: «چقدر فقیر و بیچاره‌ام» و بنابراین آن‌ها واقعاً «فقیر» می‌شوند.

توجه کنید من گفتم آن‌ها نقش فرد قربانی را بازی می‌کنند. من نگفتم آن‌ها قربانی هستند. من اصلاً باور ندارم کسی قربانی باشد. من معتقدم افراد نقش قربانی را بازی می‌کنند، چون فکر می‌کنند این گونه به خواسته‌های‌شان می‌رسند. در ادامه در این رابطه توضیح بیش‌تری خواهیم داد.

اما چگونه می‌توان گفت چه موقع افراد نقش قربانی را بازی می‌کنند؟ در واقع این افراد سه ویژگی مشخص دارند.

حالا و قبل از این که در مورد این ویژگی‌ها توضیح دهم، کاملاً متوجه هستم که هیچ‌کدام از خوانندگان این کتاب، این ویژگی‌ها را ندارند.

ولی شاید، شاید کسی را بشناسید که چنین ویژگی داشته باشد و شاید، آن فرد رابطه نزدیکی با شما داشته باشد! در هر صورت می‌خواهم با دقت این بخش را مطالعه کنید.

ویژگی اول: سرزنش کردن و مقصر دانستن

وقتی از این افراد می‌پرسید که چرا ثروتمند نیستند، اکثر آن‌ها در بازی «مقصر دانستن» حرفه‌ای هستند. هدف آن‌ها از این بازی این است که تقصیر را به گردن هر چیز یا هر کس دیگری بیاندازند، بدون این که خودشان را مقصر بدانند.

حداقل این کار برای آن‌ها مانند یک سرگرمی است. و البته که این رفتار چندان خوشایند نزدیکان آن‌ها نیست، چرا که نزدیکان این افراد به ظاهر قربانی، اولین افرادی هستند که هدف مورد نظر برای «مقصر دانستن» هستند.

آن‌ها اوضاع اقتصادی، دولت، بورس، نوع شغل، صاحب کار، کارمند، مدیر، بالا و پایین‌های بازار، خدمات مشتریان، بخش حمل و نقل، شریک، همسر، خدا و البته همیشه والدین‌شان را مقصر و لایق سرزنش کردن می‌دانند. آن‌ها همیشه شخص یا چیز دیگری را مقصر می‌دانند. آن‌ها هیچ‌وقت خود را مسئول شرایط خود نمی‌دانند.

ویژگی دوم: توجیه کردن

ویژگی دوم این افراد این است - که می‌گویند «پول آن‌قدرها هم مهم نیست». آن‌ها خودشان و شرایطشان را با گفتن چنین جملاتی توجیه می‌کنند و آن را منطقی جلوه می‌دهند. اجازه بدهید این سؤال را از شما بپرسم: اگر شما بگویید شوهر یا همسرتان، دوست‌تان، والدین‌تان یا شریک‌تان برای‌تان چندان اهمیتی ندارند، آیا در این صورت آن‌ها برای مدت طولانی کنار شما خواهند ماند؟ من که چنین فکر نمی‌کنم. این موضوع پول هم صدق می‌کند!

در سمینارهایی که به صورت زنده برگزار می‌کنم، برخی از شرکت‌کننده‌ها همیشه نزد من می‌آیند و می‌گویند: «می‌دانی هارو، پول آن‌قدرها هم مهم نیست». من مستقیم به چشمان‌شان نگاه می‌کنم و می‌گویم: «شما ورشکسته شده‌اید، درست‌ه؟» آن‌ها سرشان را پایین می‌اندازند و می‌گویند: «خوب، آره. راستش من در حال حاضر کمی مشکلات مالی دارم اما ...» حرف‌شان را قطع می‌کنم و می‌گویم: «نه، این مشکل فقط مربوط به حال حاضر نیست؛ این مشکل همیشگی شما بوده است و همیشه مشکلات مالی داشته‌اید. درست‌ه؟»

در این لحظه، آن‌ها معمولاً با ناراحتی سرشان را به نشانه تأیید تکان می‌دهند و سر جایشان می‌نشینند و آماده‌ی گوش کردن و یاد گرفتن می‌شوند. آن‌ها متوجه می‌شدند که این باور فاجعه‌آمیز چقدر در زندگی آن‌ها تأثیر مخرب داشته است؟

البته که آن‌ها ورشکسته هستند. اگر داشتن ماشین برای تان مهم نباشد، آیا آن را می‌خرید؟ البته که نه. اگر داشتن طوطی برای تان مهم نباشد، آیا طوطی می‌خرید؟ البته که نه. به همین صورت، اگر پول برای تان مهم نباشد، در نتیجه هیچ پولی نخواهید داشت. به همین سادگی!

در واقع با این نگرش می‌توانید دوست‌تان را مات و مبهوت کنید. تصور کنید در یک گفتگوی دوستانه به شما بگویند: «پول مهم نیست». در این حال می‌توانید با صدای بلند بگویید: «تو ورشکسته‌ای!»

دوست شما که حتماً از پاسخ شما شوکه شده است، می‌پرسد: تو از کجا می‌دانی؟

بگذارید بی‌تعارف بگویم: هر کسی که می‌گوید پول مهم نیست، مطمئن باشید اصلاً پول ندارد! افراد ثروتمند اهمیت و موقعیت پول را در جامعه می‌دانند. از سوی دیگر، افراد فقیر با مقایسه کردن‌های بی‌ربط، ناکارآمدی‌های مالی خودشان را توجیه می‌کنند.

آن‌ها استدلال می‌کنند: «خوب، پول به اندازه‌ی عشق اهمیت ندارد». آیا این یک مقایسه‌ی احمقانه نیست؟ چه چیز مهم‌تر است، پای شما یا دست شما؟ هر دوی آن‌ها مهم هستند.

خوب گوش کنید: پول در زمینه‌هایی که کاربرد دارد، بسیار بسیار مهم و در زمینه‌هایی که کاربردی ندارد، پول به همان اندازه بی‌اهمیت است. اگر چه با عشق زندگی ادامه می‌یابد، اما مطمئناً با عشق نمی‌توانید با آن خانه و یا بیمارستان بسازید.

اصلی برای ثروتمند شدن:

پول در زمینه‌هایی که کاربرد دارد، بسیار بسیار مهم و در زمینه‌هایی که کاربردی ندارد، پول به همان اندازه بی‌اهمیت است.

قانع نشدید؟ خوب پس از این به بعد صورتحساب‌های‌تان را با عشق پرداخت کنید. هنوز مطمئن نشده‌اید؟ خوب به بانک بروید و مقداری عشق پس‌انداز کنید و ببینید چه اتفاقی می‌افتد. لازم نیست بروید، من خودم به شما می‌گویم چه اتفاقی می‌افتد. صندوقدار بانک به شما مانند دیوانه‌ای نگاه می‌کند که از تیمارستان در رفته است و فریاد می‌زند: «نگهبان!»

آدم‌های ثروتمند اعتقاد دارند پول بسیار مهم است. اگر هنوز هم باور دارید که پول مهم نیست، تنها به شما می‌گویم: شما ورشکسته هستید، و این وضعیت همیشه ادامه خواهد داشت تا زمانی آن فایل مضر را از برنامه‌ی مالی ذهن‌تان حذف کنید.

ویژگی سوم: شکایت کردن و غر زدن

شکایت کردن بدترین کاری است که علیه سلامتی و ثروت خودتان انجام می‌دهید. بدترین؟ چرا؟ من به این قانون بسیار معتقد هستم: «اگر روی چیزی تمرکز کنید، آن چیز زیاد می‌شود.» وقتی شکایت و گله می‌کنید، قطعاً روی مشکلاتی متمرکز می‌شوید که در زندگی‌تان در جای درستی

قرار ندارند و از آنجایی که هر چیزی که در مورد آن تمرکز کنید، زیاد می‌شود؛ پس با این کار، تنها مشکلات زندگی خودتان را بیش‌تر می‌کنید.

معلم‌های زیادی در حوزه پیشرفت شخصی در مورد «قانون جذب» صحبت می‌کنند. این قانون می‌گوید: «هر چیزی همانند خودش را جذب می‌کند.» و این یعنی وقتی شما در مورد چیزی شکایت می‌کنید، در واقع «مشکلات» را به خودتان جذب می‌کنید.

اصلی برای ثروتمند شدن:

شما در مورد چیزی شکایت می‌کنید، در واقع مانند یک آهنربای زنده برای جذب «مشکلات» عمل می‌کنید.

تا به حال دقت کرده‌اید که افرادی که مدام گله و شکایت می‌کنند، زندگی سختی دارند؟ به نظر تمام اتفاقات بد برای آن‌ها رخ می‌دهد. آن‌ها می‌گویند: «البته که غر می‌زنم- ببین چه زندگی مزخرفی دارم.» حالا که آگاهی بیش‌تری دارید، می‌توانید برای آن‌ها توضیح دهید: «نه، این‌طوری نیست. تو فکر می‌کنی زندگی مزخرفی داری، چون فقط در این باره شکایت و گله می‌کنی. دیگر حرف نزن و نزدیک من هم نیا!» و این نکته مهمی را به ما می‌آموزد. باید یک تصمیم جدی بگیرید که با چنین افرادی دوستی نکنید. اگر حتماً مجبور هستید که با چنین افرادی ارتباط داشته باشید، باید همراه خودتان یک چتر فولادی داشته باشید وگرنه تمام مشکلات آن‌ها بر سر شما خواهد بارید!

من تا حد امکان از این افراد دوری می‌کنم، چون انرژی منفی مثل یک بیماری واگیردار است. با این حال، بسیاری از مردم دوست دارند با این افراد معاشرت داشته باشند و به شکایت‌های آنها گوش می‌کنند. چرا؟ ساده است. آنها منتظرند نوبت خودشان برسد! آنها می‌گویند: «فکر می‌کنی وضع تو خیلی بده؟ گوش کن تا برایت بگویم چه اتفاقی برای من افتاده است!»

حالا چند تمرین به شما می‌گویم تا انجام دهید و قول می‌دهم زندگی شما را متحول می‌کند. در هفت روز آینده اصلاً شکایت نکنید. حتی در ذهن‌تان نیز نباید شکایت کنید و مجبور هستید این کار را هفت روز انجام دهید. چرا؟ چون در روزهای اول امکان دارد ته‌مانده‌های آن حرف‌های مزخرف دوباره به ذهن‌تان خطور کنند. متأسفانه سرعت حرکت حرف‌های مزخرف، به اندازه‌ی سرعت نور نیست. در واقع سرعت حرکت حرف‌های منفی کم است و ممکن است کمی وقت ببرد تا از ذهن خارج شوند.

من این چالش را به هزاران نفر پیشنهاد کردم و بیش‌تر آنها گفته‌اند با این تمرین، تغییرات زیادی در زندگی آنها رخ داده است.

من در این جا تضمین می‌کنم اگر از تمرکز کردن - و در نتیجه جذب کردن - روی حرف‌های مزخرف خودداری کنید، از تغییرات زندگی‌تان بسیار هیجان‌زده خواهید شد. اگر تاکنون فردی بوده‌اید که مدام شکایت می‌کند، در این صورت باید موفقیت را فراموش کنید.

مقصر دانستن دیگران، توجیه و شکایت کردن مانند قرص‌ها عمل می‌کند. آن‌ها تنها استرس را کاهش می‌دهند. آن‌ها استرس شکست را کاهش می‌دهند. به این موضوع فکر کنید. اگر کسی به هر شکلی شکست نخورده باشد، آیا به مقصر دانستن، توجیه کردن و شکایت کردن نیاز دارد؟ پاسخ مشخص است. نه!

از حالا به بعد وقتی دیدید خودتان را سرزنش یا توجیه می‌کنید و یا در مورد چیزی شکایت می‌کنید، سریع این کار را متوقف کنید. به خودتان یادآوری کنید که خودتان زندگی‌تان را می‌سازید و هر لحظه ممکن است موفقیت یا افکار مزخرف را به زندگی خودتان جذب کنید. بسیار مهم است که افکار و کلماتی را که به زبان می‌آورید، عاقلانه انتخاب کنید.

حالا شما آماده هستید تا یکی از بزرگ‌ترین رازهای جهان را بشنوید. آماده‌اید؟ با دقت این جمله را بخوانید: چیزی به عنوان قربانی ثروتمند وجود ندارد!

متوجه مفهوم آن شدید؟ دوباره تکرار می‌کنم: چیزی به عنوان قربانی ثروتمند وجود ندارد. امکان ندارد فردی در عین حال که قربانی باشد، ثروتمند هم باشد. البته که کم‌تر کسی به این گفته توجه می‌کند.

اصلی برای ثروتمند شدن:

چیزی به عنوان قربانی ثروتمند وجود ندارد!

با این حال قربانی بودن منافعی هم به همراه دارد. چه چیزهایی؟ آن‌ها توجه دیگران را به دست می‌آورند. آیا توجه دیگران اهمیت دارد؟ البته که اهمیت دارد. تقریباً همه انسان‌ها نیاز به توجه دارند.

و دلیل این که افراد برای جلب توجه دیگران زندگی می‌کنند، این است که آن‌ها مرتکب اشتباه بزرگی شده‌اند. این همان اشتباهی است که تقریباً همه ما مرتکب می‌شویم. ما جلب توجه را با عشق اشتباه می‌گیریم. باور کنید اگر مدام به دنبال جلب توجه دیگران باشید، عملاً غیرممکن است که واقعاً خوشحال و موفق باشید. اگر توجه دیگران را می‌خواهید، آن‌ها به شما ترحم خواهند کرد. اغلب به فردی تبدیل می‌شوید که رضایت دیگران را گدایی می‌کنید. دنبال جلب توجه بودن هم مشکل دیگری است، زیرا اغلب برای حصول آن، کارهای احمقانه‌ای می‌کنند. ضروری است که عشق و جلب توجه را به چند دلیل از هم جدا کنید.

اول این که موفق‌تر و دوم خوشحال‌تر خواهید بود. سوم، عشق «واقعی» را در زندگی‌تان پیدا می‌کنید. در بیش‌تر موارد، مردم عشق و جلب توجه را با یکدیگر اشتباه می‌گیرند. آن‌ها به معنای واقعی کلمه همدیگر را دوست ندارند.

آن‌ها تا حد زیادی به خاطر خودشان عاشق یکدیگر هستند، مانند این جمله: «من عاشق کارهایی هستم که برایم انجام می‌دهی.» بنابراین این رابطه در واقع یک طرفه است.

با جدا کردن جلب توجه از عشق، شما می‌توانید فرد دیگری را به خاطر کسی که هست دوست داشته باشید، نه به خاطر کارهایی که برای تان انجام می‌دهند.

همان‌طور که قبلاً هم گفتم، چیزی به عنوان ثروتمند قربانی وجود ندارد. بنابراین افرادی که دنبال جلب توجه هستند، برای این که یک قربانی باقی بمانند، سعی می‌کنند هرگز ثروتمند نشوند.

وقت تصمیم‌گیری است. می‌توانید یک فرد ثروتمند یا یک قربانی شوید، اما نمی‌توانید همزمان هر دوی آن‌ها باشید. خوب گوش کنید! هر بار، دقیقاً هر باری که شما کسی را سرزنش، خودتان را توجیه و یا شکایت می‌کنید، *گلوی مالی خودتان را پاره می‌کنید*.

البته می‌دانم بهتر بود کلمات بهتری استفاده کنم، اما مهم نیست. در حال حاضر علاقه‌ای به متشخص بودن و کلمات ملایم ندارم. در حال حاضر دغدغه من این است به شما کمک کنم تا متوجه شوید چه بلایی دارید سر خودتان می‌آورید! بعدها که پولدار شدید، با شما ملایم‌تر صحبت خواهم کرد، قبوله؟

الآن وقتش رسیده است که نیروی خودتان را دوباره به دست بیاورید و قبول کنید که شما داشته‌ها و نداشته‌های زندگی خودتان را می‌سازید. باید درک کنید که شما خودتان ثروتمند بودن یا نبودن و تمامی جنبه‌های مربوط به آن را به وجود می‌آورید.

جمله تاکیدی:

دست‌تان را روی قلب‌تان بگذارید و بگویید:

«من خودم سطح دقیق موفقیت مالی‌ام را می‌سازم!»

با انگشت سبابه سرتان را لمس کنید و بگویید:

«من یک ذهن میلیونر دارم.»

تمرین‌هایی برای ذهن میلیونر

هر زمان که در حال سرزنش کردن دیگران، توجیه کردن خودتان یا در حال شکایت کردن هستید، انگشت اسبابه را مثل ماشه /سلحه روی گلولی‌تان بکشید تا به یاد بیاورید که دارید با گفتن این حرف‌ها، تنها گلولی مالی‌تان را پاره می‌کنید. دوباره می‌گوییم، اگر چه این حرکت تا حدی شاید خشن به نظر برسد، اما مطمئن باشید از فاجعه‌ای که با سرزنش کردن دیگران، توجیه کردن خودتان یا شکایت کردن و غر زدن بر سر خودتان می‌آورید، ظالمانه‌تر نیست. در نهایت، با انجام این کار تا حدودی این عادت‌های بد را از بین می‌برید.

۲. در پایان هر روز، یک «گزارش» تهیه کنید و در آن کارهایی را که خوب پیش رفته و کارهایی

را که خوب پیش نرفته است، بنویسید.

سپس به سؤال زیر پاسخ دهید: «چگونه این موقعیت‌ها را به وجود آورده‌ام؟» اگر دیگران هم دخیل بوده‌اند، از خودتان بپرسید: «سهم من در به وجود آمدن این موقعیت‌ها چقدر بوده است؟» این تمرین باعث می‌شود مسئولیت اتفاقات زندگی‌تان را بر عهده بگیرید و از استراتژی‌های مفید و بی‌اثر در زندگی‌تان آگاهی پیدا کنید.

دومین فایل ثروت

هدف افراد ثروتمند برای شرکت در بازی پول، برنده شدن است.

هدف افراد فقیر برای شرکت در بازی پول، نباختن است.

افراد فقیر در بازی پول بیش‌تر از این‌که حمله کنند، دفاعی بازی می‌کنند. بگذارید سؤالی از شما بپرسم: اگر قرار باشد در هر ورزش یا مسابقه‌ای دفاعی بازی کنید، آیا شانس‌ی برای برد آن مسابقه یا بازی دارید؟ بیش‌تر افراد می‌گویند نه.

با این حال، جالب است بدانید این دقیقاً همان کاری است که بیش‌تر افراد در بازی پول انجام می‌دهند. دغدغه‌ی اصلی آن‌ها بقاء و امنیت است تا این‌که علاوه بر این‌ها ثروت و فراوانی نیز داشته باشند. خوب، هدف و قصد واقعی شما چیست؟

هدف واقعی افراد ثروتمند، داشتن پول و ثروت فراوان است. آن‌ها پول کمی نمی‌خواهند. خوب حالا هدف بزرگ افراد فقیر چیست؟

هدف آن‌ها «داشتن پول کافی برای پرداخت قبض‌ها!». دوباره می‌خواهم نیروی اهداف را به شما یادآوری کنم. وقتی هدف شما داشتن پول کافی برای پرداخت قبوض باشد، دقیقاً به همین میزان پول می‌رسید - دقیقاً همان مبلغی که تنها برای پرداخت قبض‌ها کافی باشد. همین و بس.

افراد طبقه‌ی متوسط حداقل یک قدم جلوتر هستند... اگر چه متأسفانه این قدم خیلی کوچک است. هدف بزرگ آن‌ها تنها «راحت بودن» است. دوست ندارم این را بگویم، اما بین راحت بودن و ثروتمند بودن تفاوت بسیار زیادی وجود دارد.

باید قبول کنم که خود من هم در ابتدا متوجه این تفاوت نبودم. اما یکی از دلایلی که باعث می‌شود به خودم این حق را بدهم این کتاب را بنویسم، این است که من هر سه وضعیت فقیر، طبقه متوسط و ثروتمند بودن را تجربه کرده‌ام. من واقعاً بی‌پول و ورشکسته بودم، به طوری که مجبور بودم برای پول بنزین ماشینم قرض بگیرم.

اجازه دهید بیش‌تر توضیح دهم. اولاً، آن ماشین مال من نبود. دوماً، آن یک دلار به شکل چهار سکه‌ی بیست و پنج سنتی بود. می‌دانید چقدر شرم‌آور است یک جوان برای بنزین زدن ماشینش به جای یک دلار، چهار تا سکه‌ی بیست و پنج سنتی پرداخت کند؟

فردی که در جایگاه بنزین بود، طوری به من نگاه کرد مثل این که من دزد دستگاه‌های سکه‌ای هستم. او سرش را تکان می‌داد و به من می‌خندید. نمی‌دانم آیا متوجه شدید یا نه، اما این یکی از مشکلات وضع مالی‌ام بود و متأسفانه فقط یکی از آن‌ها. زمانی که بیش‌تر تلاش کردم، به زندگی راحت رسیدم. زندگی راحت داشتن خیلی خوب است. حداقل برای تنوع به یک رستوران خوب می‌روید. اما بهترین غذایی که می‌توانستم سفارش بدهم مرغ بود.

البته که مرغ غذای لذیذی است. اگر مرغ دقیقاً همان غذایی است که دوست دارید، مشکلی نیست، اما اغلب به غیر از مرغ، غذاهای دیگری هم دوست دارید.

در حقیقت، افرادی که از لحاظ مالی در حالت *راحت* قرار دارند، وقتی می‌خواهند در رستوران غذایی سفارش بدهند، اول به لیست قیمت‌ها نگاه می‌کنند: «عزیزم برای شام چی می‌خوری؟» «من فقط هفت دلار و نود و پنج سنت دارم. بگذار ببینم چه غذایی می‌توانیم بخوریم. سورپرایز! عالیه، ما مرغ می‌خوریم.» برای نوزدهمین بار در این هفته!

وقتی در حالت *راحت* زندگی کردن هستید، جرأت این را ندارید به لیست غذا نگاه کنید، چون اگر این کار را انجام دهید، با ممنوعه‌ترین کلمات طبقه‌ی متوسط - قیمت *بازار* - روبرو می‌شوید. اول، به این دلیل که می‌دانید توانایی خریدش را ندارید. دوماً، واقعاً خجالت‌آور است وقتی می‌دانید گارسون حرف شما را باور نمی‌کند، در آن لحظه که می‌گوید: «قیمتش ۴۹ دلار است» و شما می‌گویید: «نمی‌دانم چرا، ولی امشب واقعاً هوس مرغ کرده‌ام!»

برای من به شخصه یکی از بهترین چیزها درباره ثروتمند شدن این است که دیگر اصلاً مجبور نیستیم قیمت غذاها را نگاه کنیم. هر چیزی را که دوست داشته باشیم می‌توانم بخورم، بدون این که اصلاً قیمت غذاها برایم مهم باشد. من به شما اطمینان می‌دهم که این کار را وقتی ورشکسته بودم یا زندگی *راحتی* داشتم نمی‌توانستم انجام دهم.

بگذارید خلاصه کنم: اگر هدف شما *راحت* بودن است، احتمالاً هیچ‌وقت ثروتمند نمی‌شوید. اما اگر هدف شما ثروتمند شدن است، احتمالاً به *راحتی* مطلق می‌رسید.

اصلی برای ثروتمند شدن:

اگر هدف شما راحت بودن است، احتمالاً هیچ وقت ثروتمند نمی‌شوید. اما اگر هدف شما

ثروتمند شدن است، احتمالاً به راحتی مطلق می‌رسید.

یکی از اصل‌هایی که آموزش می‌دهیم، این است: «اگر هدف شما رسیدن به ستاره‌ها است، حداقل

به ماه می‌رسید». اهداف افراد فقیر حتی از سقف خانه‌های‌شان بالاتر نمی‌رود و تعجب هم می‌کنند

که چرا موفق نمی‌شوند. خوب دلیل مشخص است.

شما چیزی را به دست می‌آورید که واقعاً قصد رسیدن به آن را دارید. اگر واقعاً می‌خواهید ثروتمند

شوید، هدف‌تان باید ثروتمند شدن باشد. نباید هدف‌تان داشتن پول کافی برای پرداخت قبوض یا

زندگی راحت داشتن باشد. ثروتمند بودن یعنی ثروتمند بودن!

جمله تاکیدی:

دست‌تان را روی قلب‌تان بگذارید و بگویید:

«هدف من میلیونر شدن و حتی بیشتر از آن است.»

انگشت سبابه را روی سرتان بگذارید و بگویید:

«من یک ذهن میلیونر دارم.»

تمرین‌هایی برای ذهن میلیونر

۱. دو مورد از اهداف مالی‌تان را بنویسید که هدف شما از ثروتمند شدن را نشان می‌دهد؛ نه فقیر

یا جز طبقه متوسط بودن. اهداف زیر را بنویسید:

الف- درآمد سالانه

ب- ارزش خالص دارایی هایتان

این اهداف را با دیدی واقع‌گرایانه بنویسید و به خاطر داشته باشید که برای «رسیدن به ستاره‌ها» تلاش کنید.

۲. به یک رستوران شیک بروید و غذایی خاص سفارش دهید، بدون این که قیمت آن را بپرسید.

(اگر پول‌تان کم است، می‌توانید پول آن را با یک نفر شریک شوید).

در ضمن: مرغ هم نباشد!

سومین فایل ثروت

افراد ثروتمند متعهد به ثروتمند شدن هستند.

افراد فقیر فقط دلشان می‌خواهد ثروتمند شوند.

از بیش‌تر افراد بپرسید آیا می‌خواهند ثروتمند شوند؟ مطمئناً به عقل شما شک می‌کنند و می‌گویند:

«البته که می‌خواهم ثروتمند شوم.» اما حقیقت این است که بیش‌تر افراد **واقعاً** نمی‌خواهند

ثروتمند شوند.

چرا؟ چون در ضمیر ناخودآگاه آن‌ها فایل‌های مالی منفی زیادی وجود دارد که به آن‌ها می‌گوید

که ثروتمند شدن خوب نیست.

در سمینارهای ذهن میلیونر یکی از سؤالاتی که می‌پرسیم این است: «چه چیز بد و منفی در مورد

ثروتمند بودن یا تلاش برای ثروتمند شدن وجود دارد؟»

این‌ها بخشی از پاسخ‌های آن‌هاست. ببینید آیا شما نیز چنین افکاری دارید یا نه.

«اگر ثروتمند شوم ولی در نهایت همه آن را از دست بدهم، چه اتفاقی رخ می‌دهد؟ واقعاً احساس شکست خواهم کرد»

«اگر ثروتمند شوم هرگز نخواهم فهمید مردم من را به خاطر خودم دوست دارند یا به خاطر پولم»
 «اگر ثروتمند شوم من مجبورم نصف پولم را به دولت مالیات بدهم»
 «ثروتمند شدن کار خیلی سختی است»

«شاید در تلاش برای ثروتمند شدن، سلامتی‌ام را از دست بدهم»
 «دوستان و خانواده‌ام می‌گویند: فکر می‌کنی کی هستی؟ و از من انتقاد می‌کنند»
 «همه از من کمک می‌خواهند، اگر ثروتمند شوم»

«شاید از من دزدی کنند»

«شاید بچه‌هایم را به خاطر پول بدزدند»

«ثروتمند شدن مسئولیت بسیار بزرگی است. مجبورم آن همه پول را مدیریت کنم»

«واقعاً باید از شیوه درست سرمایه‌گذاری اطلاع داشته باشم. برای دادن مالیات و نگهداری از اموالم باید نگران باشم و وکیل و حسابدارهای گران‌قیمت استخدام کنم.» و این حرف‌های آن‌ها ادامه دارد.

همان‌طور که قبلاً گفتیم، همه‌ی ما یک فایل ثروت در ذهن‌مان داریم. این فایل حاوی باورهای شخصی ما است که می‌گوید چرا ثروتمند شدن می‌تواند فوق‌العاده باشد.

با این حال برای بیش تر مردم، این فایل حاوی این باور است که چرا ثروتمند شدن فوق‌العاده نیست. آن‌ها پیام‌های درونی اشتباهی در مورد ثروت دارند. بخشی از ذهن آن‌ها با خوشحالی می‌گوید: «داشتن پول زیاد زندگی شادی را فراهم می‌آورد.»

اما بخشی دیگر از ذهن‌شان داد می‌زند و می‌گوید: «آره، ولی برای این کار باید بسیار بسیار تلاش کنم. این دیگه چه جور زندگی شادی است؟» بخشی دیگر می‌گوید: «اگر ثروتمند شوم، می‌توانم به تمام دنیا سفر کنم.» بخش دیگری می‌گوید: «آره، اگه ثروتمند شوم همه از من پول می‌خواهند.» این پیام‌های مختلف شاید در نگاه اول عادی باشند، اما در واقع این پیام‌ها یکی از دلایل مهمی است که باعث می‌شود اکثر افراد هرگز ثروتمند نشوند.

می‌توانید این‌گونه به موضوع نگاه کنید. جهان هستی مانند یک فروشگاه سفارش پستی بزرگ است. این اداره همیشه حوادث، افراد و چیزهایی را به شما تحویل می‌دهد. شما هم با فرستادن پیامی به جهان هستی بر اساس باورهای غالب در ذهن‌تان، هر چیزی را که می‌خواهید «سفارش می‌دهید».

دوباره بر اساس قانون جذب، جهان هستی نهایت تلاش خودش را می‌کند تا به درخواست شما بله بگوید و از شما حمایت کند. اما اگر پیام‌های سردرگمی در فایل ذهن شما باشد، جهان هستی متوجه نمی‌شود چه چیزی سفارش دادید.

جهان هستی یک لحظه می‌شنود که می‌خواهید ثروتمند شوید و آماده می‌شود تا موقعیت‌های ثروتمند شدن را به سوی شما بفرستد. اما سپس می‌شنود که می‌گویید: «افراد ثروتمند حریص هستند» و جهان هستی به همین دلیل از شما حمایت می‌کند تا ثروتمند نشوید.

بعد از چند لحظه می‌گویید: «داشتن پول بسیار زیاد زندگی را لذت‌بخش‌تر می‌کند.» جهان هستی بیچاره، گیج و متحیر دوباره فرصت‌هایی را برای پولدار شدن شما آماده ارسال می‌کند. روز بعد شما در وضعیت روحی خوبی نیستید و می‌گویید: «پول آن‌قدرها هم مهم نیست.» جهان هستی سرگردان در نهایت با عصبانیت می‌گوید: «تصمیم لغت‌ات را بگیر! من هر چیزی بخواهی بهت می‌دهم. فقط به من بگو چه می‌خواهی!» مهم‌ترین دلیلی که باعث می‌شود بیش‌تر افراد به خواسته‌های‌شان نرسند، این است که آن‌ها واقعاً نمی‌دانند چه چیزی می‌خواهند. افراد ثروتمند دقیقاً از خواسته‌های‌شان آگاهی دارند و می‌خواهند ثروتمند شوند.

آن‌ها در مورد آرزوهای‌شان تردیدی ندارند. آن‌ها کاملاً متعهد به ثروتمند شدن هستند.

آن‌ها تا آن‌جایی که عاقلانه، اخلاقی، قانونی است، هر کاری را که برای به دست آوردن ثروت انجام می‌دهند. این افراد پیام‌های سردرگم را به جهان هستی نمی‌فرستند. اما افراد فقیر این کار را انجام می‌دهند.

(در ضمن وقتی آخرین پاراگراف را خواندید، اگر صدای آرامی در ذهن تان گفت: «اصلاً هم اینطور نیست، افراد ثروتمند به اخلاقی، قانونی بودن کارهایشان توجه نمی کنند»، این کتاب کاملاً مناسب شماست. به زودی متوجه می شوید که این یک طرز فکر بسیار مضر است).

اصلی برای ثروتمند شدن:

مهم ترین دلیلی که باعث می شود بیش تر افراد به خواسته های شان نرسند، این است که آنها واقعاً نمی دانند چه چیزی می خواهند.

افراد فقیر برای این که چرا ثروتمند شدن یا ثروتمند بودن یک مشکل جدی است، دلایل بسیار زیادی دارند. بنابراین آنها به طور ۱۰۰ درصد مطمئن نیستند که آیا واقعاً می خواهند ثروتمند شوند یا نه.

پیام ارسالی آنها به جهان هستی گیج کننده است. البته پیام ارسالی آنها به دیگران هم گیج کننده است.

پیش تر در مورد قدرت هدف صحبت کردیم. می دانم باورش آسان نیست، اما شما چیزی را که فقط دلتان می خواهد، به دست نمی آورید بلکه چیزی را به دست خواهید آورد که به آن باور دارید و نسبت به دستیابی به آن کاملاً متعهد هستید - چیزی را به دست می آورید که به طور ناخودآگاه می خواهید، نه چیزی که به زبان می آورید.

بی‌تعارف می‌گوییم. اگر به ثروتی که دوست دارید، نرسیده‌اید؛ احتمالاً به این دلیل است که اولاً به طور ناخودآگاه نمی‌خواهید واقعاً ثروتمند شوید و دوماً، شاید مایل نیستید کارهای لازم را انجام دهید تا ثروتمند شوید. اجازه دهید این موضوع را بیش‌تر توضیح دهم.

در واقع خواستن سه مرحله دارد: مرحله‌ی اول این است: «می‌خواهم ثروتمند شوم.» در واقع این یعنی: «اگر پول از آسمان به زمین بیافتد، آن را بر می‌دارم.» خواستن به تنهایی بی‌اثر است. آیا می‌دانید صرفاً «خواستن» چیزی منتهی به «داشتن» آن نمی‌شود؟ هم‌چنین دقت کنید که خواستن، تنها به خواستن بیش‌تر منجر می‌شود. خواستن یک عادت می‌شود و در این صورت تنها خواستن عاید شما می‌شود و نه داشتن.

ثروت با صرف خواستن به دست نمی‌آید. از کجا می‌شود فهمید؟ با یک بررسی ساده: میلیون‌ها نفر می‌خواهند ثروتمند شوند، اما فقط تعداد کمی به این خواسته می‌رسند.

مرحله‌ی دوم خواستن این است: «من **انتخاب می‌کنم** که ثروتمند باشم.» یعنی تصمیم

دارید ثروتمند شوید. انتخاب کردن، انرژی بسیار قوی‌تری دارد و به همراه مسئولیت‌پذیری کمک می‌کنند تا واقعیت شما را بسازند. کلمه‌ی تصمیم (decision) از کلمه‌ی لاتین (decideve) به معنی «حذف تمام انتخاب‌های دیگر» ریشه گرفته است. انتخاب کردن بهتر است، اما بهترین روش نیست.

مرحله‌ی سوم خواستن این است: «من متعهد به ثروتمند شدن هستم.» کلمه‌ی تعهد به معنی «خود را کاملاً وقف چیزی کردن» است. یعنی صد درصد توان خودتان را بگذارید تا به خواسته‌های تان برسید.

تعهد یعنی تمایل داشته باشید هر کاری را تا هر زمانی که لازم باشد انجام دهید. این شیوه‌ی مردان مبارز است. هیچ بهانه‌ای، اما و اگر، شایدی و شکستی نباید وجود داشته باشد. شیوه‌ی مردان مبارز ساده است: «یا ثروتمند می‌شوم و یا در این راه می‌میرم.»

«من متعهد به ثروتمند شدن هستم.» این جمله را مرتب با خودتان تکرار کنید... خوب، چه اتفاقی می‌افتد؟ برخی از افراد احساس قدرت و برخی دیگر احساس ترس می‌کنند.

بیش‌تر افراد هرگز به طور واقعی متعهد به ثروتمند شدن نیستند. اگر از آن‌ها پرسید: «آیا روی زندگی‌تان شرط می‌بندید که تا ۱۰ سال دیگر ثروتمند می‌شوید؟» بیش‌تر آن‌ها جواب می‌دهند: «اصلاً.» این تفاوت بین افراد ثروتمند و فقیر است. همه‌ی افراد واقعاً متعهد به ثروتمند شدن نیستند. به همین دلیل آن‌ها ثروتمند نیستند و احتمالاً هرگز هم نخواهند شد.

شاید عده‌ای بگویند: «هارو، چی داری می‌گی؟ من بسیار سخت تلاش می‌کنم. البته که متعهد به ثروتمند شدن هستم.» جواب می‌دهم: «تلاش کردن کم است. متعهد شدن یعنی کاملاً خودت را

وقف کنی.

نکته کلیدی این جاست:

«کاملاً خود را وقف کردن».

یعنی هر کاری، آره دقیقاً هر کاری انجام دهید تا به هدف تان برسید. بیش تر افرادی که می شناسم و البته از لحاظ مالی هم موفق نیستند، محدودیت هایی برای تلاش، ریسک و فداکاری دارند. اگر چه فکر می کنند حاضرند هر کاری انجام دهند، ولی وقتی سؤالات عمیق تری می پرسید، متوجه می شوید آن ها برای انجام دادن یا ندادن کاری شرط و شروط بسیاری دارند! اصلاً دوست ندارم این حرف را به شما بگویم، اما ثروتمند شدن مانند قدم زدن در پارک نیست و اگر کسی چنین حرفی به شما بگوید، باید به صداقت او شک کنید!

من بر اساس تجارب خودم دریافته ام که ثروتمند شدن نیاز به تمرکز، شجاعت، دانش، مهارت، تلاش ۱۰۰ درصدی شما، یک نگرش تسلیم ناپذیر و البته یک ذهن ثروتمند دارد. باید از صمیم قلب باور کنید که می توانید ثروتمند شوید و کاملاً شایستگی آن را دارید. دوباره تأکید می کنم اگر واقعاً، واقعاً، واقعاً متعهد به ثروتمند شدن نباشید، به احتمال زیاد هیچ وقت ثروتمند نمی شوید.

اصلی برای ثروتمند شدن:

اگر واقعاً، واقعاً، واقعاً متعهد به ثروتمند شدن نباشید، به احتمال زیاد هیچ وقت ثروتمند

نمی شوید.

به سوالات زیر پاسخ دهید:

آیا آماده‌اید روزانه ۱۶ ساعت کار کنید؟ افراد ثروتمند برای این کار آماده هستند.

آیا حاضرید هفت روز هفته را کار کنید و از تعطیلات آخر هفته کم کنید؟ افراد ثروتمند با این موضوع مشکلی ندارند.

آیا مایلید از تفریح و استراحت خودتان کم کنید؟ افراد ثروتمند مایل به انجام این کار هستند.

آیا مایلید روی زمان و انرژی خود ریسک کنید؟ افراد ثروتمند به این کار تمایل دارند.

برای مدت زمانی - اغلب طولانی - افراد ثروتمند حاضرند و مشتاق هستند تا کارهای بالا را انجام دهند. شما چگونه؟

دوباره می‌گوییم:

افراد ثروتمند متعهد به انجام هر کار

عقلانی و اخلاقی هستند

تا ثروتمند شوند. تمام.

جالب است بدانید وقتی شما متعهد هستید، جهان هستی هر کاری می‌کند تا از خواست شما حمایت کند.

یکی از متن‌های مورد علاقه من از دبلیو. اچ. موری^۹ است که این متن را در خلال یکی از اولین اکتشافات هیمالیا نوشته است:

تا زمانی که فرد متعهد نیست، همیشه شک و تردید، احتمال تسلیم شدن و بیهودگی برایش وجود دارد. با در نظر گرفتن تمام فعالیت‌های ابتکاری و ابداعی؛ یک حقیقت ساده وجود دارد و غفلت از آن باعث نابودی ایده‌ها و برنامه‌های عالی فراوانی می‌شود؛ لحظه‌ای که فرد واقعاً خودش را متعهد به چیزی می‌کند، مشیت الهی هم در راستای هدف او خواهد بود. رخدادهای پیش‌بینی نشده مورد علاقه‌ی فرد، دیدارها و کمک‌های دنیا به سوی فرد می‌آیند که هیچ‌وقت فکرش را نمی‌توانست بکند که این کمک‌ها و موقعیت به سوی او آمده باشند.

به بیان دیگر، جهان هستی شما را کمک، هدایت و حمایت می‌کند و رخدادهای باور نکردنی را به سوی شما روانه می‌کند. اما در ابتدا و باید خودتان را متعهد کنید!

جمله تاکیدی

دست‌تان را روی قلب‌تان بگذارید و بگویید:

«من متعهد به ثروتمند شدن هستم.»

بعد انگشت سبابه را روی سرتان بگذارید و بگویید:

«من یک ذهن میلیونر دارم.»

⁹ W. H. Murray

تمرین‌هایی برای ذهن میلیونر

در یک پاراگراف کوتاه به صورت دقیق و واضح بنویسید: چرا ثروتمند شدن برای شما مهم است؟

۲. با دوست یا اعضای خانواده که از شما حمایت می‌کند، ملاقات کنید. به او بگویید می‌خواهید

نیروی تعهد را در وجودتان زنده کنید تا به موفقیت‌های بزرگ‌تری دست یابید. دست‌تان را روی

قلب‌تان بگذارید و به چشم‌های آن فرد نگاه کنید و جملات زیر را تکرار کنید:

«من، (اسم‌تان) بدین وسیله از تاریخ متعهد به ثروتمند شدن

می‌شوم.» از دوست‌تان بخواهید، بگوید: «من به تو ایمان دارم.» بعد شما بگویید: «متشکرم.»

می‌توانید احساس خودتان را قبل و بعد از این تعهد بررسی کنید. اگر احساس آزادی می‌کنید، در

مسیر درست قرار دارید. اگر احساس ترس می‌کنید، باز هم در مسیر درست قرار دارید.

اگر به خودتان زحمت انجام این کار را نمی‌دهید، یعنی «هنوز مایل نیستید هر کاری را برای رسیدن به هدف انجام دهید» و یا اگر می‌گویید: «لازم نیست این کارهای عجیب و غریب را انجام دهم»، یادآور می‌شوم که شیوه و طرز فکرتان، شما را به وضعیت فعلی‌تان رسانده است.

چهارمین فایل ثروت

افراد ثروتمند فکرهای بزرگ دارند.

افراد فقیر فکرهای کوچک دارند.

در یکی از سمینارهای مان یک مربی آموزشی داشتیم که توانسته بود ارزش خالص دارایی خود را طی تنها سه سال، از ۲۵۰ هزار دلار به ۶۰۰ میلیون دلار برساند. وقتی راز موفقیتش را پرسیدیم، جواب داد: «همه چیز از لحظه‌ای تغییر کرد که تصمیم گرفتم فکرهای بزرگ بکنم.»

به قانون درآمد اشاره می‌کنم که می‌گوید: «با توجه به ارزش کاری که بر اساس وضعیت بازار انجام می‌دهید، به شما پول پرداخت می‌شود.»

اصلی برای ثروتمند شدن:

با توجه به ارزش کاری که بر اساس وضعیت بازار انجام می‌دهید، به شما پول پرداخت می‌شود.

کلمه‌ی کلیدی در اینجا «ارزش» است. مهم است که بدانید در بازار کار چهار فاکتور، ارزش کار شما را تعیین می‌کند. ۱- عرضه ۲- تقاضا ۳- کیفیت ۴- کمیت.

با توجه به تجاربم، کمیت مهم‌ترین فاکتور است. فاکتور کمیت به زبان خیلی ساده یعنی چه

مقدار از ارزش‌تان را به بازار ارائه می‌کنید؟ یا می‌توان گفت چند نفر را تحت تأثیر ارزش خود

قرار می‌دهید؟

در ابتدای کتاب گفتم که فروشگاه‌های زنجیره‌ای خرده فروشی داشتم. در آن زمان که تصمیم

گرفتم این کار را شروع کنم، هدفم این بود که صد مغازه موفق داشته باشم تا ده‌ها هزار نفر از

خدمات مغازه‌های من استفاده کنند.

از سوی دیگر، رقیبم که شش ماه بعد از من این کار را شروع کرد، هدفش تنها داشتن یک مغازه‌ی

خرده فروشی موفق بود. در پایان، او فقط زندگی راحتی پیدا کرد، اما من ثروتمند شدم!

دوست دارید چگونه زندگی کنید؟ چگونه می‌خواهید این بازی را انجام دهید؟ آیا می‌خواهید در

لیگ‌های برتر یا لیگ‌های دسته پایین بازی کنید؟ آیا می‌خواهید بزرگ بازی کنید یا کوچک؟

انتخاب با شما است.

بیش‌تر مردم تصمیم می‌گیرند کوچک بازی کنند. چرا؟ اولاً به خاطر ترس. آن‌ها تا سر حد مرگ

از شکست خوردن و حتی از موفق شدن و پیروزی بیش‌تر می‌ترسند. دوماً، افراد کوچک بازی

می‌کنند، چون احساس کوچکی می‌کنند.

آن‌ها احساس بی‌ارزشی می‌کنند. فکر می‌کنند به اندازه کافی مهم یا خوب نیستند تا بتوانند در

زندگی مردم تغییرات اساسی ایجاد کنند.

خوب گوش کنید: زندگی شما فقط مربوط به خود شما نیست. در زندگی باید به دیگران هم کمک کنید. باید مأموریت خودتان از حضور در این دنیا را انجام دهید. شما باید قطعه خودتان را به پازل دنیا اضافه کنید.

بیشتر مردم آنقدر به خودشان فکر می‌کنند که کل دنیای آن‌ها حول من، من و باز هم من می‌چرخد. اما اگر واقعاً می‌خواهید به بهترین شکل ممکن ثروتمند شوید، پس باید بدانید ثروتمند شدن فقط در مورد خود شما نیست. برای این کار باید به زندگی دیگران نیز ارزش دهید.

بوک مینستر فولر^{۱۰} یکی از بهترین مخترعان و فیلسوفان زمان ما می‌گوید: «هدف ما از زندگی کردن این است که زندگی این نسل و نسل‌های بعدی را ارزشمندتر کنیم.»

همه‌ی ما با استعدادهای طبیعی به دنیا آمده‌ایم و به طور طبیعی در برخی از کارها استعداد داریم. این نعمت‌ها و توانایی بی‌دلیل به شما عطا نشده است. ما باید از آن‌ها استفاده کنیم و با دیگران سهیم شویم.

تحقیقات نشان می‌دهد شادترین افراد کسانی هستند که از استعدادهای طبیعی خود تا بیشترین حد ممکن استفاده می‌کنند. بخشی از مأموریت شما در زندگی این است که توانایی‌های خدادادی را با دیگران سهیم شویم و تا حد ممکن برای دیگران ارزش قائل شویم. و این یعنی تمایل داشته باشید که بزرگ بازی کنید.

¹⁰ Buckminster Fuller

آیا معنی کارآفرین را می‌دانید؟ تعریفی که ما از آن در برنامه‌های مان استفاده می‌کنیم، این است: «شخصی که مشکلات دیگران را در ازای دریافت پول برطرف می‌کند.» آره دقیقاً همین‌ه. کارآفرین کسی است که مشکلات را برطرف می‌کند.

خوب حالا سؤالی از شما دارم. دوست دارید مشکلات عده زیادی از مردم را حل کنید یا مشکلات افراد کمی را؟ اگر پاسخ شما «افراد بیش‌تری» است، حالا باید عمیق تر فکر کنید و تصمیمی بگیرید به افراد بسیار بیش‌تری - هزاران و حتی میلیون‌ها نفر - کمک کنید. نتیجه این می‌شود: هر چه به افراد بیش‌تری کمک کنید، از لحاظ روحی، عاطفی، معنوی و به ویژه از لحاظ مالی «ثروتمندتر» می‌شوید.

همه‌ی افراد در این دنیا مأموریتی دارند. دلیلی وجود دارد که شما در حال حاضر زنده هستید. از ریچارد باخ^{۱۱} در کتابش به نام *جانا تان مرغ دریایی*^{۱۲} می‌پرسند: «من از کجا بدانم که مأموریت‌م تمام شده است؟» جواب: «اگر شما هنوز نفس می‌کشید، پس مأموریت‌تان به اتمام نرسیده است.» چیزی که من مشاهده کرده‌ام این است که بیش‌تر مردم وظیفه‌ی خودشان را به طور کامل انجام نمی‌دهند. افراد زیادی را می‌بینم که بازی‌های بسیار کوچک را انجام می‌دهند و عده بسیار زیادی از مردم اجازه می‌دهند ترس‌شان آن‌ها را کنترل و هدایت کنند.

¹¹ Richard Bach

¹² Jonathan Livingston Seagull

نتیجه این می‌شود که بسیاری از ما نمی‌توانیم استعدادهای بالقوه‌مان را شکوفا کنیم و نه به خودمان و نه به دیگران نمی‌توانیم کمک زیادی بکنیم. این مطلب در این سؤال خلاصه می‌شود: اگر شما نمی‌توانید، پس چه کسی می‌تواند؟

هر کسی هدف منحصر به خودش را دارد. شاید شما یک سرمایه‌گذار بنگاه معاملاتی هستید و ملک می‌خرید و آن‌ها را به مردم اجاره می‌دهید. مأموریت شما چیست؟ چطور به دیگران کمک می‌کنید؟ شاید مأموریت شما این باشد که با قیمت‌های مناسب، خانه‌هایی را برای افراد پیدا کنید تا به ارزش اجتماع خودتان بیفزایید.

سؤال این‌جا مطرح می‌شود که به چند خانواده یا فرد می‌توانید کمک کنید؟ آیا مایلید، به جای یک نفر به ده نفر کمک کنید؟ آیا مایلید به جای ده نفر به بیست نفر یا به جای بیست نفر به صد نفر کمک کنید؟ منظور من نیز از بازی کردن بزرگ این است.

ماریان ویلیامسون^{۱۳} در کتاب *بازگشتی به عشق* می‌گوید:

«خداوند شما را آفریده است. بازی کردن‌های کوچک شما به دنیا خدمتی نمی‌کند. چیزی ویژه و خوب درباره مضایقه کردن وجود ندارد. همه ما قرار است همانند بچه‌ها بدرخشیم. ما به دنیا آمده‌ایم تا زیبایی‌های خداوند را که در وجودمان قرار دارد، به نمایش بگذاریم. همه‌ی ما، و نه تنها عده‌ای خاص، این زیبایی‌ها را داریم.

¹³ Marianne Williamson

وقتی ما اجازه درخشیدن را به خودمان می‌دهیم، ناخودآگاه به دیگران نیز اجازه‌ی این کار را می‌دهیم. وقتی ما از دست ترس‌مان رها می‌شویم، حضورمان به طور خودکار دیگران را از بند ترس رها می‌کند.»

دنیا نیازی به افراد بیش‌تری ندارد که بازی‌های کوچک انجام دهند. وقت آن رسیده که از خفا بیرون بیاییم و به جلو حرکت کنیم. وقت آن رسیده که نیاز به دیگران را فراموش کنید و هدایت آن‌ها را بر عهده بگیرید. وقت آن فرا رسیده که نعمت‌ها و استعدادهای خدادادی را پنهان نکنیم و آن‌ها را با دیگران سهیم شویم.

الان زمانی است که بازی زندگی را در یک مسیر «بزرگ» شروع کنید. در نهایت باید بدانید که افکار و اعمال کوچک، شما را به سوی ورشکستگی و ناکامی هدایت می‌کند. اما افکار و اعمال بزرگ، شما را به سوی ثروت و هدف می‌برد. انتخاب با شما است.

داستان موفقیت جیم رزماری

فرستنده: جیم روزماری

گیرنده: هار واکر

اگر کسی به من می‌گفت درآمدم را دو برابر می‌کنم و در عین حال دو برابر استراحت کنم، به او می‌گفتم امکان ندارد. اما این دقیقاً همان چیزی است که برای من اتفاق افتاد.

در طول یک سال کارم ۱۷۵ درصد رشد کرد و در همان سال، هفت هفته تعطیلات داشتیم. (در

واقعاً بیش‌تر این تعطیلات را در سمینارهای استعدادهای بالقوه گذراندم)!

واقعاً حیرت‌انگیز بود، چون در طی پنج سال گذشته ما رشد بسیار کمی داشتیم و تلاش می‌کردیم

حداقل دو هفته در سال تعطیلات داشته باشیم. در نتیجه‌ی آشنایی با هارو اکر و حضور در

سمینارهای استعدادهای بالقوه، حالا به شناخت عمیقی از خودم رسیدم و نسبت به داشته‌هایم

شکر گزارم.

رابطه‌ام با همسر و بچه‌هایم بسیار خوب شده است و فرصت‌های بسیار بیش‌تری دارم که قبلاً

حتی فکرش را هم نمی‌کردم. احساس می‌کنم واقعاً در مسیر موفقیت قرار دارم.»

جمله تاکیدی:

دست‌تان را روی قلب‌تان بگذارید و بگویید:

«من بزرگ فکر می‌کنم! تصمیم دارم به هزاران نفر کمک کنم.»

دست‌تان را روی سرتان بگذارید و بگویید:

«من یک ذهن میلیونر دارم.»

تمرین‌هایی برای ذهن میلیونر

۱. «استعدادهای طبیعی» خودتان را در برگه‌ای بنویسید. کارهایی را بنویسید که به «طور طبیعی» همیشه در انجام آن‌ها مهارت داشته‌اید. هم‌چنین مشخص کنید کجا و چطور می‌توانید از این استعدادها در زندگی‌تان و به خصوص زندگی کاری‌تان بیش‌تر استفاده کنید.
۲. خودتان و یا با همکاری گروهی از افراد مغز متفکران، تصمیم بگیرید که چطور می‌توانید مشکل افرادی را که با آن‌ها سروکار دارید، برطرف کنید. حداقل سه استراتژی متفاوت را بنویسید. چگونه می‌توانید خدماتی ارائه دهید که به هزاران نفر خدمت رسانی کنید.

پنجمین فایل ثروت

افراد ثروتمند روی فرصت‌ها تمرکز می‌کنند.

افراد فقیر روی موانع تمرکز می‌کنند.

افراد ثروتمند فرصت‌ها را می‌بینید و افراد فقیر موانع را. افراد ثروتمند رشد بالقوه را می‌بینند و افراد فقیر خسارات بالقوه را. افراد ثروتمند روی پاداش‌ها و افراد فقیر روی خطرهای تمرکز می‌کنند. در نهایت، به این سؤال قدیمی می‌رسیم: «نیمه خالی یا نیمه پر لیوان؟» ما این‌جا در مورد افکار مثبت صحبت نمی‌کنیم، بلکه در مورد نگاه عادی شما به دنیا بحث می‌کنیم. افراد فقیر بر پایه‌ی ترس تصمیم‌گیری می‌کنند. ذهن آن‌ها مدام در مورد چیزهای غلط فکر می‌کند. فکر اصلی ذهن آن‌ها این است: «اگر درست کار نکنند چه؟» و یا این‌که می‌گویند: «انجام این کار فایده‌ای نخواهد داشت.»

افراد طبقه‌ی متوسط تا حدی خوش‌بین‌تر هستند. تفکر فکر اصلی ذهن آن‌ها این است: «امیدوارم انجام این کار مفید باشد.»

همان‌طور که قبلاً گفتیم، افراد ثروتمند مسئولیت تمام اتفاقات زندگی‌شان را به عهده می‌گیرند و فکر اصلی ذهن آن‌ها این است: «انجام دادن این کار نتیجه خواهد داد، چون من باعث می‌شوم این کار نتیجه بدهد».

افراد ثروتمند پیروز می‌شوند. آن‌ها به توانایی‌ها و خلاقیت خودشان اطمینان دارند و اعتقاد دارند اگر مشکلاتی در سر راه آن‌ها ظاهر شود، برای رسیدن به موفقیت می‌توانند راه‌های دیگری را امتحان کنند.

به طور کلی، موفقیت‌های بیش‌تر، ریسک‌های بیش‌تری را به همراه دارد. از آن‌جایی که افراد ثروتمند همیشه فرصت‌ها را می‌بینند، دوست دارند ریسک کنند. افراد ثروتمند باور دارند اگر شرایط مطابق میل آن‌ها پیش نرفت، دوباره می‌توانند سرمایه‌شان را به دست بیاورند.

از طرف دیگر، افراد فقیر انتظار دارند بازنده باشند. آن‌ها به خودشان و توانایی‌های‌شان اعتمادی ندارند. فقرا به این معتقدند که اگر کارها خوب پیش نرفت، این یک فاجعه است. و از آن‌جایی که آن‌ها فقط موانع را می‌بینند، معمولاً تمایلی برای ریسک کردن ندارند. اگر ریسک نکنید، موفقیتی به دست نمی‌آورید.

البته تمایل به ریسک کردن به این معنی نیست که شما می‌خواهید همه چیز را از دست بدهید. افراد ثروتمند ریسک‌هایی بر اساس اطلاعات و تجربه انجام می‌دهند. آن‌ها اول تحقیق می‌کنند و سپس بر اساس اطلاعات و حقایق تصمیم‌گیری می‌کنند. آیا ثروتمندان همیشه زمان زیادی را صرف جمع‌آوری اطلاعات می‌کنند؟

نه، آن‌ها این کار را در سریع‌ترین زمان ممکن انجام می‌دهند و سپس آگاهانه در مورد انجام دادن یا ندادن آن کار تصمیم‌گیری می‌کنند.

اگر چه افراد فقیر ادعا می‌کنند آماده استفاده از موقعیت‌ها هستند، اما چیزی که آن‌ها معمولاً انجام می‌دهند، به تأخیر/نداختن موقعیت‌ها است. آن‌ها تا سرحد مرگ می‌ترسند و هفته‌ها، ماه‌ها و حتی سال‌ها تردید می‌کنند و در نهایت موقعیت‌ها را از دست می‌دهند. آن‌ها با گفتن این جمله «داشتم آماده می‌شدم» خودشان را توجیه می‌کنند. البته وقتی آن‌ها در حال آماده شدن بودند، افراد ثروتمند از آن موقعیت‌ها استفاده می‌کنند و به ثروت بیش‌تری هم می‌رسند.

می‌دانم کمی عجیب به نظر می‌رسد که این مطلب را بگویم، اما من هم باور دارم که شانس با ثروتمند شدن یا موفق شدن در هر کاری، مرتبط است. برای مثال در بازی فوتبال، ممکن است بازیکن حریف، اشتباهی انجام دهد و باعث بُرد تیم شما شود.

چند بار شنیده‌اید که می‌گویند فردی در یک جای دورافتاده زمین می‌خرد و ده سال بعد چند شرکت تصمیم می‌گیرند آن‌جا یک مرکز خرید یا ساختمان اداری بسازند و پول زیادی به صاحب زمین می‌رسد؟

این فرد ثروتمند می‌شود. خوب، حالا آیا این موفقیت ناشی از فکر هوشمندانه یا شانس او بود؟ به نظر من هر دوی آن‌ها تأثیرگذار بودند. به هر صورت مسئله این است که شانس یا هر چیز دیگری به سوی شما نمی‌آید، مگر این که خودتان عمل کنید. برای این که از لحاظ مالی موفق شوید، باید کاری انجام دهید، چیزی بخرید یا یک کاری را شروع کنید.

و وقتی این کارها را انجام می‌دهید، دیگر مهم نیست که شانس، جهان هستی یا قدرت مافوق به

شما شجاعت می‌دهد و شما را حمایت کند. شما در هر صورت از این اتفاق سود می‌برید!

یک مفهوم کلیدی دیگر این است که افراد ثروتمند روی چیزی که می‌خواهند تمرکز می‌کنند، در

حالی که افراد فقیر روی چیزهایی تمرکز می‌کنند که آن‌ها را نمی‌خواهند. و همان‌طور که پیش‌تر

گفتیم: «روی هر چیزی تمرکز کنید، زیاد می‌شود.»

افراد ثروتمند روی تمام فرصت‌ها تمرکز می‌کنند. مشکل اصلی مدیریت تمام آن موقعیت‌ها مالی

است که آن‌ها می‌بینند.

از طرف دیگر، چون افراد فقیر روی موانع تمرکز می‌کنند، موانع، دستیابی آن‌ها را احاطه می‌کند و

بزرگ‌ترین مشکل آن‌ها کنترل موانع است که با آن‌ها روبرو می‌شوند.

خیلی آسان است. حوزه تمرکز شما مشخص می‌کند در زندگی به چه چیزهایی می‌رسید. روی

فرصت‌ها تمرکز کنید و حتماً به آن می‌رسید. من نمی‌گویم مشکلات را برطرف نکنید.

هر وقت مشکلی پیش آمد، آن‌ها را مدیریت کنید؛ اما سریعاً روی هدف خودتان تمرکز کنید. قرار

نیست تمام وقت و تمرکز خودتان را صرف حل مشکلات کنید.

افرادی که این‌گونه عمل می‌کنند، عقب می‌افتند! شما وقت و انرژی‌تان را صرف افکار، اعمال و

حرکت به سوی اهداف‌تان می‌کنید.

آیا می‌خواهید نصیحت بسیار مهمی بشنوید؟ خوب گوش کنید: اگر می‌خواهید ثروتمند شوید، روی

به دست آوردن، نگهداری و سرمایه‌گذاری پول تمرکز کنید. اگر می‌خواهید فقیر شوید، روی خرج

کردن پول‌های‌تان تمرکز کنید. می‌توانید هزاران کتاب در مورد موفقیت بخوانید و در صدها دوره آموزشی شرکت کنید، اما مهم‌ترین چیز این جمله است: روی هر چیزی که تمرکز کنید، زیاد می‌شود. افراد ثروتمند درک می‌کنند که هرگز نمی‌توانند تمام اطلاعات را از قبل داشته باشند. در بخش دیگری از برنامه‌های آموزشی ما که اسم آن آموزش قهرمان روشنفکر^{۱۴} است، به افراد یاد می‌دهیم که به نیروی درونی خودشان دست پیدا کنند تا بتوانند در هر شرایطی به موفقیت برسند. در این دوره ما اصل آماده، هدف، آتش را آموزش می‌دهیم. منظورم چیست؟ یعنی در کوتاه‌ترین زمان ممکن آماده شوید؛ اقدام کنید؛ سپس در حین عمل، خودتان را ارتقاء دهید.

اگر فکر می‌کنید می‌توانید همه چیز را پیش‌بینی کنید؛ در اشتباه هستید. این تنها یک توهم است که می‌توانید در برابر تمام حوادثی که ممکن است روزی اتفاق بیفتد، از خودتان محافظت کنید. آیا می‌دانید در جهان هستی مسیر مستقیم وجود ندارد؟

زندگی بر روی یک مسیر مستقیم بی‌نقص حرکت نمی‌کند. جریان زندگی، بیش‌تر مانند یک رودخانه‌ی طوفان زده است. بیش‌تر اوقات تنها می‌توانید پیچ بعدی را ببینید و جزئیات را تنها وقتی می‌بینید که به پیچ برسید.

هدف این است که با هر چیزی که دارید و در هر جایی که هستید، وارد بازی شوید. من این ورود را ورود از طریق راهرو می‌نامم. برای مثال، سال‌ها پیش می‌خواستم یک کافی‌شاپ شبانه‌روزی در

¹⁴ Enlightened Warrior Training

فلوریدا باز کنم. در آن زمان در مورد مکان، بازار و لوازم موردنیاز مطالعه کردم. هم‌چنین درباره‌ی انواع کیک‌ها، بستنی و قهوه اطلاعاتی به دست آوردم.

اولین مشکل این بود که در این حین خیلی چاق شدم! از خودم پرسیدم: «هارو، بهترین راه شناخت این شغل چیست؟» صدای هارو را که خیلی از من باهوش‌تر بود شنیدم که گفت: «اگر واقعاً می‌خواهی درباره شغلی شناخت پیدا کنی، باید وارد آن شغل شوی.»

لازم نیست از روز اول همه چیز داشته باشید. از راهرو وارد شوید. با جارو کردن و شستن ظرف‌های رستوران، بسیار بهتر از ده سال مطالعه در مورد رستوران یاد خواهید گرفت. خوب من نیز دقیقاً همین کار را انجام دادم. در یک فروشگاه شیرینی‌پزی مشغول به کار شدم. کاش می‌توانستم به شما بگویم آن‌ها خیلی سریع متوجه استعدادهای خاص من شدند و مرا به عنوان رئیس استخدام کردند. اما افسوس، آن‌ها اصلاً استعدادهای مرا نمی‌دیدند یا به آن‌ها توجهی نمی‌کردند. بنابراین به عنوان پادو کارم را ادامه دادم. آره به عنوان پادو. کار من تمیز کردن زمین و شستن ظرف‌ها بود.

شاید فکر می‌کنید واقعاً مجبور شدم غرورم را زیر پا بگذارم و آن کارها را انجام بدهم، اما من طور دیگری به قضیه نگاه می‌کردم. من به خودم می‌گفتم من در حال انجام مأموریتی برای یادگیری در مورد دسر بودم و بسیار خوشحال بودم که دارم در مورد آن یاد می‌گیرم.

زمانی که در آنجا به عنوان پادو کار می‌کردم، بیش‌تر وقتم را صرف بحث کردن در مورد درآمد و سود، کنترل جعبه مواد لازم و کمک به شیرینی‌پز در ساعت ۴:۰۰ صبح می‌کردم تا اطلاعاتی در مورد وسایل، مواد اولیه و مشکلاتی احتمالی دست بیاورم.

یک هفته گذشت و احساس کردم در شغلم مهارت پیدا کرده‌ام، چون مدیر مرا صدا کرد و مقداری شیرینی به من داد و من را به شغل صندوقدار ارتقاء داد. در مورد پیشنهاد او فکر کردم و گفتم: «متشکرم، اما من نمی‌خواهم این شغل را قبول کنم.»

دلیل من این بود که اولاً با پشت صندوق نشستن نمی‌توانستم چیز بیش‌تری یاد بگیرم و دوم، چیزهایی را که می‌خواستم، یاد گرفته بودم. مأموریت من به پایان رسیده بود!

منظور من از ورود از راهرو دقیقاً همین‌ه. یعنی ورود به عرصه‌ای که در آینده می‌خواهید آنجا باشید. این بهترین شیوه برای یادگیری یک حرفه است، چون همه چیز را از درون می‌بینید. علاوه بر این، می‌توانید با هر چیزی که در مورد آن حرفه لازم است آشنا شوید که در خارج از آن محیط هرگز نمی‌توانید در این موارد اطلاعاتی به دست بیاورید. وقتی در راهرو هستید، فرصت‌های زیادی نصیب شما می‌شود.

برای همین است که وقتی می‌بینید واقعاً چه خبر است، ممکن است با یک فرصتی روبرو شوید که بیش‌تر حتی فکرش را هم نمی‌کردید. ممکن است متوجه شوید که واقعاً این شغل را دوست ندارید و خدا را شکر کنید که متوجه این موضوع مهم شدید.

خوب، کدام یک از موارد بالا برای من اتفاق افتاد؟ زمانی که از فروشگاه شیرینی‌پزی خارج شدم، اصلاً مزه و شکل شیرینی پای را نمی‌توانستم تحمل کنم. یک روز بعد از رفتن من، شیرینی‌پز آن‌جا استعفا داد و رفت. او با من تماس گرفت و گفت یک وسیله‌ی ورزشی خوب به نام چکمه‌های ضد افزایش وزن پیدا کرده است و از من پرسید آیا می‌خواهم نگاهی به آن‌ها بیندازم. من چکمه‌ها را بررسی کردم و متوجه شدم معرکه هستند، ولی او خودش خیلی علاقه‌مند نبود و من به تنهایی وارد این شغل شدم. چکمه‌ها را به فروشگاه‌های کالاهای ورزشی و زنجیره‌ای فروختم. متوجه شدم این فروشگاه‌های خرده‌فروشی یک وجه مشترک دارند- آن‌ها اجناس ورزشی بُنجل را به مردم عرضه می‌کردند. ناگهان صدایی در ذهنم گفت: «فرصت، فرصت، فرصت.» جالب است که حوادث چقدر بامزه اتفاق می‌افتند.

این اولین تجربه‌ام در فروش تجهیزات ورزشی بود که در نهایت باعث شد یکی از اولین فروشگاه‌های خرده‌فروشی لوازم ورزشی را در شمال آمریکا راه اندازی کنم و اولین میلیون دلار من را به همراه داشت. و همه‌ی این‌ها از پادویی من در شیرینی‌پزی شروع شد! نتیجه‌ی اخلاقی آسان است: وارد راهرو شوید. هرگز نمی‌توانید بفهمید چه درهایی به روی‌تان باز می‌شود.

من شعاری دارم: «فعالیت، همیشه تنبلی را شکست می‌دهد.» افراد ثروتمند شروع می‌کنند. این افراد مطمئنند وقتی وارد بازی شوند، می‌توانند تصمیم‌های هوشمندانه بگیرند، اصلاحاتی انجام دهند و کشتی زندگی‌شان را هدایت کنند. افراد فقیر به خودشان و توانایی‌های‌شان اعتماد ندارند و باور دارند همه چیز را باید از روز اول بدانند. این کار عملاً غیرممکن است. آن‌ها در آخر هیچ اقدامی

نمی‌کنند! افراد ثروتمند با نگرش مثبت «آماده، هدف و آتش» خود اقدام می‌کنند و معمولاً هم پیروز می‌شوند. افراد فقیر همیشه می‌گویند: «تا وقتی که در مورد آن کار، تمام مشکلات احتمالی را تشخیص ندهم و دقیقاً ندانم برای رفع آن باید چه کاری انجام دهم، هرگز اقدامی نمی‌کنم». آن‌ها هرگز دست به کار نمی‌شوند و همیشه بازی را می‌بازند.

افراد ثروتمند فرصتی را می‌بینند، به سوی آن حرکت می‌کنند و ثروتمندتر می‌شوند. افراد فقیر؟ آن‌ها هنوز در حال «آماده شدن» هستند.

جمله تاکیدی

دست‌تان را روی سرتان بگذارید و بگویید:

«من روی فرصت‌ها تمرکز می‌کنم، نه روی موانع.

من آماده می‌شوم، هدف‌گیری می‌کنم و شلیک می‌کنم!»

انگشت سبابه را روی سرتان بگذارید و بگویید:

«من یک ذهن میلیونر دارم.»

تمرین‌هایی برای ذهن میلیونر

۱. وارد بازی شوید. موقعیت یا پروژه‌ای را که می‌خواهید انجامش دهید، در نظر بگیرید. هر چیزی را که منتظرش بودید، فراموش کنید. در حال حاضر با هر چیزی که دارید و در هر جایی که هستید شروع کنید. اگر امکانش هست برای کسی کار کنید تا بتوانید تجاربی کسب کنید. اگر همین الان تجربه آن کار را دارید، هیچ بهانه‌ای قبول نیست. دست به کار شوید.
۲. خوش‌بین بودن را تمرین کنید. از امروز هر چیزی که در نظر دیگران مشکل یا مانعی است، به فرصتی برای خودتان تبدیل کنید. این کار شما، افراد بدبین را عصبانی می‌کند، ولی این مهم نیست؛ چون آن‌ها در هر صورت بدبینی می‌کنند!
۳. روی داشته‌های تان تمرکز کنید، نه روی چیزهایی که ندارید. ده چیزی را که به خاطرشان شکرگزار هستید بنویسید و هر کدام را با صدای بلند بخوانید. این کار را به مدت یک ماه انجام دهید. اگر به خاطر داشته‌های تان شکرگزار نباشید، هیچ‌وقت چیز بیش‌تری به دست نمی‌آورید.

ششمین فایل ثروت

ثروتمندان، افراد ثروتمند و موفق را تحسین می کنند.

افراد فقیر نسبت به ثروتمندان و افراد موفق عصبانی هستند.

مردم فقیر اغلب به موفقیت‌های دیگران با ناراحتی و حسادت نگاه می کنند. عده‌ای از آن‌ها با ناراحتی می گویند: «این ثروتمندهای ناکس خیلی خوش‌شانس هستند.» باید بدانید که اگر افراد ثروتمند را به هر شکلی، افراد بدی بد/نید و اگر خودتان می خواهید یک شخص خوب باشید، پس هرگز نمی توانید ثروتمند شوید. این غیرممکن است. چگونه می توانید کسی باشید که از آن بدتان می آید؟ خشم و تنفر برخی از افراد فقیر نسبت به ثروتمندان، تعجب آور است. گویی که افراد ثروتمند باعث فقر آن‌ها شده اند.

«آره، درسته. ثروتمندها همه ی پول‌ها را برای خودشان برداشته اند و چیزی برای من باقی نمانده است.» این یک جمله را فقط یک به اصطلاح قربانی می تواند بگوید.

می خواهم داستانی را برای تان بگویم که تجربه ی واقعی من در ارتباط با این موضوع است. در گذشته، زمانی که به لحاظ مالی مشکلاتی داشتم، برای راندگی از یک ماشین قدیمی استفاده

می‌کردم. تقریباً همه به من مسیر می‌دادند و خیلی راحت لایتم را عوض می‌کردم. اما زمانی که ثروتمند شدم و یک ماشین جگوار خوشکل سیاه خریدم، همه چیز به یک باره تغییر کرد. متوجه شدم دیگر کسی به من مسیر نمی‌دهد و حتی گاهی از پشت شیشه به من فحش می‌دادند و چیزهایی را به سمتم پرت می‌کردند. می‌دانید چرا؟ چون من سوار یک ماشین جگوار خوشکل سیاه بودم.

روزی در محله‌ای فقیرنشین در سن دیگو رانندگی می‌کردم و بوقلمون‌هایی را برای خیریه‌ی کریسمس به افراد فقیر تحویل می‌دادم. سقف آفتاب‌گیر ماشینم را باز کرده بودم و متوجه شدم که چهار جوان با لباس‌های سیاه و نامرتب در کامیون پشت سر من بودند. ناگهان این چهار جوان، گویی ماشین من را با سبد بسکتبال اشتباه گرفته بودند! آن‌ها قوطی‌های نوشابه را به طرف سقف آفتاب‌گیر ماشین من نشانه می‌گرفتند و بعد از جلو زدن فریاد زدند: «ثروتمند عوضی!»

فکر می‌کردم این فقط یک اتفاق بوده است. تا این که دو هفته بعد، در یک محله فقیرنشین دیگر ماشینم را پارک کرده بودم و وقتی بعد از ده دقیقه به سوی آن برگشتم، متوجه شدم کل ماشینم را خط خطی کرده بودند. بار دیگر و این دفعه با یک ماشین ساده‌ی اسکورت فورد اجاره‌ای به آن‌جا رفتم و در کمال تعجب هیچ اتفاقی نیفتاد. اصلاً منظورم این نیست که محله‌های فقیرتر افراد بدی دارند، اما به تجربه به من ثابت شده که عده‌ی زیادی از افراد فقیر، از ثروتمندها بدشان می‌آید.

چه کسی می‌داند، شاید این مانند قضیه‌ی مرغ و تخم مرغ است. شاید آن‌ها بی‌پول هستند، به همین خاطر از ثروتمندها بدشان می‌آید و یا چون از ثروتمندها بدشان می‌آید، بی‌پول هستند. دلیلش هر چه که باشد، این افراد فقیرند.

آسان است بگوییم از ثروتمندها بدمان نیاید، ولی در عمل ممکن است این اتفاق برای همه‌ی ما رخ دهد. چند وقت پیش در اتاق هتل مشغول خوردن شام بودم و یک ساعت بعد باید برای برگزاری جلسه‌ی شبانه‌ی سمینار ذهن میلیونر آماده می‌شدم.

وقتی تلویزیون را روشن کردم، متوجه شدم برنامه‌ی اُپرا در حال پخش شدن است. اگر چه من طرفدار سرسخت تلویزیون نیستم، با این حال برنامه‌ی اُپرا را خیلی دوست دارم. این زن (اُپرا) بیش از هر کس دیگری در این سیاره، مردم را تحت تأثیر قرار داده است و در نتیجه، سزاوار تمام حقوقی است که دریافت می‌کند ... و به نظر من شایسته‌ی دریافت حقوق بیش‌تری هم است! اُپرا با هلی بری^{۱۵} بازیگر معروف مصاحبه می‌کرد. آن‌ها درباره چگونگی دریافت یکی از بزرگ‌ترین قراردادهای فیلم تاریخ برای یک بازیگر زن به ارزش ۲۰ میلیون دلار صحبت می‌کردند. هلی می‌گفت او اهمیتی به میزان پول قرارداد نمی‌دهد و این قرارداد عظیم را امضا کرده است تا راه را برای سایر هنرپیشه‌های زن هموار کند.

شنیدم که با شک و تردید به خودم گفتم: «آره، حتماً همین‌طور!» فکر می‌کنی من و دیگرانی که در حال تماشای این نمایش هستیم، احمقیم؟ باید پول خوبی به مشاور روابط عمومی خودت بدهی.

¹⁵ Halle Berry

این بهترین سخنرانی است که تا به حال شنیده‌ام!» احساس می‌کردم تمام وجودم پُر از افکار منفی است و درست سر وقت، قبل از این که این احساسات، انرژی منفی به من وارد کنند، گفتم: «بسه! بسه!» فریاد زدم و آن افکار منفی را از ذهنم بیرون کردم. نمی‌توانستم باور کنم. من خودم سمینارهای ذهن میلیونر را برگزار می‌کردم و خودم داشتم از هلی بری به خاطر پولی که به دست آورده بود بدگویی می‌کردم. سریع افکارم را تغییر دادم و با صدای بلند گفتم: «آفرین دختر! تو شاهکاری! بیست میلیون دلار برای تو کمه، باید سی میلیون دلار قرارداد می‌بستی! آفرین. تو فوق‌العاده‌ای و سزاوار این قرارداد هستی.» بعد از گفتن این حرف‌ها، احساس خیلی خوبی پیدا کردم. صرف‌نظر از دلیل او برای درخواست چنین قراردادی؛ مشکل از من بود، نه از هلی بری. به خاطر داشته باشید، نظرات من تفاوتی در شادی یا ثروت هلی ایجاد نمی‌کند، اما برای شادی و ثروت من تفاوت زیادی به همراه خواهند داشت.

هم‌چنین به یاد داشته باشید که افکار و عقاید آن‌طور که در ذهن شما هستند، خوب یا بد، درست یا غلط نیستند، اما مطمئناً وقتی چنین افکار و باورهایی وارد زندگی‌تان می‌شوند، می‌توانند قدرت و توانایی رسیدن به اهداف را برای‌تان به ارمغان بیاورند و یا آن‌ها را از شما بگیرند. لحظه‌ای که احساس کردم آن انرژی منفی، من را کنترل می‌کند، «احساس خطر» کردم و همان‌طور که خودم را آموزش داده‌ام، فوراً آن افکار منفی را در ذهنم خنثی کردم. لازم نیست برای ثروتمند شدن کامل باشید، اما باید بدانید زمانی که تفکرات شما برای خودتان یا دیگران سودی ندارند،

سریع به خودتان بیايید و بیش‌تر روی افکار حمایتی متمرکز شوید. هر چقدر در این کتاب جلوتر بروید، این روند سریع‌تر و ساده‌تر خواهد شد.

دوستان خوب من، مارک ویکتور هانسن^{۱۶} و رابرت آلن^{۱۷} در کتاب عالی خودشان، میلیونر یک دقیقه‌ای، نقل قول داستان راسل کونول^{۱۸} را در کتاب خودش، سرزمین الماس‌ها^{۱۹}، که بیش از صد سال پیش نوشته شده است، نقل می‌کنند:

من می‌گویم که باید ثروتمند شوید و این وظیفه‌ی شما است. چندین نفر از دوستانم می‌گویند: آیا تو که یک کشیش مسیحی هستی، به نقاط مختلف کشور می‌روی تا مردم را تشویق کنی ثروتمند شوند؟ و من می‌گویم: بله، البته. آن‌ها می‌گویند: واقعاً فکر می‌کنی کار تو درسته؟ چرا به جای ثروتمند شدن، مردم را در مورد کتاب مقدس موعظه نمی‌کنی؟ و من می‌گویم کسب ثروت از راه درست دقیقاً عمل کردن به کتاب مقدس است. به همین دلیل افراد ثروتمندی که از راه درست کسب ثروت کرده‌اند، شریف‌ترین افراد جامعه هستند.

مرد جوانی می‌گفت: «اوه، همیشه به من گفته شده است: اگر فردی پول داشته باشد، بسیار آدم نادرست، بدجنس و گناهکاری است.» دوست من، به همین دلیل شما هیچی ندارید، چون این ایده را در مورد افراد ثروتمند دارید. پایه‌ی ایمان شما کاملاً نادرست است. بگذارید واضح بگویم از هر صد ثروتمند آمریکایی، نود و هشت نفر آن‌ها افراد صادق و درستکاری هستند. به همین دلیل

¹⁶ Mark Victor Hansen

¹⁷ Robert Allen

¹⁸ Russell H. Conwell

¹⁹ Acres of Diamonds

است که آن‌ها ثروتمند هستند. آن‌ها به پول اعتماد دارند. به همین دلیل است که آن‌ها شرکت‌های بزرگی دارند و افراد زیادی برای آن‌ها کار می‌کنند.

یکی دیگر از جوانان می‌گوید: «گاهی می‌شنوم که فردی از راه نادرست، میلیون‌ها دلار به دست آورده است.» بله، البته که چنین مواردی هم وجود دارد. اما چنین مواردی بسیار نادر هستند. در حقیقت، روزنامه‌ها همیشه چنین عناوینی را مورد بحث قرار می‌دهند تا زمانی این ایده در ذهن شما شکل گیرد که تمام ثروتمندان به روش‌های نادرست پولدار می‌شوند.

دوست من، شما من را به حومه‌ی شهر زیبای فیلادلفیا ببر و خانه‌های بسیار زیبا با باغ‌ها، گل‌ها و هنر معماری شگفت‌انگیزشان را به من معرفی کن، و من نیز شما را به افرادی با بهترین خصوصیت‌ها در شهر خودمان معرفی می‌کنم. کسانی که خانه‌های خود را با شرافت، صداقت و خلوص ساخته‌اند و ثروت خود را از راه درست به دست آورده‌اند.

ما بر علیه طمع موعظه می‌کنیم و در سخنرانی‌های مان از کلمه‌ی «پول کثیف» استفاده می‌کنیم، به طوری که افراد این ایده در ذهن‌شان شکل می‌گیرد که اگر افراد پول داشته باشند، شرور خواهند بود. پول، قدرت است و شما باید به اندازه کافی برای داشتن آن بلندپرواز باشید.

شما باید این کار را بکنید، زیرا با داشتن پول، کارهای بیش‌تری می‌توانید انجام دهید تا با نداشتن آن. اگر شما صادقانه به ثروت دست یابید ... این ثروت مال شماست ... این کار را مشتاقانه انجام

دهید. افراد خشک مقدس به اشتباه فکر می‌کند باید آدم فقیر و ضعیفی بود تا بتوانید پرهیزکار شوید.

متن کانول به چندین نکته مهم اشاره می‌کند. اولین مورد، توانایی مورد/اعتماد واقع شدن است. از بین تمام صفات لازم برای ثروتمند شدن، اعتماد داشتن دیگران به شما در بالای لیست قرار می‌گیرد.

در این مورد فکر کنید. آیا شما با شخصی که به او اعتماد چندانی ندارید، تجارت می‌کنید؟ به هیچ وجه! برای این که ثروتمند شوید، عده‌ی بسیار، بسیار، بسیار زیادی از مردم باید به شما اعتماد کنند و شما نیز باید کاملاً قابل اعتماد باشید.

چه ویژگی‌های دیگری لازم است تا فردی ثروتمند شود و مهم‌تر این که ثروتمند باقی بماند؟ شکی نیست، در هر قانونی استثنایی نیز وجود دارد. ولی برای ثروتمند شدن باید به چه کسی تبدیل شوید؟ این خصوصیت‌ها را امتحان کنید: مثبت بودن، قابل اعتماد بودن، متمرکز بودن، مصمم بودن، پایدار بودن، سختکوش بودن، پُرانرژی بودن، خوب بودن با مردم، خوش بیان بودن، تا حدودی باهوش بودن و حداقل ماهر بودن در زمینه‌ای.

مطلب جالب دیگری که در نوشته‌ی کانول مشخص بود، این بود که بسیاری از مردم شرطی شده‌اند که نمی‌توان هم‌زمان هم ثروتمند بود و هم آدم خوبی باشند. من نیز، در گذشته چنین باورهایی داشتم. مانند بسیاری از دیگر افراد، دوستانم، معلم‌هایم، رسانه‌ها و دیگر افراد به من می‌گفتند افراد

ثروتمند، آدم‌های خوبی نیستند و در واقع آدم‌های حریصی هستند. بار دیگر بر اساس تجارب واقعی خودم و نه بر اساس افسانه‌ی قدیمی، متوجه شده‌ام که افراد ثروتمند، جزو بهترین و مهربان‌ترین افراد دنیا هستند.

وقتی با خانواده‌ام به سن دیگو رفتیم، خانه‌مان در یکی از ثروتمندترین محله‌های سن دیگو واقع شده بود. ما زیبایی خانه و محله را دوست داشتیم، اما مقداری دلهره داشتم، زیرا کسی را نمی‌شناختم و احساس می‌کردم آمادگی حضور در آن محله را ندارم. برنامه‌ام این بود که با افراد افاده‌ای آن‌جا زیاد صمیمی نشوم. اما بچه‌های پنج و هفت ساله‌ام با بچه‌های همسایه دوست شده بودند و من کسی بودم که آن‌ها را به خانه‌ی اعیانی دوست‌شان می‌بردم تا با هم بازی کنند. به همین دلیل، زنگ یک درِ چوبی کَنده‌کاری شده را زدم که حداقل ۲۰ فوت ارتفاع داشت. مادر بچه‌ها در را باز کرد و با لحن بسیار مهربانی گفت: «هارو عزیز، از دیدن شما خوشحالم. بفرمایید داخل». من واقعاً گیج شده بودم. او برای من چای و میوه آورد. ذهن شکاکم می‌خواست بداند جریان از چه قرار است. بعد از چند دقیقه شوهرش آمد و او حتی از همسرش هم مهربان‌تر بود: «هارو، از این که همسایه‌ی ما هستی، واقعاً خوشحالم. باید امشب با بقیه‌ی اعضای خانواده‌تان برای خوردن کباب به خانه‌ی ما بیایید. ما شما را به همه‌ی همسایه‌ها معرفی می‌کنیم و حتماً هم باید بیایید. راستی، گلف بازی می‌کنی؟ من فردا به باشگاه می‌روم، تو هم بیا و مهمان من باش.» من تا آن لحظه در شوک بودم. چه اتفاقی برای این آدم‌های ثروتمند پُرافاده‌ای درون ذهنم افتاده بود؟ به خانه‌مان رفتم و به همسرم گفتم شب خانه آن‌ها دعوت هستیم. همسرم گفت: «وای خدای من!

حالا چه لباسی بپوشم؟» به او گفتم: «عزیزم سخت نگیر. آن‌ها آدم‌های بسیار مهربانی هستند و دقیقاً مانند ما لباس‌های معمولی می‌پوشند. فقط خودت باش و لباس‌های عادی خودت را بپوش.»

به آن مهمانی رفتیم و آن شب تعدادی از صمیمی‌ترین، بخشنده‌ترین و مهربان‌ترین افراد را دیدیم.

در همین حین، موضوع گفتگو به کمک به یک برنامه‌ی خیریه که توسط یکی از مهمان‌ها اداره می‌شد، تغییر کرد. همه‌ی افراد حاضر در آن مهمانی، یکی بعد از دیگری دسته چک‌های‌شان را برای کمک بیرون آوردند. نمی‌توانستم چیزی را که می‌دیدم باور کنم. افراد ثروتمندی را می‌دیدم که برای کمک به خانمی نیازمند در صف ایستاده بودند. این یک توافق دو طرفه بود و خانمی که به او کمک می‌کردند، باید از نهاد خیریه آن‌ها حمایت می‌کرد. همه آن‌ها نقش مهمی در مراسم‌های خیریه داشتند.

دوستان که ما را به آن مهمانی دعوت کرده بود، به چندین خیریه کمک می‌کرد. در واقع هدف آن‌ها این بود که هر سال در کمک به بیمارستان کودکان شهر، از همه بیش‌تر نقش داشته باشند.

آن‌ها نه تنها خودشان ده‌ها هزار دلار به این مراسم‌ها کمک می‌کردند، بلکه هر سال ضیافتی برگزار می‌کردند و صدها هزار دلار دیگر نیز برای امور خیریه جمع‌آوری می‌کردند.

در آن‌جا هم‌چنین با یکی از متخصصان رگ آشنا شدیم. او یکی از بهترین متخصص‌های واریس در جهان بود و ثروت زیادی هم داشت. او هر روز، چهار الی پنج عمل انجام می‌داد و برای هر عمل پنج تا ده هزار دلار پول دریافت می‌کرد. درباره‌ی او حرف زدم، چون سه شب‌ها روز «رایگان» او بود و روزهای سه شب‌ه از ساعت شش صبح تا ده شب به صورت کاملاً رایگان برای افراد نیازمند

جراحی می‌کرد. علاوه بر این، او نهادی داشت و از دیگر پزشکان درخواست می‌کرد که آن‌ها نیز یک روز در هفته را رایگان به مردم خدمت کنند. لازم نیست بگویم که باور قدیمی و شرطی شده‌ی من مبنی بر این که افراد ثروتمند حریص و افاده‌ای هستند، با روشن شدن واقعیت ناپدید شد. در حال حاضر می‌دانم عکس این قضیه درست است و افراد ثروتمندی را می‌شناسم که در زمره‌ی بهترین افراد دنیا هستند. آن‌ها جزو خیرترین افراد دنیا هستند. البته اصلاً منظورم این نیست که افراد فقیر یا متوسط، افرادی خیر نیستند، ولی با اطمینان می‌گویم این باور که همه‌ی افراد ثروتمند آدم‌های بدی هستند، در نتیجه‌ی بی‌اطلاعی و بی‌دانشی افراد است.

واقعیت این است که تنفر از ثروتمندان، یکی از اصلی‌ترین راه‌های ثروتمند نشدن است. ما وابسته به عادت‌های مان هستیم و برای سرکوب کردن هر عادتی، باید تمرین کنیم. به جای این که از افراد ثروتمند متنفر باشید، آن‌ها را تحسین کنید. برای آن‌ها دعا کنید و آن‌ها را دوست داشته باشید. در این صورت، وقتی ثروتمند شوید، به طور ناخودآگاه متوجه می‌شوید که دیگران هم شما را تحسین می‌کنند، برای تان دعا می‌کنند و شما را دوست خواهند داشت. آن‌ها از شما متنفر نخواهند بود.

یکی از اصولی که بسیار به آن متعقدم، برگرفته از حکمت باستانی هونا^{۲۰} است و جزء آموزش‌های اصلی بزرگان هاوایی است. این اصل به این صورت است: برای چیزی که می‌خواهید، دعا کنید. اگر شخصی را می‌بینید که خانه‌ی زیبایی دارد، برای او و خانه‌اش دعا کنید.

²⁰ Huna

وقتی کسی را با یک ماشین زیبای می بینید، برای او و ماشینش دعا کنید. اگر فردی را می بینید که زندگی خوبی دارد، برای او و خانواده اش دعا کنید. اگر کسی را می بینید که بدنی زیبا دارد، برای او و بدنش دعا کنید.

اصلی برای ثروتمند شدن

«برای چیزی که می خواهید، دعا کنید.» اصل هونا

نکته این است اگر از چیزی که دیگران دارند بدتان بیاید، هرگز آن را به دست نخواهید آورد. در ضمن، اگر کسی را دیدید که سوار ماشین جگوار سیاه رنگی است و سقف آفتابگیر را هم باز کرده است، به سوی او چیزی پرتاب نکنید!

جمله تاکیدی:

دست تان را روی قلب تان بگذارید و بگویید:

«من افراد ثروتمند را تحسین می کنم.» «من برای افراد ثروتمند دعا می کنم.»

«من افراد ثروتمند را دوست دارم.» «من می خواهم یکی از افراد ثروتمند باشم.»

انگشت سبابه را روی سرتان بگذارید و بگویید:

«من یک ذهن میلیونر دارم.»

تمرین‌های ذهن میلیونر

۱. اصل هونا را تمرین کنید. مجله‌هایی بخرید. به خانه‌های زیبا و ماشین‌های شگفت‌انگیز داخل آن نگاه کنید و درباره‌ی شغل‌های پردرآمد مطالعه کنید. هر چیزی را که از آن خوش‌تان می‌آید، برای صاحب آن و خود آن چیز دعا کنید.

۲. به شخصی که در زمینه‌ای بسیار موفق است، نامه یا ایمیل بفرستید. به او بگویید که او را بسیار تحسین می‌کنید و به خاطر موفقیت‌هایش به او تبریک بگویید.

هفتمین فایل ثروت

افراد ثروتمند با افراد موفق و مثبت معاشرت دارند.

افراد فقیر با افراد منفی و ناموفق معاشرت می کنند.

افراد موفق به سایر افراد موفق نگاه می کنند و از آن ها به عنوان انگیزه ای برای خود استفاده می کنند. آن ها از افراد موفق الگوبرداری می کنند. به خودشان می گویند: «اگر آن ها توانسته اند، من هم می توانم.» همان طور که قبلاً گفتم، الگوبرداری یکی از شیوه های اصلی یادگیری است. افراد ثروتمند از این که دیگران قبل از آن ها ثروتمند شده اند، خوشحال می شوند و بر این باورند که می توانند از طرح مالی مشابهی استفاده کنند و سریع تر به اهدافشان برسند. چرا باید طرح های مالی مشابه داشت؟ این طرح ها روش های اثبات شده برای رسیدن به موفقیت هستند و عملاً برای هر فردی می توانند مفید باشند. سریع ترین و متداول ترین راه رسیدن به ثروت، یادگیری دقیق شیوهی بازی کردن افراد ثروتمند است.

تکنیک های درونی و بیرونی این افراد را الگوبرداری کنید. آسان است. اگر شما دقیقاً کارهای افراد ثروتمند را انجام دهید و پیش فرض های ذهنی یکسانی داشته باشید، نتایج یکسانی را نیز تجربه خواهید کرد. این همان کاری است که من انجام دادم و این کتاب نیز کاملاً در این مورد نوشته شده است. برعکس افراد ثروتمند، وقتی افراد فقیر موفقیت های دیگران را می شنوند، اغلب

درباره‌ی آن‌ها حکم صادر می‌کنند، آن‌ها را مورد انتقاد قرار می‌دهند، مسخره می‌کنند و سعی می‌کنند آن‌ها را به سطح خودشان برسانند. چه افراد و خانواده‌هایی را می‌شناسید که این طور رفتار می‌کنند.

در این‌جا سؤالی مطرح می‌شود. چطور ممکن است از افرادی که از آن‌ها تنفر دارید چیزی یاد بگیرید؟ من هر وقت با فرد خیلی ثروتمندی آشنا می‌شوم، سعی می‌کنم با او معاشرت کنم. با آن‌ها حرف می‌زنم و در مورد طرز فکر آن‌ها یاد می‌گیرم. اگر ویژگی‌های مشترک دیگری با هم داشتیم، با او دوست هم می‌شوم.

فکر می‌کنید دوستی من با افراد ثروتمند اشتباه است؟ شاید فکر می‌کنید باید با افراد ورشکسته و بی‌پول دوست شوم. اما من اصلاً این طور فکر نمی‌کنم! همان‌طور که قبلاً هم گفتم، انرژی سرایت‌پذیر است و من اصلاً دوست ندارم تحت تأثیر انرژی افراد ناموفق باشم!

اخيراً در یک مصاحبه‌ی رادیویی حضور داشتم. خانمی زنگ زد و سؤال بسیار خوبی پرسید: «اگر من فردی مثبت، خوش‌بین و خواستار پیشرفت باشم، ولی شوهرم آدم منفی‌بافی باشد، باید چه کار کنم؟ باید ترکش کنم؟ تلاش کنم و او را تغییر دهم؟ چه کار کنم؟» من این سؤال را حداقل صد بار در جلسات آموزشی هفتگی خودمان می‌شنوم. اکثراً می‌پرسند: «در برابر اطرافیان بسیار نزدیک‌مان که برخلاف ما میلی به ترقی و رشد ندارند، باید چه کار کنیم؟» جواب من به آن خانم و همه افراد حاضر در سمینارهایم این است:

اولاً، برای تغییر افراد منفی و آوردن آن‌ها به دوره آموزشی، خودتان را اذیت نکنید. این وظیفه‌ی شما نیست. وظیفه شما این است از آن‌چه یاد گرفته‌اید، برای بهتر کردن خودتان و همچنین زندگی‌تان استفاده کنید. شما باید الگو، فردی موفق و شاد باشید. شاید، شاید این افراد منفی‌نگر، روشنایی را در شما ببینند و مقداری از آن را بخواهند. دوباره می‌گویم، انرژی سرایت‌پذیر است. تاریکی در روشنایی از بین می‌رود. در حقیقت، اگر روشنایی اطراف افراد منفی را فرا گرفته باشد، به سختی می‌توانند در تاریکی بمانند. تنها کار شما بهترین بودن خودتان باشد. اگر تصمیم گرفتند راز شما را بدانند، رازتان را به آن‌ها بگویید.

دوماً، اصل دیگری را که در برنامه‌ی آموزشی به شما یاد می‌دهیم، به خاطر بسپارید. در این برنامه شما یاد می‌گیرید هر چیزی را که می‌خواهید، با آرامش و تمرکز بیان می‌کنید. این اصل می‌گوید: «رخ دادن هر اتفاقی دلیلی دارد و آن دلیل برای کمک کردن به من در آن‌جا قرار دارد». قبول دارم آسان نیست که شما فرد مثبت و آگاهی باشید و اطرافیان‌تان منفی‌نگر باشند. اما این فقط امتحانی برای شما است! همان‌طور که فولاد را در آتش قرار می‌دهند تا محکم شود، شما نیز اگر در برابر عقاید افراد منفی‌نگر ارزش و باروهای‌تان را حفظ کنید، سریع‌تر رشد می‌کنید و قوی‌تر می‌شوید. همچنین به یاد داشته باشید که هیچ چیزی به خودی خود معنایی ندارد و ما به آن‌ها معنی می‌بخشیم. به یاد بیاورید که در بخش اول این کتاب، در این مورد گفتیم که رفتار ما، مانند یا مخالف رفتار والدین ماست و این با توجه به تأثیر فعالیت‌های آن‌ها بر ما مشخص می‌شود.

از شما می‌خواهم از حالا به بعد، از افکار منفی دیگران استفاده کنید تا مثل آن‌ها نباشید. هر چقدر آن‌ها منفی‌نگر باشند، بیش‌تر به یاد بیاورید که رفتارهای آن‌ها واقعاً زشت است.

نمی‌خواهم به آن‌ها بگویند رفتارشان زشت است، بلکه بدون این که آن‌ها را به خاطر رفتارشان سرزنش کنید، وظیفه خودتان را انجام دهید. زیرا اگر شما هم دربارهی آن‌ها قضاوتی بکنید، آن‌ها را نقد کنید و به خاطر شخصیت و رفتاری که دارند تحقیرشان کنید، پس شما هم فرقی با آن‌ها ندارید. در بدترین حالت، اگر نتوانید انرژی منفی آن‌ها را کنترل کنید و اگر انرژی منفی آن‌ها، شما را به جایی برساند که دیگر نتوانید رشد کنید، شاید در این صورت مجبور می‌شوید تصمیمات شجاعانه‌ای بگیرید. باید تصمیم بگیرید چه کسی هستید و می‌خواهید بقیه‌ی زندگی را چگونه سپری کنید. عجولانه تصمیم‌گیری نکنید. اما من خودم بشخصه هرگز نمی‌توانم با کسی زندگی کنم که افکار منفی دارد و مانع یادگیری شخصی، معنوی یا مالی‌ام می‌شود. هرگز این کار را نخواهم کرد، چون به خودم و زندگی‌ام احترام می‌گذارم و این شایستگی را دارم که زندگی شاد و موفق داشته باشم. بیش از شش میلیارد انسان در دنیا زندگی می‌کنند و من هرگز فردی منفی‌نگر را به خودم تحمیل نمی‌کنم.

دوباره می‌گویم انرژی سرایت‌پذیر است. شما برای مردم یا مفید هستید یا مضر. عکس این موضوع نیز درست است. مردم هم برای شما مفید یا مضر هستند. از شما سؤالی می‌پرسم: آیا شما کسی را که سرخک شدید داشته باشد، در آغوش می‌گیرید؟ بیش‌تر افراد در جواب این سؤال می‌گویند:

«نه، اصلاً. دوست ندارم سرخک بگیرم.» بنابراین من معتقدم افکار منفی مانند بیماری سرخک

برای ذهن هستند. دوباره می‌پرسم: آیا واقعاً دوست دارید به این افراد نزدیک شوید؟

مطمئن هستم این ضرب‌المثل را شنیده‌اید: «کبوتر با کبوتر باز با باز، کند هم‌جنس با هم‌جنس پرواز». پرواز».

آیا می‌دانید درآمد اکثر مردم، حدود ۲۰ درصد میانگین درآمد دوستان نزدیک‌شان است؟ به همین دلیل باید در انتخاب افرادی که با آن‌ها معاشرت می‌کنید و افرادی که با آن‌ها اوقات‌تان را می‌گذرانید، دقت لازم را داشته باشید. با توجه به تجربیاتم متوجه شده‌ام که افراد ثروتمند تنها برای بازی گلف به باشگاه نمی‌روند؛ آن‌ها به باشگاه می‌روند تا با افراد موفق و ثروتمند دیگر ارتباط برقرار کنند. ضرب‌المثل دیگری می‌گوید: «مهم نیست که چه می‌دانی، مهم این است که چه کسی را می‌شناسی.» به طور خلاصه: «اگر می‌خواهید با عقاب‌ها پرواز کنید، با اردک‌ها شنا نکنید!» این را گفتم تا تنها با افراد موفق و مثبت معاشرت داشته باشید و از آن مهم‌تر با افراد منفی‌نگر قطع رابطه کنید.

من همیشه خودم را از موقعیت‌های خطرناک و مضر مانند جروب‌بحث کردن، غیبت کردن و نامردی کردن در حق کسی دور می‌کنم. من تماشای «بدون دلیل» تلویزیون را نیز در میان این موقعیت‌ها قرار می‌دهم، مگر این که در موارد خاصی از تلویزیون برای سرگرم شدن استفاده کنید. من معمولاً برنامه‌های ورزشی تلویزیون را تماشا می‌کنم؛ اولاً چون از دیدن افرادی که در هر زمینه‌ای مهارت بالایی دارند، لذت می‌برم و دوماً دوست دارم مصاحبه‌های بعد از بازی آن‌ها را

بشنوم. من عاشق اینم که به حرف‌ها و طرز فکر قهرمان‌ها گوش کنم و به نظر من، هر کسی که در لیگ‌های برتر ورزشی شرکت می‌کند، یک قهرمان است. هر ورزشکاری که در چنین سطحی قرار دارد، برای رسیدن به این مرحله حداقل هزاران ورزشکار دیگر را شکست داده است و این به نظر من فوق‌العاده است. نگرش آن‌ها را وقتی برنده می‌شوند دوست دارم: «این یک تلاش تیمی بود. ما خوب بودیم ولی هنوز باید پیشرفت کنیم».

این حرف‌ها نشان می‌دهد که سختکوشی نتیجه‌بخش است. هم‌چنین نگرش آن‌ها را وقتی بازنده می‌شوند، دوست دارم: «فقط یک بازی بود. بازی بعد جبران می‌کنیم. همه چیز را درباره‌ی این بازی فراموش می‌کنیم و روی بازی بعدی تمرکز می‌کنیم. ما درباره راه‌های بهتر شدن حرف می‌زنیم، هر کاری برای برنده شدن لازم باشد انجام می‌دهیم».

پردیتا فلیسین^{۲۱} قهرمان کانادایی دوی صدمتر با مانع، یکی از امیدهای کسب مدال طلای المپیک ۲۰۰۴ بود. او در مسابقه‌ی فینال، به شدت با مانع برخورد کرد و نتوانست مسابقه را ادامه دهد. پردیتا بسیار ناراحت و سردرگم بود و گریه می‌کرد. او برای آمدن به المپیک چهار سال تمرین کرده بود. در این چهار سال او هر روز به مدت شش ساعت تمرین کرده بود. روز بعد، مصاحبه‌های او را نگاه می‌کردم. امیدوار بودم حالش بهتر شده باشد.

دیدگاه او واقعاً عالی بود. پردیتا گفت: «نمی‌دانم چرا این اتفاق افتاد، ولی به هر حال اتفاقی بود که رخ داد و من قصد دارم از آن استفاده کنم. می‌خواهم در مسابقات چهار سال آینده بیش‌تر،

²¹ Perdita Felicien

متمرکزتر و جدی‌تر تلاش کنم. چه کسی می‌داند در صورت برنده شدن من چه اتفاقی می‌افتاد؟ شاید اگر برنده می‌شدم، دیگر انگیزه‌ای نداشتم. دلیلش را نمی‌دانم، اما الان اشتیاق بیش‌تری نسبت به همیشه دارم. من قوی‌تر از گذشته بر می‌گردم». وقتی حرف‌هایش را شنیدم، تنها توانستم بگویم: «واو!». چیزهای زیادی را می‌توانید با گوش دادن به قهرمانان یاد بگیرید.

افراد ثروتمند با برنده‌ها معاشرت می‌کنند و افراد فقیر با بازنده‌ها. چرا؟ به خاطر راحتی. افراد ثروتمند با افراد موفق راحت هستند. آن‌ها در کنار افراد موفق احساس ارزشمندی می‌کنند. افراد فقیر از ارتباط با افراد بسیار موفق، احساس راحتی نمی‌کنند. آن‌ها یا می‌ترسند که افراد ثروتمند آن‌ها را نپذیرند، یا احساس می‌کنند به آن جمع تعلق ندارند. خویشنِ افراد فقیر برای این که از خودش دفاع کنند، خودشان را مورد انتقاد قرار می‌دهند. اگر می‌خواهید ثروتمند شوید، باید برنامه‌ی درونی ذهن‌تان را تغییر دهید تا کاملاً به این باور برسید که شما هم دقیقاً مانند افراد ثروتمند و موفق خوب و ارزشمند هستید.

وقتی در سمینارها افرادی پیش من می‌آیند و می‌گویند: «می‌توانیم با تو دست بدهیم؟» واقعاً تعجب می‌کنم. آن‌ها می‌گویند: «ما تا به حال با یک میلیونر دست نداده‌ایم». معمولاً در این موارد مؤدبانه و با لبخندی به آن‌ها جواب می‌دهم. اما در ذهنم می‌گویم: «واقعاً که! من هیچ فرقی با شما ندارم و تا زمانی که به این باور نرسید، فقیر خواهید ماند.»

دوستان خوبم، مسئله، «دست دادن با یک میلیونر» نیست. مسئله این است که متوجه شوید شما هم به اندازه‌ی افراد ثروتمند، خوب و ارزشمند هستید. پس باید مانند انسان‌های خوب و ارزشمند

رفتار کنید. بهترین توصیه من به شما این است: «اگر می‌خواهید با یک میلیونر دست دهید، خودتان میلیونر شوید! امیدوارم متوجه منظورم شده باشید. به جای تمسخر افراد ثروتمند، از آنها الگوبرداری کنید. به جای این که از آنها دوری کنید، آنها را بیش‌تر بشناسید. به جای این که بگویید: «وای، آنها واقعاً خاص هستند»، بگویید: «اگر آنها توانسته‌اند، من هم می‌توانم.» در این صورت، اگر خواستید با یک میلیونر دست بدهید، می‌توانید با خودتان دست دهید!

جمله تاکیدی

دست‌تان را روی قلب‌تان بگذارید و بگویید:

«من از افراد ثروتمند الگوبرداری می‌کنم.»

«من با افراد ثروتمند و موفق معاشرت می‌کنم. اگر آنها توانسته‌اند موفق شوند، من هم

می‌توانم.»

انگشت سبابه را روی سرتان بگذارید و بگویید:

«من یک ذهن میلیونر دارم!»

تمرین‌های ذهن میلیونر

زندگی‌نامه‌ی افرادی واقعاً موفق و ثروتمند را بخوانید. آندرو کارنگی^{۲۲}، جان.دی راک فلر^{۲۳}، مری کی^{۲۴}، دونالد ترامپ، وارن بافت^{۲۵}، جک ولش^{۲۶}، بیل گیتس و تد نرنر^{۲۷} نمونه‌های خوبی برای این کار هستند. از زندگی آن‌ها الهام بگیرید و از روش‌ها و طرز فکر ویژه‌ی موفقیت آن‌ها استفاده کنید.

در یک باشگاه بزرگ مانند تنیس، باشگاه سلامتی، تجاری یا گلف عضو شوید. با افراد ثروتمند نشست و برخاست کنید. اگر به دلیل هزینه نمی‌توانید در چنین باشگاه‌هایی عضو شوید، در گران‌قیمت‌ترین هتل شهرتان، قهوه یا چای بنوشید. در فضای آن احساس آرامش و راحتی کنید و اگر به مشتری‌های آن‌جا نگاه کنید، متوجه می‌شوید آن‌ها هیچ تفاوتی با شما ندارند.

از شرایط یا افرادی که در زندگی‌تان نقش منفی دارند، دوری کنید. از آن موقعیت یا فرد دور باشید. اگر این فرد از اعضای خانواده‌تان است، سعی کنید ارتباط کم‌تری با او داشته باشید.

برنامه‌های «بی‌ارزش» تلویزیون را تماشا نکنید و به اخبار بد گوش ندهید.

²² Andrew Carnegie

²³ John D. Rockefeller

²⁴ Mary Kay

²⁵ Warren Buffett

²⁶ Jack Welch

²⁷ Ted Turner

هشتمین فایل ثروت

افراد ثروتمند مشتاق هستند خودشان و ارزش‌های‌شان را تبلیغ کنند.

افراد فقیر در مورد تبلیغ و فروش، منفی‌نگر هستند.

تنفر از تبلیغ، یکی بزرگ‌ترین موانع موفقیت است. افرادی که از تبلیغ و فروش بدشان می‌آید، معمولاً بی‌پول و ورشکسته می‌شوند. اگر درباره‌ی خودتان، محصول‌تان یا خدمت‌تان تبلیغ نکنید، چگونه می‌توانید درآمد بالایی داشته باشید؟ حتی به عنوان یک کارمند، اگر نخواهید خصوصیت‌های خاص خودتان را تبلیغ کنید، کس دیگری این کار را انجام می‌دهد و خیلی سریع‌تر از شما ارتقاء پیدا می‌کند. مردم به دلایلی با تبلیغ مخالف هستند.

شاید در گذشته به دلیل تبلیغ نامناسب، تجربه‌ی بدی از تبلیغات دارید. شاید فکر می‌کردید می‌خواهند شما را «مجبور» به خرید محصول‌شان بکنند. شاید در وقت مناسبی تبلیغات صورت نگرفته است. شاید آن‌ها جواب رد شما را قبول نمی‌کردند. به هر حال، مهم است درک کنید این تجربه مربوط به گذشته است و فکر کردن به آن هیچ فایده‌ای برای حال حاضر شما ندارد.

شاید خاطره بدی از تبلیغ برای فروش چیزی و قبول نشدن آن داشته باشید. در این حالت، بی‌میلی شما صرفاً محافظت از خودتان در برابر رد شدن مجدد است. البته باید دوباره بگوییم که

این اتفاقات مربوط به گذشته است و سودی برای شرایط فعلی شما ندارد. شاید مشکل شما با تبلیغات ممکن است به علت برنامه‌ریزی والدین‌تان باشد. شاید به شما گفته‌اند: «این قدر درباره خودتان حرف نزنید. باید مثل معلم اخلاق زندگی کنید.» اما وقتی در دنیای واقعی، حرف پول و تجارت باشد، اگر برای خودتان تبلیغ نکنید، موفق نمی‌شوید. هیچ‌کس در این شرایط موفق نمی‌شود. افراد ثروتمند از ویژگی و ارزش‌های خودشان تعریف و تمجید می‌کنند. برخی افراد احساس می‌کنند تبلیغ کردن در شأن آن‌ها نیست. من این حالت را سندرم خود بزرگ‌بینی می‌نامم. در این حالت شما احساس می‌کنید اگر کسی خواستار چیزی باشد که در اختیار شما است، آن‌ها باید خودشان متوجه شوند و برای گرفتن آن به سراغ شما بیایند.

افرادی که چنین عقیده‌ای دارند، دیر یا زود بی‌پول می‌شوند. آن‌ها می‌توانند امیدوار باشند که افراد خودشان بیایند و از خدمات آن‌ها مطلع شوند، اما حقیقت این است که بازار پر از خدمات مختلف است و حتی شاید اگر کالای آن‌ها بهترین در نوع خود باشد، باز هم شاید کسی متوجه آن نشود، چون آن‌ها بیش از حد، از خود راضی هستند که در مورد کالای‌شان تبلیغ و اطلاع‌رسانی کنند. احتمالاً این گفته قدیمی را شنیده‌اید: «اگر محصول خوبی داشته باشید، همه به شما سر می‌زنند.» اما این ضرب‌المثل تنها زمانی کامل می‌شود که این چند کلمه را به آن اضافه کنید: «اگر مردم درباره آن محصول اطلاع داشته باشند».

افراد ثروتمند تقریباً همیشه جزو بهترین تبلیغ‌کنندگان هستند. آن‌ها می‌توانند و تمایل دارند درباره‌ی محصول، خدمات و ایده‌های‌شان با علاقه و با اشتیاق تبلیغ کنند. آن‌ها ارزش‌های خودشان

را به بهترین و زیباترین شکل ممکن ارائه می‌کنند. اگر فکر می‌کنید کار آن‌ها اشتباه است، پس بیاید آرایش برای بانوان و کت و شلوار را برای آقایان ممنوع کنیم. همه‌ی این کارها نوعی «تبلیغ» هستند. رابرت کیوساکی^{۲۸} نویسنده‌ی کتاب پُرفروش «پدر ثروتمند، پدر فقیر» می‌گوید: هر تجارتی از جمله نوشتن کتاب، به فروش آن بستگی دارد. او ادامه می‌دهد که همه او را به عنوان یک نویسنده‌ی پُرفروش می‌شناسند، نه بهترین نویسنده. پُرفروش بودن بیش‌تر از بهترین بودن درآمد دارد. افراد ثروتمند معمولاً افرادی پیشگام هستند و تمام این افراد مبلغین خوبی نیز هستند. برای این که پیشگام باشید، باید به طور ذاتی، دنباله‌رو و حامی داشته باشید. شما باید در تبلیغ، الهام‌بخشی و ترغیب مردم برای پذیرفتن دیدگاه‌های‌تان، ماهر باشید. حتی رئیس جمهور آمریکا برای تبلیغ و قبولاندن عقاید خود، باید به طور مداوم برای مردم، کنگره و اعضای حزبش صحبت کند. و قبل از تمامی این موارد، اگر آقای رئیس جمهور در مرحله‌ی اول، نمی‌توانست خود و ارزش‌هایش را تبلیغ کند، هرگز انتخاب نمی‌شد.

هر رهبر و پیشگامی در هر زمینه‌ای، اگر نتواند یا نخواهد خودش را تبلیغ کند، نمی‌تواند برای مدت طولانی در مقام خود باقی بماند. در مورد این موضوع زیاد بحث کردم، زیرا پیشگامان بسیار بیش‌تر از دنباله‌روهای‌شان پول به دست می‌آورند!

²⁸ Robert Kiyosaki

اصلی برای ثروتمند شدن:

پیشگامان بسیار بیش تر از دنباله روهای شان پول به دست می آورند!

آیا واقعاً به خودتان و ارزش های تان باور دارید؟ آیا واقعاً به محصول و خدمتی که ارائه می کنید، باور دارید؟ آیا واقعاً باور دارید چیزی که دارید برای مردم مفید خواهد بود؟ اگر واقعاً به ارزش های خودتان باور دارید و می دانید که برای دیگران مفید هستید، پس چرا باید آن ها را مخفی کرد و برای شان تبلیغی نکنید؟ فرض کنید دارویی برای درمان آرتروز دارید. شخصی را می بینید که از این بیماری رنج می برد. آیا دارو را از او مخفی می کنید؟ آیا منتظر می مانید تا آن شخص ذهن شما را بخواند و حدس بزند شما دارویی دارید که می تواند به او کمک کند؟ شما درباره ی افرادی که می توانند به دیگران کمک کنند ولی به دلایلی مانند خجالتی و ترسو بودن و یا بی خیالی، نسبت به تبلیغ محصول شان این کار را نمی کنند، چه فکری می کنید؟ اغلب افرادی که با تبلیغ کردن مشکل دارند، در واقع به خودشان و محصول شان اطمینان کامل ندارند. در نتیجه، برای آن ها خیلی سخت است باور کنند دیگران به توانایی های آن ها اطمینان دارند و بخواهند توانایی خود را نیز با آن ها سهیم شوند. اگر باور دارید چیزی که ارائه می کنید واقعاً به دیگران کمک می کند، این وظیفه ی شما است تا حد ممکن درباره ی آن تبلیغ کنید. با این روش، نه تنها به مردم کمک می کنید، بلکه ثروتمند هم می شوید!

جمله تاکیدی:

دست‌تان را روی قلب‌تان بگذارید و بگویید:

«من ارزش‌های خودم را با علاقه و اشتیاق تبلیغ می‌کنم.»

سپس بگویید:

«من یک ذهن میلیونر دارم.»

تمرین‌های ذهن میلیونر

۱. لیستی از محصولات یا خدماتی را که ارائه می‌دهید (یا می‌خواهید ارائه دهید) تهیه کنید و

براساس اعتمادی که به ارزش آن‌ها دارید، به آن‌ها از ۱ تا ۱۰ امتیاز بدهید. عدد ۱

نشان‌دهنده‌ی کم‌ترین و عدد ده نشان‌دهنده‌ی بالاترین اعتماد. اگر نتیجه‌ی ارزش‌گذاری

محصولات و خدمات شما بین ۷ تا ۹ باشد، آن‌ها را ارتقاء دهید تا بالاتر بروند. اگر نتیجه‌ی

ارزیابی شما ۶ یا کم‌تر باشد، دیگر آن محصول یا خدمت را ارائه نکنید و محصولی را تولید

کنید که واقعاً به ارزش آن باور دارید.

۲. کتاب بخوانید، به سی‌دی‌های آموزشی گوش دهید و در دوره‌های آموزشی بازاریابی و

فروش شرکت کنید. در این زمینه‌ها مهارت پیدا کنید تا بتوانید ارزش‌های خودتان با

موفقیت کامل تبلیغ کنید.

نهمین فایل ثروت

افراد ثروتمند از مشکلات خود بزرگ تر هستند.

افراد فقیر از مشکلات خود کوچک تر هستند.

قبلاً هم گفتم، ثروتمند شدن به آسانی قدم زدن در پارک نیست، بلکه در واقع مانند سفری پر از پیچ و خم، مسیرهای انحرافی و موانع است. جاده‌ی منتهی به ثروت، پر از تله و مشکلات است. به همین دلیل، بیش تر مردم این سفر را شروع نمی کنند. آن ها نمی خواهند سردرد و مسئولیت های بیش تری داشته باشند. خلاصه بگویم: «آن ها نمی خواهند مشکلی داشته باشند.»

در این جا تفاوت بسیار بزرگی بین افراد ثروتمند و فقیر وجود دارد. افراد ثروتمند و موفق از مشکل های شان بزرگ تر هستند و افراد فقیر و ناموفق، از مشکل های شان کوچک تر هستند. افراد فقیر هر کاری می کنند تا با مشکلی روبرو نشوند و وقتی با مشکل مواجه می شوند، از آن فرار می کنند. جالب این جا است که آن ها مطمئن هستند که هیچ مشکلی ندارند، ولی در واقع بزرگ ترین مشکل را دارند ... آن ها بی پول ناموفق هستند. دوستان خوبم، راز موفقیت، فرار از مشکلات نیست. راز آن بزرگ کردن خودتان است تا از هر مشکلی بزرگ تر باشید.

اصلی برای ثروتمند شدن:

راز موفقیت فرار از مشکلات نیست،

راز آن بزرگ کردن خودتان است تا از هر مشکلی بزرگ تر باشید.

فرض کنید در مقیاسی از ۱ تا ۱۰، سطح توانایی، شخصیت و نگرش شما عدد دو است و با مشکلی با سطح پنج روبرو شوید. از نظر شما این مشکل بزرگ است یا کوچک؟ از دیدگاهی با سطح دو، مشکلی با سطح پنج، مشکل بزرگی است. حالا تصور کنید خودتان را بزرگ تر کرده‌اید و به سطح هشت رسیده‌اید. آیا مشکل پنج برای شما مشکل بزرگی است یا کوچک؟ در نظر شما همان مشکل مشابه، الان یک مشکل کوچک است.

حالا فرض کنید که واقعاً روی خودتان خیلی کار کرده‌اید و به سطح ده رسیده‌اید. آیا مشکل سطح پنج برای شما یک مشکل بزرگ است یا کوچک؟ پاسخ این است: /اصلاً مشکلی وجود ندارد/. ذهن شما حتی آن را به عنوان مشکل قبول ندارد. هیچ انرژی منفی درباره‌ی آن وجود ندارد و این مشکل صرفاً یک وضعیت عادی است که می‌توانید به راحتی کنترلش کنید. به یاد داشته باشید: شما چه ثروتمند باشید، چه فقیر، چه در بازی‌های بزرگ باشید یا بازی‌های کوچک، همیشه مشکلات و موانع در زندگی شما وجود خواهند داشت. راحت می‌گوییم: «کوچکی یا بزرگی مشکل مهم نیست. آنچه مهم است، کوچکی یا بزرگی شماست!»

شاید حرفم تا حدودی تلخ باشد، اما اگر آماده‌ی رفتن به سطوح بالاتر موقعیت هستید، باید مراقب اتفاقات زندگی‌تان باشید. خوب گوش کنید. اگر در زندگی‌تان مشکل بزرگی دارید، به این دلیل است که آدم کوچکی هستید! گول ظواهر را نخورید. دنیای بیرونی شما، بازتابی از دنیای درون شما است. اگر دنبال تغییرات همیشگی در زندگی‌تان هستید، به کوچک یا بزرگ بودن مشکلات‌تان فکر نکنید. تمرکز شما باید روی بزرگ بودن خودتان باشد.

اصلی برای ثروتمند شدن:

اگر در زندگی مشکل بزرگی دارید، به این دلیل است که شما آدم کوچکی هستید!

یکی از یادآوری‌هایی که به شرکت‌کننده‌های سمینارهایم می‌گویم، این است: «هر زمانی که احساس کردید مشکل بزرگی دارید، خودتان اشاره کنید و با فریاد بگویید: «ای من کوچک، ای من کوچک، ای من کوچک!» این فریاد ناگهان شما را هوشیار می‌کند و متوجه منشاء این صدا-خودتان- می‌شوید. سپس با وجود نیرومند خودتان (و نه خود قربانی‌تان) نفس عمیقی بکشید و همان لحظه تصمیم بگیرید. تصمیم بگیرید که شخص بزرگی می‌شوید و به هیچ مانع یا مشکلی اجازه نمی‌دهید شادی و موفقیت را از شما بگیرند. هر چقدر مشکل‌های بزرگ را حل کنید، به همان میزان می‌توانید کارهای بزرگ تجاری را نیز انجام دهید. هر چقدر مسئولیت‌های بیش‌تری را به عهده بگیرید، می‌توانید کارمندهای بیش‌تری را کنترل کنید. اگر مشتری‌های بیش‌تری را بتوانید مدیریت کنید، پول و ثروت بیش‌تری را می‌توانید مدیریت کنید. ثروت شما تنها به اندازه‌ی

تلاش شما زیاد می‌شود! هدف این است خودتان را به سطحی برسانید تا بتوانید بر تمامی مشکلات و موانعی که در مسیر رسیدن به ثروت و حفظ آن هست، غلبه کنید.

در ضمن، حفظ ثروت خود یک دنیای کاملاً جداگانه‌ای دارد. من خودم در گذشته به این موضوع واقف نبودم و اولین میلیون دلاری را که به دست آورده بودم، خیلی زود از دست دادم. در آن زمان «جعبه‌ی ابزارم» بزرگ و قوی نبود تا بتواند از ثروتی که به دست آورده‌ام، نگهداری کند. خدا را شکر می‌کنم که اصول ذهن میلیونر را تمرین کردم و خودم را دوباره برنامه‌ریزی کردم! نه تنها دوباره یک میلیون دلار به دست آوردم، بلکه به دلیل «برنامه‌های مالی جدیدم»، از آن زمان میلیون‌ها دلار به دست آورده‌ام. از همه مهم‌تر، نه تنها ثروتم را حفظ کردم، بلکه رشد صعودی خیره‌کننده‌ای نیز داشته است! خودتان را مثل یک کانتینر برای ثروت در نظر بگیرید. اگر کانتینر شما کوچک و پول شما زیاد باشد، چه اتفاقی می‌افتد؟ پول‌تان را از دست می‌دهید. کانتینر شما پر می‌شود و پول‌های اضافی روی زمین پخش می‌شوند. ساده است. شما نمی‌توانید بیش‌تر از گنجایش کانتینر پول داشته باشید. بنابراین باید تلاش کنید تا کانتینرتان را بزرگ کنید تا نه تنها بتوانید ثروت بیش‌تری را نگهداری کنید، بلکه ثروت زیادی را هم جذب کنید.

جهان هستی، از جاهای خالی متنفر است و اگر شما یک کانتینر بزرگ پول داشته باشید، جهان هستی آن را با عجله برای‌تان پر می‌کند. یکی از دلایلی که افراد ثروتمند از مشکل‌های‌شان بزرگ‌تر هستند، به این خاطر است که افراد ثروتمند روی مشکل‌ها تمرکز نمی‌کنند، آن‌ها روی اهداف‌شان متمرکز می‌شوند. به طور کلی، ذهن روی یک موضوع اصلی و غالب تمرکز می‌کند.

وقتی با مشکلی روبرو می‌شوید، دو حالت برای‌تان دارد. یا درباره‌ی آن گله و شکایت می‌کنید و یا برای حل آن تلاش می‌کنید. افراد موفق و ثروتمند، برای حل مشکلات تلاش می‌کنند. آن‌ها انرژی و زمان خودشان را صرف راهکارها و برنامه‌هایی برای چالش‌های پیش آمده می‌کنند و سیستمی را ایجاد می‌کنند تا مطمئن شوند آن مشکل دیگر پیش نیاید. افراد فقیر و ناموفق تنها به مشکل پیش آمده فکر می‌کنند. آن‌ها انرژی و زمان خودشان را صرف شکایت می‌کنند و خیلی کم اتفاق می‌افتد که به فکر راه‌حلی برای مشکل باشند و مطمئن شوند دیگر این مشکل اتفاق نمی‌افتد.

افراد ثروتمند به مشکلات پشت نمی‌کنند، از آن‌ها دوری نمی‌کنند و وقتی مشکلی برای‌شان پیش بیاید، شکایت نمی‌کنند. ثروتمندها قهرمانان مالی هستند. در دوره‌ی آموزشی ما، قهرمان «کسی است که خودش را شکست می‌دهد.»

اگر شما در حل مشکلات و رفع موانع ماهر شوید، چه چیزی می‌تواند مانع موفقیت شما شود؟ جواب این است: هیچ چیز! خوب، اگر هیچ چیزی نتواند مانع موفقیت شما شود، غیرقابل توقف می‌شوید! اگر غیرقابل توقف شوید، چه آرزوهایی برای زندگی‌تان دارید؟ درسته، همه‌ی آرزوهای خوب. اگر غیرقابل توقف شوید، هر چیزی برای‌تان ممکن می‌شود. تنها باید انتخاب کنید و سپس آن چیز مال شما می‌شود! چه چیزی بهتر از این که آزادی را بخواهید!

جمله تاکیدی:

دست‌تان را روی قلب‌تان بگذارید و بگویید:

«من از هر مشکلی بزرگ‌تر هستم.»

«من می‌توانم هر مشکلی را کنترل می‌کنم.»

انگشت سبابه را روی سرتان بگذارید و بگوئید:

«من یک ذهن میلیونر دارم.»

تمرین های ذهن میلیونر

۱. هر زمانی به دلیل روبرو شدن با یک مشکل بزرگ احساس ناراحتی کردید، به خودتان

اشاره کنید و بگویید: «ای من کوچک، ای من کوچک، ای من کوچک!» نفس عمیقی بکشید

و بگویید: «می‌توانم این مشکل را حل کنم. من از هر مشکلی بزرگ‌تر هستم.»

۲. مشکلی را که در زندگی دارید بنویسید. سپس ده اقدام را که به وسیله‌ی آنها می‌توانید

مشکل را حل یا حداقل وضعیت را بهتر کنید، بنویسید. با این کار، ذهن شما به جای فکر

کردن به مشکل، به راه حل فکر می‌کند. این فرصت مناسبی است تا بتوانید مشکل را حل

کنید و علاوه بر این، احساس خیلی خوبی هم پیدا خواهید کرد.

دهمین فایل ثروت

افراد ثروتمند دریافت کننده‌های عالی هستند.

افراد فقیر دریافت کننده‌های ضعیفی هستند.

اگر بخواهم مهم‌ترین دلیلی را بگویم که باعث می‌شود استعداد‌های مالی اکثر افراد شکوفا نشود، آن دلیل این است: بیش‌تر افراد «دریافت کننده‌های» خوبی نیستند. ممکن است آن‌ها در «دادن» چیزی خوب باشند یا خوب نباشند، اما در دریافت کردن بسیار بد عمل می‌کنند و چون در دریافت کردن خوب نیستند، توانایی‌های بالقوه‌ی مالی آن‌ها شکوفا نمی‌شود!

مردم به چند دلیل در دریافت کردن دچار مشکل هستند: اولاً، بسیاری از افراد احساس بی‌ارزشی و بی‌لیاقتی می‌کنند. این سندرم در جامعه‌ی ما بسیار شایع است. حدس می‌زنم بیش از ۹۰ درصد افراد جامعه احساس می‌کنند به اندازه‌ی کافی خوب نیستند.

این عدم اعتماد از برنامه‌ریزی‌های معمول ذهن ما می‌آید. دلیل این است که در ازای هر بیست دفعه «نه» شنیدن، یک بار «بله» می‌شنویم. ده بار به ما می‌گویند: «این کارت اشتباه است» و یک بار می‌گویند: «کارت درست بود.» پنج بار می‌گویند: «تو احمق» و یک بار می‌گویند: «تو عالی

هستی.» حتی اگر والدین یا سرپرستان ما خیلی مهربان بودند، اما در نهایت اکثر ما به این احساس می‌رسیم که نمی‌توانیم انتظارات آن‌ها را برآورده کنیم و دوباره به خودمان تلقین می‌کنیم به اندازه کافی خوب نیستیم. علاوه بر این، بسیاری از ما در زندگی با تنبیه کردن مواجه شده‌ایم. یعنی اگر کاری را اشتباه انجام دهید، باید تنبیه شوید. بعضی از ما را والدین مان و بعضی دیگر را معلم‌های مان تنبیه کرده‌اند و برخی دیگر را به شیوه‌های دیگر تنبیه می‌کنند و می‌ترسانند.

حالا ما بزرگ شده‌ایم. اما آیا این مسائل تمام شده‌اند؟ برای بیش‌تر افراد این‌طور نیست. تنبیه در ذهن آن‌ها شرطی شده است. وقتی این افراد کار اشتباهی انجام می‌دهند یا در کار خود عالی عمل نمی‌کنند، چون کسی نیست که آن‌ها را تنبیه کند، به‌طور ناخودآگاه خودشان را تنبیه می‌کنند. وقتی آن‌ها کودک بودند، شاید تنبیه آن‌ها این‌گونه بود: «کارت بد بود، پس از شیرینی خبری نیست.» اما امروزه، تنبیه آن‌ها عوض شده است: «کارت بد بود، پس از پول خبری نیست.» به همین دلیل است که برخی از افراد برای درآمد خودشان، محدودیت قائل می‌شوند و به همین دلیل است که عده‌ای دیگر به‌طور ناخودآگاه موفقیت‌های‌شان را از بین می‌برند.

تعجبی ندارد که افراد در دریافت کردن مشکل دارند. اگر یک اشتباه کوچک انجام دهید، محکوم هستید تا آخر عمرتان با بدبختی و فقر زندگی کنید. به نظرتان بی‌رحمانه است؟ ذهن شما از کی منطقی شده است؟ بار دیگر می‌گویم ذهن شرطی شده، حاوی پوشه‌ای از فایل‌های برنامه‌ریزی‌های قدیمی، معناهای ساختگی و داستان‌هایی از مصیبت و درام است. «منطق»، قوی‌ترین بخش ذهن نیست.

چیزی را که در سمینارهایم آموزش می‌دهم و ممکن است حال شما را بهتر کند، به شما می‌گویم: «در پایان مهم نیست که شما احساس با ارزشی بکنید یا نه. مهم این است که در هر دو صورت می‌توانید ثروتمند شوید.» بسیاری از افراد ثروتمند هم کاملاً احساس با ارزش بودن نمی‌کنند. در حقیقت، یکی از انگیزه‌های اصلی برای ثروتمند شدن، اثبات خود و ارزش‌ها به خودتان و دیگران است. این که بگوییم خود ارزشی برای ثروتمند شدن ضروری است، فقط یک ایده است و در دنیای واقعی لزوماً این ایده درست نیست. همان‌طور که قبلاً اشاره کردیم، اگر می‌خواهید لیاقت خودتان را با ثروتمند شدن ثابت کنید، شاید با این کار خوشحال‌ترین فرد نمی‌شوید، پس بهتر است به خاطر دلایل دیگری ثروتمند شوید.

البته باید بدانید «احساس بی‌ارزشی»، مانع رسیدن شما به ثروت نمی‌شود. حتی از نقطه نظر مالی، این احساس می‌تواند انگیزه‌ی مهمی برای ثروتمند شدن شما باشد.

از شما می‌خواهم چیزی را که با شما در میان می‌گذارم، به صورت کامل یاد بگیرید. شاید این یکی از مهم‌ترین لحظات زندگی شما باشد. آماده‌اید؟ بیایید شروع کنیم.

چیزی به اسم ارزشمند بودن یا نبودن وجود ندارد و کاملاً «ساختگی» است. بار دیگر می‌گویم، این ما هستیم که به هر چیزی معنا می‌دهیم. شما را نمی‌دانم، اما من هرگز نشنیده‌ام در هنگام تولد، صف «مهر زدن» وجود داشته باشد. آیا می‌توانید تصور کنید خداوند قبل از تولد هر نوزادی، روی پیشانی او مهر «بارزش» یا «بی‌ارزش» بزند؟ چنین چیزی وجود ندارد. شما هستید که تعیین

می‌کنید. تنها و تنها خودتان هستید که می‌توانید درباره‌ی با ارزش بودن خودتان تصمیم بگیرید. این به دیدگاه شما مربوط است. اگر بگویید با ارزش هستید، پس با ارزش هستید. اگر بگویید بی‌ارزش هستید، پس بی‌ارزش هستید. در هر صورت، شما با این داستان زندگی می‌کنید و این بسیار مهم است. دوباره می‌گویم: «شما با این داستان زندگی می‌کنید.»

اصلی برای ثروتمند شدن:

اگر بگویید با ارزش هستید، پس با ارزش هستید.

اگر بگویید بی‌ارزش هستید، پس بی‌ارزش هستید.

در هر صورت شما با این داستان زندگی می‌کنید.

خوب چرا مردم با خودشان این‌گونه رفتار می‌کنند؟ چرا مردم داستان خیالی درست می‌کنند و خودشان را بی‌ارزش می‌دانند؟ این به علت طبیعت ذهن ما و بخش حفاظتی ذهن مان است که همیشه به دنبال چیزهای اشتباه است. تا به حال دقت کرده‌اید که سنجاب اصلاً به این چیزها توجه نمی‌کند؟ می‌توانید تصور کنید سنجابی بگوید: «چون نمی‌توانم گردوهای زیادی برای زمستان جمع‌آوری کنم، پس بی‌ارزش هستم؟» فکر نکنم چنین چیزی بگوید. این جانور هیچ‌وقت چنین حرف‌هایی را به خودش نمی‌گوید. فقط بشر - این اشرف مخلوقات - است که می‌تواند برای خودش حد و مرزی قائل شود.

خیلی وقت‌ها می‌گویم: «اگر یک درخت بلوط سی متری، ذهن بشر را داشت، فقط سه متر رشد می‌کرد!» پس پیشنهادی به شما می‌دهم: از آن جایی که تغییر داستان زندگی‌تان از تغییر بی‌ارزشی شما آسان‌تر است، پس داستان زندگی‌تان را عوض کنید. خیلی راحت داستان مفیدتر و سازنده‌تری بسازید و با آن زندگی کنید.

شاید بگویید: «نه، من نمی‌توانم این کار را انجام دهم. من نمی‌توانم خودم با ارزش بودن یا نبودن خودم را تعیین کنم و باید شخص دیگری این کار را بکند.» و من می‌گویم ببخشید که این را می‌گویم، ولی دارید «مزخرف» می‌گویید! فرقی نمی‌کند چه کسی این حرف را بگوید یا در گذشته گفته باشد. این شما هستید که باید باور کنید و شخص دیگری نمی‌تواند این کار را انجام دهد. برای این که احساس بهتری پیدا کنید، بیاید بازی را شروع کنیم و من در این بازی کاری می‌کنم که برای هزاران نفر در سمینارهایم انجام می‌دهم.

اصلی برای ثروتمند شدن:

«اگر یک درخت بلوط سی متری، ذهن بشر را داشت، فقط سه متر رشد می‌کرد!»

این لحظه‌ی خاصی است و از شما می‌خواهم هرگونه حواس‌پرتی را از خودتان دور کنید. چیزی نخورید، با تلفن همراه‌تان صحبت نکنید و عملاً هیچ کاری نکنید. آقایان، اگر می‌خواهید کت و شلوارتان را بپوشید، بهتر هم می‌شود. خانم‌ها هم می‌توانند لباس رسمی با کفش پاشنه بلند بپوشند. اگر لباس شیک یا نو ندارید، حتماً بروید یک دست لباس نوی مارک‌دار قشنگ بخرید.

خوب اگر آماده هستید، شروع می‌کنیم. لطفاً زانو بزنید و سرتان را به نشانه احترام خم کنید.

آماده‌اید:

«بدین وسیله با قدرتی که دارم، شما را از این لحظه به بعد و تا آخر عمرتان با ارزش اعلام

می‌کنم!»

خوب تمام شد. حالا بایستید و سرتان را بالا نگه دارید، زیرا شما از این لحظه به بعد با ارزش

هستید. چند نصیحت برای شما دارم: دیگر به دنبال ارزش بودن یا بی‌ارزش بودن نباشید و برای

ثروتمند شدن اقدامات لازم را انجام دهید.

دومین دلیل مهمی که مردم در دریافت کردن مشکل دارند، این باور است که «دادن، بهتر از

دریافت کردن است». بگذارید راحت بگوییم: «مزخرفه!» این واقعاً جمله‌ی چرندی است. این جمله

معمولاً توسط افرادی تبلیغ می‌شود که دوست دارند شما «دهنده» باشید و آن‌ها «دریافت کننده».

کل قضیه مزخرف است. کدام بهتر است، سرد یا گرم، بزرگ یا کوچک، چپ یا راست، درون یا

بیرون؟ دادن و گرفتن دو روی یک سکه‌اند. هر کسی گفته دادن بهتر از گرفتن است، ریاضی‌اش

ضعیف بوده است. هر دهنده‌ای باید گیرنده‌ای داشته باشد و هر گیرنده‌ای باید دهنده‌ای داشته

باشد.

اصلی برای ثروتمند شدن:

هر دهنده‌ای باید گیرنده‌ای داشته باشد و هر گیرنده‌ای باید دهنده‌ای داشته باشد.

به این فکر کنید! اگر کسی نباشد که بگیرد، شما چطور می‌توانید بدهید؟ هر دو باید در تعادل کامل باشند تا یک به یک و پنجاه-پنجاه کار کنند. و از آن‌جا که دادن و گرفتن باید همیشه برابر هم باشند، باید اهمیت‌شان هم یکسان باشد.

گذشته از این، دادن چه حسی دارد؟ بیش‌تر ما قبول داریم که دادن حس فوق‌العاده و ارضاکننده‌ای دارد. اما اگر شخص دیگر نخواهد بگیرد، دادن چه حسی خواهد داشت؟ بیش‌تر ما قبول داریم که حس افتضاحی دارد. پس بدانید: *اگر شما نخواهید بگیرید، در واقع دارید کسانی را «نابود می‌کنید» که می‌خواهند به شما بدهند.*

شما در عمل، آن‌ها را از لذت و خوشی ناشی از بخشنده‌گی، محروم می‌کنید. در عوض، احساس مزخرفی برای‌شان ایجاد خواهید کرد. چرا؟ باز هم چون همه چیز انرژی است و وقتی می‌خواهید بدهید، اما نمی‌توانید، این انرژی نمی‌تواند بروز پیدا کند و در درون شما گیر می‌افتد. این انرژی «گیر افتاده» به احساسات منفی تبدیل می‌شود.

آن‌چه وضعیت را بدتر می‌کند، این است که وقتی شما راضی نیستید بگیرید، در واقع دارید جهان هستی را آموزش می‌دهید که به شما ندهد! ساده است: اگر شما نمی‌خواهید سهم خود را بگیرید،

سهم‌تان به کسی تعلق خواهد گرفت که آن را می‌خواهد. به همین دلیل است که ثروتمندان ثروتمندتر می‌شوند و فقرا فقیرتر. نه این که ارزشمندتر باشند، بلکه به این دلیل که آن‌ها می‌خواهند بگیرند، اما فقرا نمی‌خواهند.

من این درس را زمانی یاد گرفتم که به تنهایی در جنگل چادر زده بودم. وقتی می‌خواستیم محل اقامت دو روزه‌ام را آماده کنم، بالای چادر را به درختی گره زدم و پائینش را به زمین بستم تا وقتی می‌خواهم سقفی چهل و پنج درجه بالای سرم باشد. خوش‌شانس بودم که این خانه‌ی نقلی را برای خودم آماده کردم، چون تمام شب باران بارید. وقتی صبح از پناهگاهم بیرون آمدم، دیدم که من و تمام چیزهایی که زیر چادر بوده‌اند، چقدر خشک و تمیز مانده ایم. اما در عین حال، نمی‌توانستم به گودال عمیقی که در انتهای چادر جمع شده بود، توجه نکنم. ناگهان صدایی از درونم به من گفت: «طبیعت کاملاً بخشنده است و تبعیض قائل نمی‌شود. وقتی باران می‌بارد، باید به همه جا برود. اگر بخشی خشک بماند، بخش دیگری دو برابر خیس می‌شود.» بالای گودال ایستاده بودم که پی بردم این مسئله دقیقاً در مورد پول هم صدق می‌کند. پول خیلی زیاد است، میلیاردها میلیارد دلار پول در دنیا وجود دارد، کاملاً وافر است و باید همه جا برود. مسئله این است: اگر کسی نخواهد سهم خودش را بردارد، باید این سهم به کسی برسد که می‌خواهد. برای باران مهم نیست به چه کسی می‌رسد، برای پول هم همین‌طور.

در این قسمت از سمینار ذهن میلیونر، به مردم دعای خاصی را یاد می‌دهم که بعد از تجربه ام در زیر چادر آن را ساختم. تا حدی لحن شوخی دارد، اما نکته‌ی آن واضح است.

دعایم این است:

«دنيا، اگر قرار است چیز خوبی به کسی برسد و او خواهانش نیست، آن را برای من بفرست! من با آغوش باز تمام عطایای تو را پذیرا هستم. شکر گزارم.»

به تمام حضار می‌گویم این دعا را با من تکرار کنند و همه از هیجان دیوانه می‌شوند! هیجان آن‌ها به این خاطر است که احساس آمادگی کامل برای دریافت، خیلی شگفت‌انگیز است و دلیلش هم این است که انجام این کار کاملاً طبیعی است. هر کاری که بر خلاف این مسئله انجام داده‌اید، تنها «داستانی» است که به درد شما یا هیچ‌کس دیگری نمی‌خورد. داستان را رها کنید و پول به سوی شما می‌آید.

افراد پولدار سخت کار می‌کنند و معتقدند دریافت پاداش خوب در ازای تلاش‌های‌شان و در ازای ارزشی که در اختیار ما قرار می‌دهند، کاملاً امر صحیح و به جایی است. افراد فقیر هم سخت کار می‌کنند، اما به خاطر احساس بی‌ارزشی‌شان، متقاعد می‌شوند که به جا نیست اگر در ازای تلاش‌های‌شان و در ازای ارزشی که در اختیار ما قرار می‌دهند، پاداش خوبی دریافت کنند. این باور، آن‌ها را به قربانیانی عالی تبدیل می‌کند و البته اگر پاداش خوب بگیرید، چطور می‌توانید قربانی «خوبی» باشید؟!

بسیاری از افراد واقعاً فکر می‌کنند انسان‌های بهتری هستند، چون فقیرند. آن‌ها به نوعی احساس می‌کنند متدین‌تر، روحانی‌تر و یا بهتر هستند. چرند است! تنها چیزی که افراد فقیر دارند، فقر است.

در حین جلسه، آقای با چشمان گریان پیش من آمد و گفت: «وقتی مردم پول ندارند، چطور می‌توانم پول زیاد و احساس خوب را با هم داشته باشم؟» چند سؤال ساده از او پرسیدم: «اگر خودت فقیر باشی، چه لطفی در حق فقرا کرده‌ای؟ اگر ورشکست شوی، به چه کسی کمک کرده‌ای؟ آیا خودت هم دست نیاز پیش دیگران دراز نخواهی کرد؟ آیا بهتر نیست برای خودت ثروت به دست بیاوری و سپس بتوانی واقعاً از موضع قدرت به دیگران کمک کنی؟»

گریه‌اش را متوقف کرد و گفت: «برای بار اول، فهمیدم. باورم نمی‌شود که طرز فکر مسخره‌ای داشتم. هارو به نظرم زمان آن فرا رسیده که پولدار شوم و به دیگران کمک کنم. ممنون.»

به صندلی‌اش برگشت، در حالی که انسان دیگری شده بود. مدتی قبل ایمیلی برایم فرستاد و گفت که درآمدهش ده برابر قبل شده است و احساس خیلی خوبی هم نسبت به آن دارد. می‌گفت، از همه بهتر این است که وقتی به دوست یا فامیل نیازمندی کمک می‌کنم، خیلی حس خوبی به من دست می‌دهم.

این من را به نکته‌ی مهمی می‌رساند: اگر امکان داشتن پول زیادی را دارید، آن را از دست ندهید. برخی انسان‌ها هرگز فرصت این را پیدا نمی‌کنند که پولدار شوند. اگر شما یکی از آن افراد خوش‌شانسی هستید که توانایی این کار را دارید، و مطمئنم همه‌ی شما جزو این افراد هستید (چون اگر نبودید، چنین کتابی را نمی‌خواندید)، از این امکان به نحو احسن استفاده کنید. پولدار شوید و سپس به افرادی کمک کنید که فرصتی مانند شما برای‌شان پیش نیامده است. این بسیار عاقلانه‌تر از آن است که ورشکست شوید و به کسی کمک نکنید.

البته هستند کسانی که می‌گویند: «پول من را عوض خواهد کرد. اگر پولدار شوم، ممکن است به یک عوضی حریص تبدیل شوم.» اولاً، تنها کسانی که این جمله را می‌گویند، فقرا هستند. این نیز توجیه دیگری است برای شکست و از جایی نمی‌آید، مگر همان علف‌های هرز «درون» باغچه‌ی مالی‌شان. این حرف‌ها را باور نکنید!

ثانیاً، بگذارید این مسئله را روشن کنم. پول شما را به میزان بیش‌تری از همان چیزی تبدیل خواهد کرد که از قبل هستید. اگر خسیس باشید، پول به شما این فرصت را خواهد داد که خسیس‌تر شوید. اگر مهربان باشید، پول به شما فرصت مهربان‌تر شدن را خواهد داد. اگر دل و درون سیاهی داشته باشید، سیاهی‌تان سیاه‌تر خواهد شد (می‌دانم که نیست بالاتر از سیاهی رنگ، اما باور کنید اگر به قدر کافی عوضی باشید، از سیاهی هم بالاتر خواهید رفت). اگر سخاوتمند باشید، پول بیش‌تر صرفاً باعث خواهد شد سخی‌تر شوید. هر کسی که چیزی غیر از این به شما بگوید، ورشکسته است!

اصلی برای ثروتمند شدن:

پول شما را به میزان بیش‌تری از همان چیزی تبدیل خواهد کرد که از قبل هستید.

پس چه کار باید کرد؟ چطور می‌توانیم گیرنده‌ی بهتری باشیم؟ اولاً خود را پرورش دهید. یادتان باشد که انسان بنده‌ی عادت است و لذا مجبورید به صورت آگاهانه دریافت بهترین چیزهایی را تمرین کنید که زندگی بر شما عرضه خواهد کرد.

یکی از مؤلفه‌های کلیدی سیستم مدیریت پول که ما در سمینار ذهن میلیونر آن را آموزش می‌دهیم، این است که یک حساب «بازی» داشته باشید و مبلغ مشخصی از پول‌تان را صرف چیزهایی کنید که شما را پرورش می‌دهند و به شما احساس سرزندگی می‌بخشند. هدف از این حساب این است که به شما کمک کند ارزشمندی خود را ثابت کرده و «ماهیه‌ی گرفتن» خود را تقویت کنید.

ثانیاً از شما می‌خواهم دیوانگی را تمرین کنید و هر مقدار پولی را پیدا و یا دریافت کردید، از احساس هیجان و قدردانی دیوانه شوید. جالب است، وقتی ورشکسته بودم و سکه‌ای را روی زمین می‌دیدم، هرگز خم نمی‌شدم تا آن سکه‌ی ناچیز را بردارم. اما حالا که پولدار شده‌ام، هر چیزی را که شبیه پول باشد، بر می‌دارم. سپس آن را می‌بوسم تا برایم خوش‌شانسی بیاورد و با صدای بلند می‌گویم: «من آهnbای پول هستم. ممنون. ممنون. ممنون.»

من آن‌جا نمی‌ایستم تا در مورد ارزش آن پول قضاوت کنم. پول، پول است و پیدا کردن پول نعمتی از سوی کائنات است. حالا که این‌قدر آماده‌ی دریافت هر چیزی هستم که به سمتم بیاید، این کار را می‌کنم!

اگر می‌خواهید ثروت ایجاد کنید، کاملاً لازم است از هر نظر آماده‌ی گرفتن باشید. هم‌چنین اگر قصد حفظ ثروت‌تان را هم داشته باشید، این کار لازم است. اگر شما یک گیرنده‌ی ضعیف باشید و به طور اتفاقی مبلغ هنگفتی پول پیدا کنید، به احتمال زیاد به سرعت این پول بر باد خواهد رفت. دوباره «اول درون، بعد بیرون.» اول «جعبه‌ی» دریافت‌تان را بزرگ‌تر کنید. سپس نگاه کنید که چگونه پول به داخل آن می‌ریزد و پرش می‌کند.

دوباره، جهان از خلأ نفرت دارد. به دیگر بیان، فضای خالی همیشه پُر خواهد شد. تا به حال دقت کرده‌اید که چه بلایی بر سر کمد یا انباری خالی می‌آید؟ خیلی خالی نمی‌ماند، مگر نه؟ آیا تا به حال دقت کرده‌اید که چقدر عجیب است که زمان لازم برای انجام هر کاری، همیشه با زمان داده شده برابری می‌کند؟ وقتی ظرفیت دریافت کردن را گسترش دهید، خواهید فهمید.

هم‌چنین وقتی واقعاً آماده‌ی دریافت شدید، باقی زندگی برای‌تان گشوده خواهد شد. نه تنها پول بیش‌تری دریافت خواهید کرد، بلکه هم‌چنین عشق، آرامش، خوشحالی و شکوفایی بیش‌تری نیز عایدتان خواهد شد. چرا؟ به خاطر اصل دیگری که من همیشه به کار می‌برم، اصلی که می‌گوید: «یک کار را به هر صورتی که انجام دهی، کارهای دیگر را هم به همان صورت انجام خواهی داد.»

اصلی برای ثروتمند شدن:

«یک کار را به هر صورتی که انجام دهی،

کارهای دیگر را هم به همان صورت انجام خواهی داد.»

معمولاً در یک حوزه به هر صورتی که باشید، در بقیه‌ی حوزه‌ها همان‌طور هستید. اگر راه دریافت پول را بر خود بسته باشید، به احتمال زیاد راه دریافت تمام ملزومات یک زندگی خوب را هم بر خود بسته‌اید. ذهن به طور دقیق مشخص نمی‌کند که شما در کدام حوزه گیرنده‌ی ضعیفی هستید.

در واقع، درست برعکس این، ذهن عادت دارد همه چیز را تعمیم بخشیده و بگوید: «هر طور هست، همان طور خواهد بود، برای همه چیز و همیشه.»

اگر گیرنده‌ی ضعیفی باشید، در تمام حوزه‌ها گیرنده‌ی ضعیفی هستید. خبر خوب این است که وقتی گیرنده‌ی خوبی شوید، در تمام حوزه‌ها خوب خواهید بود ... و آماده‌ی گرفتن تمام آن چیزهایی خواهید بود که جهان در تمام حوزه‌های زندگی به شما عرضه می‌کند.

فقط یک چیز را باید به یاد داشته باشید و آن هم این است که همیشه وقتی نعمت‌ها را دریافت کردید، بگویید: «خدایا شکر.»

جمله تاکیدی

دست‌تان را روی قلب‌تان بگذارید و بگویید:

«من یک گیرنده‌ی عالی هستم. من آماده‌ی دریافت مقادیر هنگفتی پول در زندگی خود هستم.»

با انگشت سبابه سرتان را لمس کنید و بگویید:

«من یک ذهن میلیونر دارم!»

تمرین های ذهن میلیونر

۱. گیرنده‌ی عالی بودن را تمرین کنید. هر بار که شخصی به نوعی از شما تعریف می‌کند، بگویید «ممنون.» این تعریف را در همان وقت به شخص مورد نظر بر نگردانید. این مسئله به شما اجازه می‌دهد که تعریف مورد نظر را به طور کامل دریافت کرده و صاحب شوید و مانند بسیاری از مردم آن را از خود «منحرف نکنید.» همچنین این کار به دهنده‌ی تعریف اجازه می‌دهد که از دادن تعریف لذت ببرد، بدون این که تعریفش دوباره به سمت خودش پرت شود.

۲. هر مقدار پول را که پیدا و یا دریافت کردید، باید با شور و شوق برایش جشن بگیرید. فریاد بزنید: «من آهنربای پول هستم. ممنون. ممنون. ممنون.» این شامل هر نوع پولی می‌شود: پولی که روی زمین پیدا می‌کنید، پولی که هدیه می‌گیرید، پولی که از دولت می‌گیرید، پولی که به عنوان حقوق می‌گیرید و پولی که در ازای کسب و کارتان می‌گیرید. به یاد داشته باشید، این دنیا برای پشتیبانی از شما بر پا شده است. اگر همواره اعلام کنید که آهنربای پول هستید، خصوصاً اگر برای این گفته دلیل هم داشته باشید، دنیا خواهد گفت: «باشه» و برای تان پول بیش‌تری خواهد فرستاد.

۳. به خودتان برسید. حداقل یک بار در ماه کار خاصی برای تغذیه‌ی خود و روح و روان‌تان انجام دهید. به مرکز ماساژ بروید، یک شام یا ناهار اشراف گونه صرف کنید، برای آخر

هفته قایق یا کلبه‌ای اجاره کنید، ترتیبی بدهید که کسی برای‌تان در تخت‌خواب صبحانه بیاورد. کارهایی بکنید که به شما اجازه دهد احساس ثروتمندی و شایستگی کنید. باز هم، انرژی‌ای که از این نوع تجربه ساطع می‌کنید، به جهان پیام خواهد داد که شما زندگی مرفهی دارید و باز هم جهان کار خود را انجام داده و خواهد گفت: «باشه» و فرصت زندگی مرفه‌تری را به شما خواهد داد.

یازدهمین فایل ثروت

افراد پولدار انتخاب می کنند که بر حسب نتیجه پول بگیرند.

افراد فقیر انتخاب می کنند که بر حسب زمان پول بگیرند.

آیا تا به حال این توصیه را شنیده اید: «به مدرسه برو، نمره ی خوب بگیر، شغل پیدا کن، حقوق ثابت داشته باش، وقت شناس باش، سخت کار کن... و با خوبی و خوشی زندگی خواهی کرد»؟ شما را نمی دانم، اما من خوشحال می شوم اگر کسی در این مورد تضمین کتبی به من بدهد. متأسفانه این نصیحت خردمندانه، مستقیماً از کتاب *افسانه ها*، جلد 1 گرفته شده است.

قصد ندارم کل جمله را برای تان موشکافی کنم. می توانید خودتان این کار را بکنید و از تجربه ی خودتان و زندگی اطرافیان تان کمک بگیرید. آنچه دوست دارم در موردش بحث کنم، ایده ی **حقوق «ثابت»** است. حقوق ثابت گرفتن به خودی خود ایرادی ندارد، مگر این که توانایی

شما را در کسب کامل حق تان مختل کند. مشکل همین جاست. معمولاً اختلال ایجاد می کند.

اصلی برای ثروتمند شدن:

حقوق ثابت گرفتن به خودی خود ایرادی ندارد، مگر این که توانایی شما را در کسب کامل حق تان مختل کند. مشکل همین جاست. معمولاً اختلال ایجاد می‌کند.

فقرا دوست دارند حقوق ثابت یا دستمزد ساعتی بگیرند. آن‌ها دوست دارند «امنیت» داشته باشند و بدانند همیشه و هر ماه مقدار مشخصی پول به دست‌شان می‌رسد. آن‌چه این افراد نمی‌دانند این است که این امنیت ارزان به دست نمی‌آید و به قیمت ثروت‌شان تمام می‌شود.

زندگی در چنین امنیتی معادل زندگی غرق در ترس است. آن‌چه شما در عمل می‌گویید، این است که: «می‌ترسم نتوانم بر حسب عملکرد خودم این قدر پول در بیاورم، پس ترجیح می‌دهم همان قدر پول در بیاورم که از گرسنگی نمیرم.»

پولدارها ترجیح می‌دهند بر حسب نتایجی که تولید می‌کنند، پول بگیرند. حال اگر کاملاً هم چنین نباشد، دست کم تا حدودی این گونه است. پولدارها معمولاً صاحب کسب و کار خود هستند. آن‌ها درآمدشان را از محل سود کسب و کارشان به دست می‌آورند. دسته دیگری از پولدارها به جای حقوق بالا، سهام می‌خرند و در سود شریک می‌شوند. توجه کنید که هیچ یک از گزینه‌های بالا هیچ تضمینی ندارند. همان‌طور که پیش‌تر گفتیم، در دنیای مالی، پاداش‌ها معمولاً در نسبت با ریسک تعیین می‌شوند. پولدارها افراد ریسک‌پذیری هستند.

اخيراً با شخصی حرف می‌زدیم که مشاور روابط عمومی بود و از من می‌خواست ماهانه ۴۰۰۰ دلار به او حقوق بدهم. از او پرسیدم که در ازای ۴۰۰۰ دلار، چه چیزی خواهم گرفت؟ گفت پوشش رسانه‌ای ماهانه به ارزش حداقل ۲۰۰۰۰ دلار. گفتم: «اگر نتوانی این نتایج را بگیری، چه؟» گفت بالاخره وقتم را گذاشته‌ام و حق دارم حقوق بگیرم.

پاسخ دادم: «علاقه‌ای ندارم که در ازای وقت حقوق بدهم. دوست دارم در ازای نتیجه به تو حقوق بدهم و اگر نتوانی این نتیجه را به من بدهی، چرا باید به تو پول بدهم؟ از طرف دیگر، اگر نتایج بهتر بگیری، حق داری حقوق بیش‌تری بگیری. پیشنهاد من این است: هر چقدر ارزش رسانه‌ای تولید کنی، پنجاه درصدش را به تو می‌دهم. آن‌طور که گفتم، این یعنی ده هزار دلار در ماه که دو برابر حقوق درخواستی خودت است.»

آیا قبول کرد؟ نه! آیا او ورشکسته است؟ بله! و در ادامه‌ی زندگی‌ام هم همین‌طور خواهد بود تا این‌که متوجه شود که برای ثروتمند شدن باید بر اساس نتیجه حقوق بگیری. او باید قبول می‌کرد که حقوق ثابت نداشته باشد و به جای حقوق ثابت ماهانه بر اساس نتایجش درصد خود را بردارد، اما او این انتخاب را نکرد چون اولاً که به کار خودش باور نداشت و دوماً اینکه انسانی با ذهنیت فقیر و ورشکسته بود. این دسته از افراد هرگز حاضر نیستند دست از حقوق ثابت بکشند. معیار آنها زمان است. آنها می‌گویند من امروز، این هفته و یا این ماه فلان مقدار وقت صرف کار کردن کرده‌ام و بر اساس این زمان حقوق ثابت می‌خواهم. در صورتی که آنها باید بگویند معیار من زمان نیست بلکه نتایج است. اما متأسفانه آنها به نتایج کار خودشان باور ندارند.

اصلی برای ثروتمند شدن:

هیچ گاه برای درآمدها سقف در نظر نگیرید

این قاعده در مورد کسب و کارهای خدماتی شخصی‌تان (که در آن‌ها معمولاً حقوق در ازای زمان تعیین می‌شود) نیز صدق می‌کند. به همین دلیل است که وکلا، حسابداران و مشاورینی که هنوز در شرکت‌ها شریک نشده‌اند – و لذا سهمی از سود کسب و کار ندارند – در بهترین حالت درآمد متوسطی دارند.

فرض کنید شما در کسب و کار خودکار هستید و سفارش پنجاه هزار خودکار را گرفته‌اید. اگر این‌طور شود، شما چه کار می‌کنید؟ به تأمین‌کننده زنگ خواهید زد، پنجاه هزار خودکار سفارش خواهید داد، سفارش را تحویل خواهید داد و با خوشحالی سودتان را حساب خواهید کرد. از سوی دیگر، فرض کنید شما متخصص ماساژ هستید و دست بر قضا پنجاه هزار نفر جلوی در منتظر هستند که ماساژشان دهید. چه کار خواهید کرد؟ مطمئناً خاک بر سر خواهید ریخت که چرا در کسب و کار خودکار نیستم. دیگر چه کار می‌توانید بکنید؟ احتمالاً برای نفر آخر صف توضیح خواهید داد که «کمی معطل خواهید شد» چون نوبت‌شان برای ساعت ۳:۱۵ روز سه‌شنبه چهار دهه بعد تنظیم شده است!

در سمینارهایم اغلب با کارمندان حقوق‌بگیر یا مزدبگیری مواجه می‌شوم که می‌گویند به قدر لیاقت‌شان حقوق نمی‌گیرند. پاسخ من این است: «از نظر چه کسی؟ مطمئناً رئیس‌تان معتقد است

شما حقوق منصفانه‌ای می‌گیرید. چرا بیخیال حقوق ثابت نمی‌شوید و از رئیس تان درخواست نمی‌کنید که کل یا بخشی از حقوق تان بر اساس عملکردتان تعیین شود؟ یا اگر امکان چنین کاری را ندارید، چرا برای خودتان کار نمی‌کنید؟ آن‌گاه خواهید فهمید که دقیقاً به اندازه لیاقت تان حقوق می‌گیرید.» اما این توصیه نمی‌تواند این افراد را راضی کند. این افراد از آزمودن ارزش «حقیقی» خود در بازار وحشت دارند. ترس بیش‌تر افراد از دریافت دستمزد بر اساس نتایج، اغلب به خاطر ترس از شکستن عادت است که نسبت به آن شرطی شده‌اند. بر اساس تجربه‌ی شخصی می‌دانم که بیش‌تر افرادی که در منجلا ب حقوق ثابت گیر افتاده‌اند، از قبل طوری برنامه‌ریزی شده‌اند که فکر می‌کنند این راه «صحیح» دریافت دستمزد برای کار است.

نمی‌توانید والدین تان را سرزنش کنید. بیش‌تر والدین بیش از حد محافظه کار هستند، پس کاملاً طبیعی است که بخواهند فرزندان شان امنیت داشته باشند. همان‌طور که به احتمال زیاد پی برده‌اید، هر کاری که حقوق ثابت نداشته باشد، با این جمله‌ی معروف والدین مواجه می‌شود: «کی بالاخره به شغل واقعی پیدا می‌کنی؟»

یادم می‌آید که وقتی والدین خودم این سؤال را از من پرسیدند، پاسخم این بود که «به امید خدا هرگز!» این پاسخ مادرم را نابود کرد. اما پدرم گفت: «خوش به حالت. با حقوق ثابت هیچ وقت پولدار نمی‌شی. اگه قراره شغل پیدا کنی، حتماً درصدی حقوق بگیر. یا این که برای خودت کار کن!»

من هم شما را تشویق می‌کنم که «برای خودتان کار کنید.» کسب و کار خودتان را شروع کنید، به صورت کمیسیونی کار کنید، درصدی از سود یا درآمد شرکت را بگیرید و یا سهام بخرید. ابزارتان هر چه باشد، سعی کنید وضعیت را به شکلی درآورید که بر اساس نتایج‌تان حقوق بگیرید و نه بر اساس زمان.

من شخصاً معتقدم همه باید کسب و کار خودشان را داشته باشند، حال چه تمام وقت باشد و چه پاره وقت. دلیل اولم این است که اکثریت قاطع میلیونرها با داشتن کسب و کاری برای خودشان پولدار شدند.

ثانیاً، پول درآوردن خیلی سخت است، وقتی مأمور مالیات نصف تمام درآمدها را می‌گیرد. اما اگر کسب و کار خودتان را داشته باشید، می‌توانید بخش کوچکی از درآمدها را به عنوان هزینه‌ی چیزهایی مانند خودرو، مسافرت، تحصیل و حتی خانه از چنگ مالیات نجات دهید. فقط به همین دلیل هم که باشد، داشتن کسب و کار ارزشش را دارد.

اگر ایده‌ی فوق‌العاده‌ای برای کسب و کار ندارید، نگران نباشید: می‌توانید از ایده‌های دیگران استفاده کنید. اولاً می‌توانید فروشنده باشید و کمیسیون بگیرید. فروشندگی یکی از پردرآمدترین مشاغل دنیاست. اگر در این کار خوب باشید، کلی پول گیرتان می‌آید. ثانیاً می‌توانید وارد یک شرکت بازاریابی شبکه‌ای شوید. چندین شرکت خوب برای این کار وجود دارد و تمام محصولات و سیستم‌های مورد نیاز برای شروع را در اختیار شما می‌گذارند. در ازای چند دلار ناچیز، می‌توانید

توزیع کننده شوید و از تمام مزایای داشتن کسب و کار برخوردار شوید. اگر بازاریابی شبکه‌ای با روحیات شما سازگار باشد، مانند معدن طلاست. اما، و این یک امای بزرگ است. به هیچ وجه فکر نکنید سواری مجانی گیرتان خواهد آمد. بازاریابی شبکه‌ای تنها در صورتی کار می‌کند، که خودتان کار کنید. این کار نیازمند آموزش، زمان و انرژی است. اما اگر این کار را بکنید، درآمدهای ۲۰۰۰ تا ۵۰۰۰ دلار چندان هم نادر نیستند. به هر تقدیر، فقط ثبت نام و تبدیل شدن به توزیع کننده‌ی پاره وقت به شما مزایای فوق‌العاده‌ای از نظر مالیات خواهد داد و خدا را چه دیدید، شاید آن قدر از محصول خوش‌تان آمد که تصمیم گرفتید آن را به دوستان معرفی کنید و درآمد خوبی به جیب بزنید.

یکی دیگر از گزینه‌های پیش رو این است که «شغل‌تان» را با یک سمت «قراردادی» عوض کنید و به ازای نتایجی که برای شرکت ایجاد می‌کنید درصدی را دریافت کنید. شاید با خود بگویید: «کارفرمای من هرگز قبول نخواهد کرد.» خیلی هم مطمئن نباشید. باید بدانید که استخدام یک کارمند برای یک شرکت هزینه‌ی زیادی دارد. نه فقط باید به شما حقوق یا دستمزد بدهند، بلکه باید کلی پول دیگر هم به خاطر شما به دولت بدهند؛ این میزان گاهی به ۲۵ درصد و یا بیش‌تر از کل درآمد کارمند هم می‌رسد. البته در این صورت شما حقوق ثابت ماهیانه و بسیاری از مزایای کارمند بودن را از دست خواهید داد، اما فقط با پولی که از این طریق در مالیات صرفه‌جویی می‌کنید، می‌توانید بهتر از آن مزایا را خودتان خریداری کنید.

در آخر، تنها راهی که می‌توانید به اندازه‌ی لیاقت واقعی‌تان حقوق بگیرید، این است که بر حسب نتایج حقوق بگیرید نه بر حسب زمان. باز هم به قول پدرم: «با حقوق ثابت هیچ‌وقت پولدار نمی‌شی. اگه قراره شغل پیدا کنی، حتماً درصدی حقوق بگیر. یا این‌که برای خودت کار کن!»

این یک نصیحت خردمندانه است!

جمله تاکیدی

دست‌تان را روی قلب‌تان بگذارید و بگویید:

«من انتخاب می‌کنم که بر اساس نتایجم پول بگیرم»

با انگشت سبابه سرتان را لمس کنید و بگویید:

«من یک ذهن میلیونر دارم!»

تمرین‌های ذهن میلیونر

۱. اگر در حال حاضر مشغول به کاری هستید که به صورت ساعتی یا ماهانه حقوق می‌گیرید، به کارفرمایان پیشنهاد دهید، به شما اجازه دهد بر اساس نتایج فردی‌تان و نیز بر اساس نتایج شرکت پول بگیرید. اگر کسب و کار خودتان را دارید، برنامه‌ای ایجاد کنید که به کارمندان و حتی تأمین‌کننده‌های‌تان اجازه دهد بیش‌تر بر اساس نتایج‌شان و نتایج شرکت شما پول بگیرند. بلافاصله این برنامه‌ها را عملی کنید.

۲. اگر در حال حاضر مشغول به کاری هستید و به اندازه‌ی لیاقت و نتایجی که تولید می‌کنید پول نمی‌گیرید، به فکر شروع کسب و کار خودتان باشید. می‌توانید کار را پاره وقت شروع کنید. یا این که خدمات مشاوره‌ی مستقل را به شرکتی که برایش کار می‌کردید ارائه دهید، اما این بار نه در ازای زمان، بلکه در ازای نتایج‌تان حقوق بگیرید.

داستان موفقیت شان نیتا^{۲۹}

هارو عزیز،

نمی‌توانم توضیح دهم چقدر خدا را شکر می‌کنم که یکی از دوستان همسرم من را با تو آشنا کرد. آن زمان تازه ۱۰۰۰۰ دلار از حقوق کم کرده بودند. داشتیم نومیدانه دنبال گزینه‌های دیگر می‌گشتیم، چون واقعاً زندگی‌مان نمی‌چرخید. در برنامه‌ی ذهن میلیونر، ابزارهایی را یاد گرفتیم که به ما کمک کرد به آزادی مالی برسیم. وقتی این ابزارها را وارد عمل کردیم، معجزه شد. ظرف یک سال توانستیم پنج خانه بخریم. از هر کدام حداقل ۱۸۰۰۰ دلار سود کردیم. خانه‌ی پنجمی ۳۰۰۰۰ دلار سود کرد، یعنی شش برابر کل حقوق سال قبل! توانستم بعد از چهارده سال از شغلم استعفا دهم و به صورت تمام وقت در زمینه‌ی املاک سرمایه‌گذاری کنم، وقت آزادم را هم در اختیار خانواده و دوستان قرار می‌دهم. روش تدریس شما در سطحی سلولی کلید موفقیت من بوده است. بی‌قرار آینده‌ام. کاش این‌ها را وقتی که بیست ساله بودم، یاد می‌گرفتم.

ممنون

دوستدار شما،

شان نیتا

سیاتل، واشینگتن

²⁹ Sean Nita

دوازدهمین فایل ثروت

افراد ثروتمند هر «دو مورد» را انتخاب می کنند.

افراد فقیر «یکی از موارد» را انتخاب می کنند.

افراد ثروتمند در دنیایی از فراوانی زندگی می کنند و افراد فقیر در دنیایی از محدودیت ها. هر دو گروه در دنیایی مشابه زندگی می کنند، اما دید متفاوتی دارند. افراد فقیر و طبقه ی متوسط از محدودیت ها می آیند. آنها می گویند: «فقط به اندازه ی گذران زندگی درآمد وجود دارد.» «هیچ وقت نمی توان به تمام خواسته ها رسید.»

گرچه قرار نیست «به همه چیز» برسید، اما واقعاً فکر می کنم می توانید به خواسته های برسید که واقعاً برای رسیدن به آنها تلاش می کنید.

خواستار یک حرفه موفق هستید یا رابطه نزدیک با خانواده تان؟ البته که هر دو! می خواهید روی شغل تان تمرکز کنید یا تفریح و استراحت؟ هر دو! در زندگی به دنبال پول هستید یا خوشبختی؟ هر دو! آیا می خواهید شغلی پُر درآمد داشته باشید یا کاری که از انجام آن لذت می برید؟ هر دو، درسته؟ افراد فقیر تنها به دنبال یکی از این ها هستند و افراد ثروتمند، هر دو مورد را انتخاب

می‌کنند. ثروتمندها می‌دانند که با کمی خلاقیت می‌توان بهترین نتایج را در این جهان به دست آورد. هر وقت خواستید «یکی از موارد را انتخاب کنید»، از خودتان این سؤال مهم را پرسید: چگونه می‌توانم هر دو را داشته باشم؟ این سؤال، زندگی شما را متحول خواهد کرد و شما را از دنیای محدودیت‌ها به دنیایی از احتمالات و فراوانی می‌رساند.

این مورد تنها مربوط به خواسته‌های شما نمی‌شود و تمامی زمینه‌های زندگی را در بر می‌گیرد. برای مثال، من در حال حاضر دارم آماده می‌شوم تا با تهیه کننده‌ی ملزومات شرکتیم معامله‌ای بکنم که باور دارد شرکت من باید هزینه‌هایی را پرداخت کند که از قبل در مورد آن‌ها توافقی نکرده بودیم. من فکر می‌کنم که مدیریت هزینه‌ها وظیفه او است و نه من، و اگر متحمل خرج‌های اضافی شده است، ربطی به من ندارد. اما من واقعاً مشتاقم همکاری ما ادامه داشته باشد و او را راضی کنم و البته می‌خواهم به قرارهای قبلی‌مان متعهد باشیم.

اگر در روزهای «بی‌پولی» چنین شرایطی پیش می‌آمد، با او بحث می‌کردم و به او می‌گفتم یک سنت هم بیش‌تر به او پرداخت نمی‌کنم. اگر چه شاید می‌خواستم او همچنان با ما همکاری کند، اما احتمالاً بحث طولانی می‌داشتیم. در آن روزها یا من برنده می‌شدم یا او. راه دیگری وجود نداشت.

اما در حال حاضر و از آن‌جایی که به خودم آموزش داده‌ام که «هر دو مورد» را بخواهم، کاملاً راحت با او حرف می‌زنم و می‌خواهم به راه حلی برسیم که هم او کامل رضایت داشته باشد و هم من پول اضافی به او پرداخت نکنم. در واقع من «هر دو مورد» را می‌خواهم!

برای تان مثال دیگری می‌زنم. چند ماه قبل تصمیم گرفتم خانه‌ای برای تعطیلاتم در آریزونا بخرم. در منطقه‌ای که می‌خواستم به تمام بنگاه‌های معاملات ملکی سر زدم و همه آن‌ها گفتند اگر خانه‌ای با سه اتاق خواب و اتاقی دنج می‌خواهم، باید بیش از یک میلیون دلار بپردازم. اما من می‌خواستم برای خرید چنین خانه‌ای، کم‌تر از یک میلیون بدهم. بیش‌تر افراد در چنین شرایطی یا انتظارات‌شان را پایین می‌آورند و یا بودجه خود را افزایش می‌دهند. من هر دو را می‌خواستم. چندی پیش تماسی از فروشنده‌ای دریافت کردم که خانه‌ای را در منطقه‌ی مدنظر من با همان امکاناتی که می‌خواستم با ۸۰۰ هزار دلار به فروش می‌رساند. این نیز یکی از فواید به دنبال هر دو مورد بودن است!

همیشه به خانواده‌ام می‌گفتم می‌خواهم «به دنبال شغل موردعلاقه‌ی خودم بروم». و آن‌ها همیشه می‌گفتند: «تو در دنیای خیالی زندگی می‌کنی. زندگی به این راحتی نیست.» آن‌ها می‌گفتند: «کار، کار است و تفریح، تفریح. اول به دنبال درآمد باش و وقتی به اندازه‌ی کافی به دست آوردی، می‌توانی از زندگی‌ات لذت ببری.»

به یاد می‌آورم که با خودم فکر می‌کردم: «خوب، اگر به حرف آن‌ها گوش کنم، مثل آن‌ها می‌شوم. نه. من هر دو را می‌خواهم!» سخت بود؟ البته که سخت بود. گاهی مجبور بودم به مدت یک یا دو هفته، کاری را بکنم که از انجام آن متنفر بودم تا بتوانم امرار معاش کنم. ولی همیشه «هر دو» را می‌خواستم.

هیچ‌وقت به طور طولانی مدت در شغلی نماندم که از انجام آن لذت نمی‌بردم و در آخر، با انجام کاری که دوست داشتم ثروتمند شدم. حالا در حاضر و بعد از رسیدن به خواسته‌هایم تنها کارهایی

را انجام می‌دهم که از انجام آن لذت می‌برم. از همه بهتر، حالا می‌توانم به دیگران نیز آموزش دهم تا چنین نگرشی داشته باشند. وقتی بحث پول است، نگرش «هر دو» بسیار مهم است. افراد فقیر و متوسط فکر می‌کنند باید بین پول و سایر جنبه‌های زندگی یکی را انتخاب کنند. در نتیجه، واقعاً باور می‌کنند که پول به اندازه سایر چیزها مهم نیست.

بگذارید راحت بگویم. پول مهم است! این که بگوییم پول به اندازه سایر چیزها مهم نیست، واقعاً حرف مزخرفیه. کدام مهم‌تر است، دست یا پای‌تان؟ آیا هر دو مهم نیستند؟ پول قابلیت‌هایی را به شما اضافه می‌کند. با پول به آزادی می‌رسید- آزادی که می‌توانید هر چیزی را که می‌خواهید بخرید و آزاد باشید که با وقت‌تان چه کار کنید.

با پول می‌توانید چیزهای با کیفیت‌تری داشته باشید و بتوانید به ارتقای کیفیت زندگی دیگران کمک کنید. از همه مهم‌تر، وقتی پول دارید، لازم نیست انرژی‌تان را به دلیل نگرانی در مورد نداشتن پول هدر دهید.

خوشبختی مهم است. افراد فقیر و طبقه متوسط در این جا گیر می‌کنند. بسیاری از افراد فکر می‌کنند که پول و خوشبختی دو موضوع انحصاری هستند و یا می‌توان ثروتمند شد و یا خوشحال. این یک برنامه‌ریزی «ضعیف» است. افراد ثروتمند می‌دانند که شما باید هر دو را داشته باشید. همان‌طور که هر دو دست و پای‌تان را می‌خواهید، باید به همان میزان خواستار خوشبختی و پول باشید.

هم می‌توانید خدا را داشته باشید و هم خرما را!

در این‌جا به تفاوت مهم دیگری بین افراد ثروتمند و افراد فقیر و متوسط می‌رسیم. ثروتمندها معتقدند: «هم می‌توان خدا را داشت و هم خرما را.» افراد طبقه متوسط می‌گویند: «هر دو تا را نمی‌توان با هم داشت.» فقرا اما باور دارند که آنها «بارزش» نیستند و به کم‌ترین‌ها رضایت می‌دهند.

اصلی برای ثروت:

ثروتمندها معتقدند «هم می‌توان خدا را داشت و هم خرما را».

افراد طبقه متوسط می‌گویند: «هر دو تا را نمی‌توان با هم داشت».

فقرا باور دارند که آنها «بارزش» نیستند و به کم‌ترین‌ها رضایت می‌دهند.

از شما می‌پرسم اگر «موقعیت خوبی» داشته باشید و از آن بهره‌نبرید، چه فایده‌ای برای‌تان دارد؟ قرار است آن موقعیت را روی طاقچه بگذارید و از آن استفاده‌ای نکنید؟! باید از آن موقعیت استفاده کنید و از داشتن آن لذت ببرید. افرادی که «یکی از موارد» را انتخاب می‌کنند، باور دارند «اگر آنها زیاد بخواهند، پس شخص دیگری کم‌تر خواهد داشت.» و این چیزی به غیر از برنامه‌ریزی مبتنی بر ترس نیست.

این تصور که افراد ثروتمند همه‌ی پول‌ها را برای خودشان برداشته‌اند و چیزی برای دیگران باقی نمانده است، تنها یک ایده‌ی مزخرف و سطحی است. اولاً، در این باور تصور می‌شود که مقدار محدودی از پول وجود دارد. من اقتصاددان نیستم، ولی تا جایی که می‌دانم، هر روز میزان پول در حال افزایش است. پس اگر ثروتمندها امروز تمام پول‌های دنیا را هم داشته باشند، فردا میلیون‌ها و میلیارد‌ها پول در دسترس خواهد بود.

مسئله دیگری که افراد با این باور محدودشان متوجه آن نیستند، این است که با همان پول می‌توان چندین و چندین بار برای هر کسی تولید ارزش کرد. بگذارید برای‌تان مثالی بزنم که در سمینارهایم برای حضار استفاده می‌کنم. از ۵ نفر می‌خواهم به روی صحنه بیایند و چیزی را با خودشان به همراه داشته باشند.

از آن‌ها می‌خواهم حلقه بزنند. سپس اسکناسی ۵ دلاری به اولین نفر می‌دهم و از او می‌خواهم از نفر دوم چیزی بخرد. برای مثال، یک خودکار. خوب، حالا نفر اول یک خودکار دارد و نفر دوم ۵ دلار. حالا نفر دوم از آن ۵ دلار برای خریدن، برای مثال، یک تخته رسم از نفر سوم استفاده می‌کند. نفر سوم از آن ۵ دلار برای خریدن دفترچه یادداشت از نفر چهارم استفاده می‌کند. امیدوارم متوجه منظور من شده باشید.

آن ۵ دلار برای هر فردی که از آن استفاده می‌کرد، ارزشی به همراه داشت. آن ۵ دلار برای ۵ نفر مختلف ایجاد ارزش کرد و در مجموع، ۲۵ دلار ارزش برای گروه به همراه داشت. آن ۵ دلار با چرخش بین اعضای گروه تمام نشد و برای همه‌ی آن‌ها ایجاد ارزش کرد.

درس گرفتن از این مثال آسان است. اولاً، پول تمام نمی‌شود؛ می‌توانید از پول مشابهی برای سال‌ها و سال‌ها استفاده کنید و هزاران نفر از آن بهره ببرند.

دوماً، هر چه پول بیش‌تری داشته باشید، می‌توانید بیش‌تر آن را به گردش در بیاورید. و این یعنی افراد بیش‌تری می‌توانند ارزش بیش‌تری را ایجاد کنند و این دقیقاً برخلاف باور نگرش «یکی از موارد» است. در واقع، وقتی پولی دارید و از آن استفاده می‌کنید، شما و فردی که به او می‌پردازید، هر دوی شما ارزش ایجاد می‌کنید.

بی‌تعارف می‌گوییم: اگر نگران مردم و دریافت سهم سایر افراد هستید، پس ثروتمند شوید تا بتوانید پول بیش‌تری را به گردش در بیاورید.

اگر قرار باشد من را به یک دلیل الگو قرار دهید، به این علت خواهد بود که من فردی مهربان، عاشق، دلسوز، بخشنده و متدین هستم و هم‌زمان بسیار هم ثروتمند هستم. از شما عاجزانه خواهش می‌کنم باورهای منفی درباره‌ی پول را دور بریزید. باورهایی مانند «پول بد است» یا «اگر ثروتمند باشید، دیگر نمی‌توانید آدم خوبی باشید».

دوستان خوبم، مهربان، بخشنده و عاشق بودن، ربطی به ثروتمند بودن یا نبودن شما ندارد. این ویژگی‌ها از قلب شما می‌آیند، نه از کیف پول‌تان. پاک و متدین بودن، ربطی به حساب بانکی شما ندارد و از روح و درون شما می‌آیند. این که فکر کنید پول، شما را خوب یا بد می‌کند، نوع دیگری از نگرش «یکی از موارد» است و تنها یک «برنامه‌ریزی مزخرف» است که هیچ سودی برای

خوشحالی و موفقیت شما ندارد. این تفکر هم‌چنین برای اطرافیان‌تان و به ویژه کودکان مفید نیست. اگر واقعاً می‌خواهید در دنیایی بدون محدودیت زندگی کنید، در هر شرایطی که باشید، تفکر «یکی از موارد» را دور بریزید و تفکر «هر دو مورد» را در خودتان نهادینه کنید.

جمله تاکیدی

دست‌تان را روی قلب‌تان بگذارید و بگویید:

«من همیشه به هر دو مورد فکر می‌کنم.»

سرتان را لمس کنید و بگویید:

«من یک ذهن میلیونر دارم.»

تمرین های ذهن میلیونر

۱. شیوه‌ها و طرز فکر داشتن «هر دو» را تمرین کنید. هر زمانی گزینه‌هایی پیش روی شما بود،

از خودتان بپرسید: «چگونه می‌توانم هر دو مورد را داشته باشم؟»

۲. به یاد داشته باشید که پول در گردش، برای همه ایجاد ارزش می‌کند. هر زمان که پولی را خرج

می‌کنید، از خودتان بپرسید: «این پول بین صدها نفر به گردش در می‌آید و برای همه‌ی آن‌ها ایجاد

ارزش می‌کند.»

۳. خودتان را به عنوان الگویی برای دیگران ببینید - الگویی که می‌تواند مهربان، بخشنده، عاشق و

البته ثروتمند باشد!

سیزدهمین فایل ثروت

افراد ثروتمند روی ارزش خالص دارایی خودشان تمرکز می‌کنند.

افراد فقیر روی درآمد کاری‌شان تمرکز می‌کنند.

وقتی حرف پول می‌شود، مردم جامعه‌ی ما معمولاً می‌پرسند: «درآمدتان چقدر است؟» به ندرت پیش می‌آید کسی بپرسد: «ارزش خالص شما چقدر است؟» عده‌ی کمی چنین سؤالاتی می‌پرسند. البته به جز در باشگاه‌های برون شهری^{۳۰}.

در باشگاه‌های برون شهری، بحث‌های مالی عمدتاً روی ارزش خالص افراد است: «جیم، همین الان سهام خودش را فروخت؛ ارزش آن بیش از سه میلیون دلار است. شرکت پال سهامی عموم شد؛ ارزش او هشت میلیون دلار است. سو، همین الان شرکتش را فروخت؛ ارزش دارایی او حالا دوازده میلیون است.» در باشگاه برون شهری، نمی‌شنوید کسی بگوید: «هی، شنیدی حقوق جو دو درصد بیش‌تر شده؟» اگر چنین حرفی را در باشگاه‌های برون شهری بشنوید، بدانید آن فرد از اعضای باشگاه نیست و مهمان آن روز است.

^{۳۰} باشگاه‌هایی که ویژه‌ی اعضا بوده و دارای رستوران و زمین گلف و گاهی سایر وسایل ورزشی و تفریحی می‌باشد - مترجم

اصلی برای ثروتمند شدن:

مقیاس واقعی پول، ارزش خالص دارایی شماست، نه درآمد کاری‌تان.

مقیاس واقعی پول، ارزش خالص شماست، نه درآمد کاری‌تان. همیشه این‌طور بوده است و همیشه هم این‌طور خواهد بود. ارزش خالص، ارزش اقتصادی دارایی‌های شماست. برای برآورد ارزش خالص‌تان، ارزش تمام چیزهایی را که دارید، جمع کنید. هر چیزی از جمله پول نقد، سرمایه‌گذاری‌هایی مانند سهام، اوراق قرضه، املاک، ارزش فعلی تجارت شما، ارزش واقعی خانه شما. سپس میزان به دست آمده را از بدهی‌های‌تان کم کنید.

ارزش خالص، بهترین میزان تعیین ثروت است. زیرا اگر لازم باشد، می‌توانید چیزهایی را که دارید به پول تبدیل کنید.

افراد ثروتمند تفاوت بزرگ بین ارزش خالص و درآمد کاری را می‌دانند. درآمد کاری مهم است، اما تنها یکی از چهار عاملی است که ارزش خالص شما را تعیین می‌کند. این چهار عامل عبارتند از:

۱: درآمد

۲: پس‌انداز

۳: سرمایه‌گذاری‌ها

۴: ساده زیستن

افراد ثروتمند می‌دانند که ساختن ارزش خالص بزرگ، معادله‌ای است که هر چهار بخش را شامل می‌شود. بیاید به دلیل اهمیت بسیار زیاد این عوامل، همه‌ی آن‌ها را بررسی کنیم. درآمد به دو شکل به دست می‌آید: درآمد کاری و درآمد غیرفعال. درآمد کاری، پولی است که از طریق کار فعال به دست می‌آید. مانند پولی که از کار روزانه به دست می‌آورید یا سودی که از داشتن تجارتي به دست می‌آورید.

درآمد کاری شامل سرمایه‌گذاری زمان، خودتان و تلاش برای کسب پول است. درآمد کاری مهم است، زیرا بدون آن سه عامل بعدی ارزش خالص امکان‌پذیر نیستند. درآمد کاری یعنی چگونه «قیف» مالی خودمان را پر کنیم. هر چقدر درآمد کاری شما بیش‌تر باشد، بیش‌تر می‌توانید پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید. اگر چه درآمد کاری بسیار مهم است، اما تنها بخش مهمی از معادله‌ی ارزش خالص است.

متأسفانه افراد فقیر و متوسط از میان این چهار عامل، توجه ویژه‌ای به درآمد کاری دارند. در نتیجه، ارزش خالص کمی خواهند داشت و یا اصلاً ارزش خالصی نخواهند داشت. درآمد غیرفعال، پولی است که بدون کار فعالانه به دست می‌آورید. ما در مورد درآمد غیرفعال به طور مفصل صحبت

خواهیم کرد، اما فعلاً آن را جریانی از درآمد بدانید که می‌تواند قیف را پُر کند و از آن می‌توان برای خرج کردن، پس‌انداز و سرمایه‌گذاری استفاده کرد.

پس‌انداز کردن هم بسیار مهم است. شما می‌توانید پول بسیار زیادی به دست بیاورید. اما اگر آن را پس‌انداز نکنید، هیچ‌وقت ثروتمند نخواهید شد. بیش‌تر افراد، طرح مالی دارند که برای خرج کردن عجیب است. آن‌ها هر چقدر پول داشته باشند، آن را خرج می‌کنند.

آن‌ها رضایت موقت را به تعادل طولانی مدت ترجیح می‌دهند. این افراد سه شعار دارند. اولین شعار آن‌ها این است: «پول چیز خاصی نیست.» و بنابراین زیاد هم پول ندارند. شعار دوم آن‌ها این است: «هر چه پیش آید، خوش آید.» و شعار سوم آن‌ها: «متأسفم. در حال حاضر نمی‌توانم. من بی‌پولم.» بدون درآمد داشتن و پُر کردن قیف مالی و پس‌انداز کردن آن، محال است بتوانیم به عامل بعدی ارزش خالص دارایی برسیم.

پس از آن‌که شروع به پس‌انداز بخشی از درآمد خودتان کردید، می‌توانید به مرحله بعد بروید و با سرمایه‌گذاری پول‌تان را بیش‌تر کنید. در حالت کلی، هر چقدر در سرمایه‌گذاری بهتر عمل کنید، پول‌تان بیش‌تر می‌شود و ارزش خالص بیش‌تری خواهید داشت. افراد ثروتمند وقتی را اختصاص می‌دهند تا بیش‌تر در مورد سرمایه‌گذاری اطلاعات کسب کنند. آن‌ها افتخار می‌کنند که سرمایه‌گذارهای عالی هستند و یا حداقل سرمایه‌گذاران عالی انتخاب می‌کنند تا برای آن‌ها سرمایه‌گذاری کنند. افراد فقیر فکر می‌کنند سرمایه‌گذاری تنها مختص افراد ثروتمند است و

بنابراین هیچ وقت درباره‌ی آن اطلاعاتی کسب نمی‌کنند. دوباره می‌گوییم، تمام بخش‌های این معادله مهم هستند.

عامل چهارم ارزش خالص ما، مانند «راز» می‌مانند، زیرا کم‌تر کسی از اهمیت آن در ایجاد ثروت مطلع است. این عامل ساده زیستی است. این عامل با پس‌انداز کردن رابطه مستقیمی دارد. یعنی شما به طور آگاهانه سبک زندگی خواهید داشت که به پول زیادی برای گذران زندگی نیاز نخواهید داشت. با کم کردن هزینه‌های زندگی، پس‌اندازه شما بیش‌تر می‌شود و منابع بیش‌تری برای سرمایه‌گذاری در اختیار خواهید داشت.

برای این که اهمیت ساده زیستی را برای تان روشن کنم، به داستان یکی از اعضای سمینارهای ما خوب دقت کنید. وقتی سو تنها بیست و سه سال سن داشت، تصمیم خردمندانه‌ای گرفت. او خانه‌ای خرید. او در آن زمان تنها ۳۰۰ هزار دلار پول پرداخت کرد. هفت سال بعد و در شرایط خاص بازار، او خانه را به قیمت ۶۰۰ هزار دلار فروخت و ۳۰۰ هزار دلار از فروش خانه سود کرد. او تصمیم گرفت خانه‌ای جدید بخرد، اما بعد از حضور در سمینارهای ذهن میلیونر متوجه شد اگر پولش را در حساب بانکی با ۱۰ درصد سود سرمایه‌گذاری کند و سبک زندگی ساده‌ای داشته باشد، می‌تواند با خیال راحت از سود سرمایه‌گذاری خود بهره‌برد و دیگر هیچ وقت نیازی به کار کردن نداشته.

به جای خرید خانه‌ای جدید، او به همراه خواهرش زندگی می‌کرد. حالا او سی سال سن دارد و از لحاظ مالی آزاد است. او این آزادی را نه از طریق دریافت پولی بسیار زیاد، بلکه با کم کردن

هزینه‌های اضافی به دست آورد. او هنوز هم کار می‌کند - چون از این کار لذت می‌برد - ولی در واقع نیازی به کار کردن ندارد. او تنها شش ماه در سال کار می‌کند. شش ماه بعدی، او وقتش را در فیجی می‌گذراند، چون هم عاشق آن جاست و هم باور دارد پولش در آنجا بیش‌تر رشد می‌کند. و از آنجایی که با افراد محلی - و گردشگرها - زندگی می‌کند، پول کم‌تری هم می‌پردازد. چند نفر را می‌شناسید که در سن سی سالگی آزادی مالی داشته باشند و شش ماه از سال را در جزیره‌ای خوش آب و هوا بگذرانند، بدون آن که حتی نیاز به کار کردن داشته باشند؟

خوب، شما برای خوشحالی ناشی از آزادی مالی چه کار باید بکنید؟ مشکلی نیست اگر می‌خواهید خانه‌ای عالی، خانه‌هایی ویلایی برای تعطیلات، ده ماشین، سفرهایی به دور دنیا، خوردن لذیذترین غذاها و نوشیدنی‌ها را داشته باشید و تجربه کنید، اما باید بدانید که استانداردهای زیادی را تعیین کرده‌اید و زمان بسیار زیادی می‌برد تا به نقطه‌ای برسید که خوشحال باشید. از طرف دیگر، اگر برای خوشحال بودن نیاز به تمامی این «موارد» نداشته باشید، به احتمال زیاد بسیار زودتر به اهداف مالی خودتان می‌رسید.

بار دیگر می‌گویم، معادله ارزش خالص چهار بخش دارد. برای مقایسه، تصور کنید راننده اتوبوسی با چهار چرخ هستید. اگر اتوبوس شما تنها یک چرخ داشت، چه اتفاقی می‌افتاد؟ احتمالاً رانندگی‌کننده، پرتکان، پُر از مشکل کنترل و فقط دور خودتان چرخیدن خواهید داشت. ثروتمندها بازی پول را با هر چهار چرخ انجام می‌دهند. به همین دلیل است که رانندگی آن‌ها سریع، با آرامش، مستقیم

و نسبتاً آسان است. در ضمن، از مثال اتوبوس استفاده کردم چون وقتی موفق هستید، ممکن است هدف شما این باشد که دیگران را با خود همراه کنید.

افراد فقیر و طبقه متوسط، بازی پول را تنها با یک چرخ انجام می‌دهند. آن‌ها باور دارند که تنها راه ثروتمند شدن، به دست آوردن پول بسیار زیادی است و به همین دلیل هیچ‌وقت نمی‌توانند ثروتمند شوند.

آن‌ها نسبت به قانون پارکینسون^{۳۱} آگاهی ندارند. این قانون می‌گوید: «مخارج شما ارتباط مستقیمی با درآمد شما دارند.»

در جامعه ما روال عادی به این شکل است. شما صاحب ماشینی هستید و اگر پول بیشتری به دست بیاورید، ماشین جدیدتری می‌خرید. خانه‌ای دارید و اگر پول بیشتری به دست بیاورید، خانه‌ی بزرگ‌تری خواهید خرید. لباس‌هایی دارید و اگر پول بیشتری به دست بیاورید، لباس‌های زیباتری می‌خرید. تعطیلات دارید و اگر پول بیشتری به دست بیاورید، تعطیلات بیشتری خواهید داشت. البته که چند استثنا در این بین وجود دارد... خیلی کم! در حالت کلی، اگر درآمد شما بیش‌تر شود، مخارج شما هم همواره بیش‌تر می‌شوند. به همین دلیل است که درآمد هیچ‌وقت به تنهایی نمی‌تواند برای شما ثروتمندی را به ارمغان بیاورد.

³¹ Parkinson's Law

عنوان این کتاب، اسرار ذهن میلیونر است. مقصود از میلیونر، درآمد است یا ارزش خالص؟ ارزش خالص. بنابراین، اگر هدف شما میلیونر شدن است، باید روی ساخت ارزش خالص خودتان تمرکز کنید و همان‌طور که قبلاً در مورد آن بحث کردیم، ارزش خالص چیزی بیش‌تر از صرفاً درآمد شما است. برای خودتان، اصلی تعیین کنید که ارزش خالص خودتان را تا دقیق‌ترین حالت ممکن بدانید. تمرینی را به شما معرفی می‌کنم که می‌تواند زندگی مالی شما را برای همیشه تغییر دهد.

برگه‌ای بردارید و روی آن بنویسید: «ارزش خالص». سپس جدولی ساده طراحی کنید که با صفر شروع می‌شود و آخرین عدد آن، عددی باشد که می‌خواهید ارزش خالص خودتان آن عدد باشد. به ارزش خالص فعلی‌تان توجه کنید. سپس به مدت نود روز، هر روز ارزش خالص خودتان را وارد کنید. اگر این کار را انجام دهید، متوجه می‌شوید که هر روز ثروتمندتر می‌شوید. چرا؟ چون از ارزش خالص خودتان آگاهی پیدا می‌کنید و آن را دنبال می‌کنید.

به یاد داشته باشید روی هر چیزی تمرکز کنید، افزایش می‌یابد. همان‌طور که اغلب در جلسات مان می‌گوییم: «فکر شما به هر کجا برود، انرژی‌تان نیز به آن‌جا می‌رود و نتایج آشکار می‌شوند.»

اصلی برای ثروتمند شدن:

فکر شما به هر کجا برود، انرژی‌تان نیز به آن‌جا می‌رود و نتایج آشکار می‌شوند.

جمله تاکیدی

دست‌تان را روی قلب‌تان بگذارید و بگویید:

«من روی ساختن ارزش خالص خودم تمرکز می‌کنم!»

سرتان را لمس کنید و بگویید:

«من یک ذهن میلیونر دارم!»

تمرین‌های ذهن میلیونر

۱. روی هر چهار عامل ارزش خالص تمرکز کنید. درآمدهای خود را افزایش دهید، پس‌انداز

بیش‌تری داشته باشید، سرمایه‌گذاری بیش‌تری داشته باشید و سبک زندگی ساده‌ای با

کاهش هزینه‌های اضافی داشته باشید.

۲. جدولی از ارزش خالص خودتان تهیه کنید. برای این کار ارزش تمام دارایی‌های خود را

حساب کنید و عدد به دست آمده را از مجموع بدهی‌های خود کم کنید. متعهد باشید که به

طور مداوم ارزش خالص خودتان را بدانید و دنبال کنید. همان‌طور که قانون تمرکز می‌گوید،

روی هر چیزی تمرکز کنید، افزایش می‌یابد.

چهاردهمین فایل ثروت

افراد ثروتمند پولشان را به خوبی مدیریت می کنند.

افراد فقیر نمی توانند پولشان را به خوبی مدیریت کنند.

توماس استنلی^{۳۲} در کتاب خودش، میلیونر خونه بغلی، از میلیونرهای آمریکای شمالی نظرسنجی کرد و گزارش داد که آنها چه کسانی هستند و چگونه به این ثروت رسیده اند. خلاصه ی گزارش او را می توان این گونه بیان کرد: «افراد ثروتمند در مدیریت پول خود، خوب عمل می کنند.» آنها در این کار خوب هستند. افراد فقیر در این حوزه، عملکرد خوبی ندارند. ثروتمندها نسبت به فقیرها باهوش تر نیستند؛ آنها عادت های بهتر و مؤثرتری در مورد پول دارند. همان طور که در بخش اول بحث کردیم، این عادات بر اساس برنامه ریزی های گذشته ی ما هستند.

پس اولاً، اگر در مدیریت پول خود، خوب عمل نمی کنید، این مورد احتمالاً ناشی از برنامه ریزی نادرست شما در گذشته است. دوماً، احتمالاً نمی دانید پولتان را چگونه به روشی آسان و مؤثر مدیریت کنید. شما را نمی دانم، اما وقتی من به مدرسه می رفتم، کلاسی به اسم مدیریت پول وجود

³² Thomas Stanley

نداشت. در عوض، ما در مورد جنگ سال ۱۸۱۲ یاد می‌گرفتیم که البته برای حال حاضر من استفاده‌ی خاصی ندارد.

ممکن است چیزی که می‌گویم بسیار هیجان‌انگیز نباشد، اما خلاصه‌ی آن بدین شکل است: مهم‌ترین تفاوت بین موفقیت مالی و شکست مالی، مدیریت پول‌تان است. آسان است: برای موفقیت در مورد پول، باید مدیریت آن را یاد بگیرید. افراد فقیر یا در مورد مدیریت پول‌شان ضعیف عمل می‌کنند و یا به طور کل، موضوع پول را در نظر نمی‌گیرند. بسیاری از افراد دوست ندارند پول‌شان را مدیریت کنند، زیرا اولاً باور دارند پول آزادی آن‌ها را محدود می‌کند و دوم آن‌ها می‌گویند به اندازه‌ی کافی پول برای مدیریت ندارند.

در مورد توجیه اول آنها باید گفت که پول، شما را محدود نمی‌کند و در اصل شما را ارتقاء می‌دهد. مدیریت پول‌تان به شما این آزادی مالی را می‌دهد که دیگر مجبور به کار کردن نباشید و این برای من به معنای آزادی واقعی است. در مورد آن‌هایی که می‌گویند: «پول کافی برای مدیریت کردن آن نداریم»، باید گفت که آن‌ها دیدگاهی نادرست در این مورد دارند. به جای این‌که بگویید: «وقتی پول زیادی داشته باشم، آن را مدیریت می‌کنم»، باید بگویید: «وقتی پولم را مدیریت کنم، میزان آن افزایش می‌یابد.»

گفتن این که: «به محض این‌که پولم زیاد شد، آن را مدیریت می‌کنم»، مانند این است که فرد چاقی بگوید: «وقتی ده کیلو از وزنم کم شد، شروع به ورزش کردن و رژیم گرفتن خواهم کرد.»

این کار نتیجه‌ی خاصی نخواهد داشت. اول باید پولی را که الان در اختیار دارید مدیریت کنید، سپس پول‌تان بیش‌تر می‌شود و باز هم باید آن را مدیریت کنید.

در سمینارهای ذهن میلیونر، داستانی را تعریف می‌کنیم که بر روی بسیاری از افراد تأثیر می‌گذارد. تصور کنید با کودکی ۵ ساله در خیابان راه می‌روید. به بستنی فروشی می‌رسید و داخل می‌شوید. برای آن بچه بستنی قیفی می‌خرید، چون بستنی لیوانی ندارند. وقتی از بستنی فروشی خارج می‌شوید، ناگهان بستنی از دست کودک می‌افتد و شروع به گریه کردن می‌کند. دوباره داخل مغازه می‌شوید و هنگامی که می‌خواهید بستنی دوم را سفارش دهید، ناگهان چشم بچه به عکس «بستنی نونی سه قیفه» می‌افتد و به شما می‌گوید از آن بستنی می‌خواهد.

سؤالی در این‌جا مطرح می‌شود. شما که فردی مهربان، عاشق و بخشنده هستید، آیا آن بستنی نونی سه قیفه را برای کودک می‌خرید؟ شاید راحت بگویید: «حتماً.»

اما وقتی سؤال را کمی عمیق‌تر بررسی کردیم بیش‌تر افراد حاضر در سمینار پاسخ «نه» می‌دهند. زیرا چرا باید بخواهید ذهن بچه را به شکست عادت دهید؟ این بچه که حتی نتوانست بستنی یک قیفه را کنترل کند، چطور می‌تواند بستنی سه قیفه را کنترل کند؟

این موضوع در مورد شما و جهان هستی هم صدق می‌کند. ما در دنیایی مهربان و دلسوز زندگی می‌کنیم و قانون آن این است: «تا زمانی که نشان ندهید که می‌توانید داشته‌های‌تان را کنترل کنید، چیز بیش‌تری به دست نمی‌آورید!»

اصلی برای ثروتمند شدن:

تا زمانی که نشان ندهید که می‌توانید داشته‌های‌تان را کنترل کنید، چیز بیش‌تری به دست نمی‌آورید!

قبل از داشتن پول زیاد، باید عادت‌ها و مهارت‌های مدیریت مقدار پول کم را به دست بیاورید و در خود نهادینه کنید. به یاد داشته باشید، ما وابسته به عادت‌های‌مان هستیم و بنابراین عادت کردن به مدیریت صحیح پول، مهم‌تر از مقدار پول است.

اصلی برای ثروتمند شدن:

عادت کردن به مدیریت صحیح پول، مهم‌تر از مقدار پول است.

خوب شما چگونه پول‌تان را مدیریت می‌کنید؟ در سمینارهای ذهن میلیونر، ما روش ساده‌ای را توضیح می‌دهیم. در این کتاب نمی‌توان تمام جنبه‌های آن را مورد بررسی قرار داد، اما نکاتی اصلی از آن را برای‌تان بیان می‌کنم.

حساب جداگانه‌ای برای «رفاه مالی» خودتان باز کنید. بعد از کسر مالیات، ده درصد از هر دلاری را که به دست می‌آورید، به این حساب واریز کنید. از این پول تنها برای سرمایه‌گذاری یا ایجاد درآمد غیرفعال استفاده کنید. این حساب نقش مرغ تخم طلایی را دارد که تخم‌های طلایی به نام درآمد غیرفعال دارد. خوب چه زمانی باید این پول را خرج کنید؟ هرگز! این پول را هرگز نباید

خرج کنید. آن را تنها برای سرمایه‌گذاری استفاده کنید. سرانجام وقتی بازنشسته شدید، می‌توانید از درآمد غیرفعال این حساب خرج کنید، اما هیچ‌وقت پول اصلی را خرج نکنید. در این صورت، همیشه سرمایه‌ی شما بیش‌تر می‌شود و هیچ‌وقت بی‌پول نخواهید شد.

چندی پیش، یکی از شرکت‌کننده‌ها در سمینارهای ما به اسمِ اما^{۳۳}، داستانی را برایم تعریف کرد. دو سال قبل، اما در آستانه‌ی ورشکستگی بود. البته که او نمی‌خواست ورشکست شود، اما چاره‌ی دیگری نداشت. بدهی‌های او بیش از درآمدش بود. او در سمینارهای ما شرکت کرد و در مورد سیستم مدیریت پول، نکات مهمی را یاد گرفت، اما گفت: «خودشه. این‌طوری از این مخمسه رهایی پیدا می‌کنم!»

به او و سایر حضار در سمینار گفتیم، پولش را در چند حساب مختلف بگذارد. او گفت: «واقعاً عالی‌ه! اما من پولی برای گذاشتن در حساب‌های مختلف ندارم!» اما چون مصمم بود، این کار را کرد و هر ماه یک دلار در حسابش گذاشت و بله، تنها یک دلار در ماه. بر اساس سیستم مدیریتی که ما آموزش می‌دهیم، او با استفاده از آن یک دلار، ده سنت در حساب رفاه مالی خودش واریز کرد. با خودش گفت: «آخر چطور ممکن است با ده سنت در ماه به رفاه مالی برسم؟» بنابراین تصمیم گرفت هر ماه دو دلار در حساب‌هایش واریز کند. سپس این میزان به ۴، ۸، ۱۶، ۳۲، ۶۴ دلار و در ماه دوازدهم ۲۰۴۸ دلار در ماه به حساب‌های جداگانه‌اش واریز کرد.

³³ Emma

دو سال بعد، نتیجه‌ی کارهای مؤثر خود را دید. او می‌توانست مستقیماً ده هزار دلار به حساب رفاه مالی‌اش واریز کند! او عادت مدیریت پول را به خوبی در خود پرورش داده بود.

او در حال حاضر بدهی ندارد و به سوی رفاه مالی می‌رود. تمام این‌ها به دلیل مدیریت صحیح پول بود. حتی اگر میزان آن پول ماهی یک دلار بود.

مهم نیست که در حال حاضر ثروتمند هستید یا بسیار فقیر. مهم‌ترین چیز این است که از همین الان شروع به مدیریت داشته‌های‌تان کنید تا میزان آن بیش‌تر شود.

شرکت‌کننده‌ی دیگری در سمینارهای ما می‌گفت: «چگونه می‌توانم پولم را مدیریت کنم، وقتی برای گذران زندگی باید پول قرض کنم؟» پاسخ این است: یک دلار دیگر قرض بگیرید و آن را مدیریت کنید.

حتی اگر پول قرض می‌کنید و یا در ماه تنها چند دلار درآمد دارید، باید پول‌تان را مدیریت کنید؛ چون این دنیا قانونی دارد: معجزه‌ی پول زمانی اتفاق می‌افتد که به دنیا نشان دهید می‌توانید به شکل مناسبی اموال‌تان را مدیریت کنید.

علاوه بر باز کردن حساب رفاه مالی، قلکی در خانه داشته باشید و هر روز در آن پول بریزید. این پول می‌تواند ۱۰، ۵، ۱ دلار و یا حتی کم‌تر از آن باشد. مقدار آن مهم نیست. مهم عادت کردن به این کار است. اگر هر روز این عادت را در خود پرورش دهید، به رفاه مالی خواهید رسید. همسان

همسان را جذب می‌کند و پول، پول بیش‌تری را با خود به همراه می‌آورد. بگذارید این قلک کوچک، آهنربای جذب پول باشد و پول و موقعیت‌های بیش‌تری را برای رفاه مالی شما به ارمغان بیاورد.

می‌دانم اولین باری نیست که می‌گویند حسابی برای پس‌انداز ده درصد از درآمدها داشته باشید، اما شاید اولین باری است که بشنوید برای تفریح و خرج کردن هم باید حسابی داشته باشید.

یکی از مهم‌ترین رازهای موفقیت، داشتن تعادل است. از یک سو باید در حد امکان پول‌تان را پس‌انداز کنید تا بتوانید آن را سرمایه‌گذاری کنید و پول‌تان را بیش‌تر کنید. از سوی دیگر، باید ده درصد از درآمدها را برای حساب خرج و تفریح کنار بگذارید. چرا؟ زیرا ما کلی نگر هستیم. نمی‌توانید تنها یک بخش از زندگی‌تان را تحت تأثیر قرار دهید. برخی از افراد، تنها و تنها پس‌انداز می‌کند و در حالی که حس منطقی آن‌ها رضایت دارد، اما «روح درونی» آن‌ها خوشحال نیست.

در نهایت، این روح درونی شما خواهد گفت: «دیگر خسته شدم. به من هم توجه کن.» و نتایج به دست آمده را نابود می‌کند.

از سوی دیگر، اگر تنها خرج کنید، نه تنها هیچ‌وقت ثروتمند نخواهید شد، بلکه بخش مسئولیت‌پذیر شما، در نهایت وضعیتی را ایجاد می‌کند که از خرج کردن لذت نخواهید برد و احساس گناه می‌کنید. این احساس گناه باعث می‌شود به طور ناخودآگاه ولخرجی کنید. شاید به طور موقت حال‌تان بهتر شود، اما خیلی زود دوباره احساس گناه و ناراحتی می‌کنید. این یک دور باطل است و تنها راه برای جلوگیری از آن، یادگیری مدیریت پول‌تان به شیوه‌ی درست است.

از حسابی که برای تفریح باز کرده‌اید، برای کارهایی استفاده کنید که معمولاً آن‌ها را انجام نمی‌دهید. برای مثال، برای رفتن به رستورانی و سفارش دادن بهترین نوشیدنی آن‌جا، یا کرایه کردن قایق تفریحی برای یک روز، یا ماندن در هتلی لوکس برای یک شب. قانون این حساب این است که هر ماه باید آن را خرج کنید. درسته! هر ماه باید تمام آن پول را خرج کنید و احساس ثروتمند بودن داشته باشید. برای مثال، تصور کنید به یک مرکز ماساژ رفته‌اید. تمام موجودی حساب را روی میز بگذارید و بگویید: «می‌خواهم هر دوی شما من را ماساژ دهید و بعد از آن، برایم ناهار بیاورید!»

همان‌طور که گفتم تمام پول این حساب را در این یک ماه خرج کنید. اگر می‌خواهید انگیزه شما برای پس انداز کردن افزایش یابد، چنین پاداش‌هایی را به خودتان دهید. حساب تفریح شما هم‌چنین برای تقویت ماهیچه‌های دریافت‌کننده شما ایجاد شده است. این کار مدیریت مالی را بسیار لذت بخش‌تر می‌کند. علاوه بر حساب رفاه مالی و حساب تفریح و خوشگذرانی، به شما توصیه می‌کنم چهار حساب دیگر هم داشته باشید. این حساب‌ها شامل:

۱۰ درصد برای حساب پس‌انداز طولانی مدت

۱۰ درصد برای حساب تحصیل (کلاس‌های آموزشی)

۵۰ درصد برای حساب مایحتاج (خوراک، پوشاک، مسکن)

۱۰ درصد برای حساب خیریه و بخشش

افراد فقیر فکر می‌کنند همه چیز درباره‌ی درآمد است. آن‌ها باور دارند که برای ثروتمند شدن باید پول بسیاری داشته باشی. این واقعاً باور مزخرفی است! حقیقت این است که اگر پول‌تان را طبق این برنامه مدیریت کنید، می‌توانید با درآمدهای نسبتاً کم هم به رفاه مالی برسید. حتی اگر درآمد زیادی داشته باشید، اما آن را به شکل صحیح مدیریت نکنید، هیچ‌وقت به رفاه مالی نمی‌رسید. به همین دلیل است که برخی از دکترها، وکلا، ورزشکاران و حتی حسابدارها با حقوق بالا هم ورشکسته می‌شوند، چون درآمد مهم‌ترین بخش مسئله نیست، بلکه مدیریت آن است.

یکی از شرکت کنندگان سمینار ما به اسم جان می‌گوید وقتی اولین بار در مورد سیستم مدیریت مالی شنید، با خودش گفت: «چقدر خسته‌کننده است! چرا کسی باید وقت ارزشمند خود را برای چنین حرف‌هایی تلف کند؟» او در طول سمینار فهمید که اگر می‌خواهد روزی به رفاه مالی برسد، باید مدیریت پول را مانند افراد ثروتمند یاد بگیرد.

او مجبور بود این عادت را یاد بگیرد، چون به طور معمول این کار انجام نمی‌داد. او گفت این کار، او را به یاد زمانی می‌انداخت که برای مسابقات سه گانه تمرین می‌کرد. او در دوچرخه سواری و شنا بسیار خوب بود، اما از دویدن متنفر بود، چون پاها، زانو و پشت او را اذیت می‌کرد. او بعد از هر بار تمرین کردن، درد زیادی را متحمل می‌شد.

حتی اگر سریع هم نمی‌دوید، باز هم نفس کم می‌آورد، او از دویدن تنفر داشت. اما، جان می‌دانست برای قهرمان شدن باید آن را یاد بگیرد و به عنوانی بخشی از موفقیت آن را انجام دهد. اگر چه

او در گذشته از دویدن اجتناب می‌کرد، اما تصمیم گرفته بود که هر روز دویدن را تمرین کند. بعد از چند ماه، او از دویدن لذت می‌برد و هر روز منتظر روز تمرین بود.

مشابه همین کار دقیقاً برای جان در حوزه‌ی مدیریت پول تکرار شد. او در ابتدا از این کار متنفر بود تا این‌که در نهایت از آن لذت می‌برد. او حالا منتظر است حقوقش را دریافت کند و آن را به حساب‌های مختلف واریز کند! او همچنین از این‌که ارزش خالص او به بیش از ۳۰۰ هزار دلار رسیده است و هر روز هم بیش‌تر می‌شود، بسیار خوشحال است.

خلاصه بگوییم: یا پول‌تان را کنترل می‌کنید و یا پول‌تان شما را کنترل می‌کند. برای کنترل پول باید آن را مدیریت کنید.

اصلی برای ثروتمند شدن:

یا پول‌تان را کنترل می‌کنید و یا پول‌تان شما را کنترل می‌کند.

پایان سمینارها را بسیار دوست دارم، چون شرکت‌کننده‌ها را می‌بینم که می‌گویند بعد از مدیریت پول‌شان به شکل درست، تا چه اندازه در مورد پول، موفقیت و خودشان احساس آرامش می‌کنند. بهترین بخش این است که این اعتماد به نفس به سایر بخش‌های زندگی آنها نیز می‌رود و خوشبختی، روابط و حتی سلامتی آنها را افزایش می‌دهد. پول بخش بزرگی از زندگی شماست و

زمانی که یاد بگیرید منابع مالی را تحت کنترل خودتان در بیاورید، تمام بخش‌های دیگر زندگی‌تان نیز ارتقاء می‌یابد.

جمله تاکیدی:

دست‌تان را روی قلب‌تان بگذارید و بگویید:

«من یک مدیر پول عالی هستم.»

سپس سرتان را لمس کنید و بگویید:

«من یک ذهن میلیونر دارم.»

تمرین‌های ذهن میلیونر:

۱. حساب رفاه مالی باز کنید. ۱۰ درصد درآمدتان را- پس از کسر مالیات- در این حساب

بگذارید. این پول را هیچ‌وقت خرج نکنید. از این پول تنها برای سرمایه‌گذاری و ایجاد

درآمد غیرفعال برای زمان بازنشستگی استفاده کنید.

۲. در خانه‌تان قلکی داشته باشید و هر روز در آن پول بریزید. این پول می‌تواند حتی پول خرد

داخل جیب‌تان باشد. این توجه روزانه به رفاه مالی، نتایج خود را نشان خواهد داد.

۳. حسابی برای تفریح خود داشته باشید و ۱۰ درصد از درآمدها را به آن واریز کنید. علاوه

بر حساب‌های رفاه مالی و تفریح، چهار حساب دیگر را هم باز کنید:

۱۰ درصد برای حساب پس‌انداز طولانی مدت

۱۰ درصد برای حساب تحصیل

۵۰ درصد برای حساب مایحتاج

۱۰ درصد برای حساب خیریه و بخشش

۴. پول شما هر چقدر باشد، مدیریت آن را از همین الان شروع کنید. تا فردا منتظر نمانید.

همین امروز شروع کنید، حتی اگر تنها یک دلار داشته باشید، آن یک دلار را مدیریت کنید.

ده درصد آن را بردارید و در حساب رفاه مالی خود بگذارید و ده درصد آن را حساب

تفریح خود. این اقدامات پیامی را به جهان هستی می‌فرستند که شما برای پول بیش‌تر آماده

هستید. البته که اگر می‌توانید مقدار بیش‌تری را مدیریت کنید، این کار را بکنید.

داستان موفقیت کریستین کلوسر

هارو عزیز،

بعد از شرکت در سمینارهای ذهن میلیونر تو، رابطه‌ام با پول به طور کل تغییر کرد و تجارت من در طول یک سال، ۴۰۰ درصد رشد داشت. از آن مهم‌تر، همسرم و من فهمیدیم که پس‌انداز کردن ده درصد از درآمدمان در ماه چقدر مهم است. حالا خوشحالم که بگویم که تنها در عرض چند سال، بیش‌تر از ۱۵ سال زندگی مشترک‌مان پول پس‌انداز کرده‌ایم!

علاوه بر این، تکنیک‌هایی که برای حل مشکلات مالی یاد گرفته‌ایم، به ما کمک می‌کند تا دیگر در مورد مسائل مالی با یکدیگر بحث نکنیم. سیستم مدیریت مالی تو آسان است و البته بسیار مؤثر است!

موفق باشی

پانزدهمین فایل ثروت

پول برای افراد ثروتمند کار می‌کند.

افراد فقیر برای پول کار می‌کنند.

اگر شما هم مانند بیش‌تر افراد باشید، برنامه‌ریزی شده‌اید تا برای پول پیدا کردن سخت کار کنید. به احتمال زیاد برای این برنامه‌ریزی نشده‌اید که پول برای شما سخت کار کند. بدون شک، سختکوشی مهم است و اما به تنهایی شما را ثروتمند نخواهد کرد. از کجا می‌دانی؟ به دنیای واقعی نگاه کنید. میلیون‌ها - حتی بیش‌تر از آن - نفر هستند که در روز و حتی در شب سخت کار می‌کنند. آیا همه‌ی آن‌ها ثروتمند هستند؟ نه! آیا بیش‌تر آن‌ها ثروتمند هستند؟ نه! اکثر آن‌ها بی‌پول یا نزدیک به ورشکستگی هستند. از سوی دیگر، چه کسانی را می‌بینید که به باشگاه‌های خارج شهر می‌روند و تنیس و گلف و تفریح می‌کنند؟

چه کسانی در روز خرید می‌کنند و آخر هفته به تعطیلات می‌روند؟ من سه تا پاسخ می‌دهم و دو تای اول، پاسخ سؤال‌های ما نیستند. افراد ثروتمند! خودش پاسخ همینه، افراد ثروتمند! بیایید رک باشیم: این ایده که برای ثروتمند شدن باید سخت کار کنید، واقعاً مزخرف است!

نظام اخلاقی پروتستان در مورد کار می‌گوید: به میزان یک دلاری که انجام می‌دهید، یک دلار دریافت می‌کنید. این جمله مشکلی ندارد، اما آن‌ها فراموش کرده‌اند به ما بگویند با آن یک دلاری که دریافت می‌کنیم، چه کار کنیم. اگر این را بدانید، کارتان از سخت کار کردن، به هوشمندانه کار کردن تغییر می‌کند.

ثروتمندها می‌توانند تفریح و آرامش داشته باشند، چون هوشمندانه عمل می‌کنند. آن‌ها افرادی را استخدام می‌کنند تا برای آن‌ها کار کنند و البته پول‌شان هم برای این افراد کار می‌کند.

بر اساس تجربیات من، در ابتدای کار شما برای پول در آوردن باید سخت کار کنید، اما برای افراد ثروتمند، این تنها وضعیتی موقت است. برای افراد فقیر این یک کار دائمی است. افراد ثروتمند می‌دانند تنها تا زمانی باید سخت کار کنند که پول جای آن‌ها را بگیرد و سخت برای آن‌ها کار کند. آن‌ها می‌دانند هر چقدر پول‌تان بیش‌تر برای شما کار کند، شما کم‌تر مجبور خواهید بود سخت کار کنید.

به یاد داشته باشید که پول انرژی دارد. بسیاری از افراد انرژی را برای کار می‌گذارند و انرژی پول را هدر می‌دهند. افرادی که به رفاه مالی رسیده‌اند، می‌دانند که چگونه انرژی کار را با دیگر شکل‌های انرژی جایگزین کنند. این شکل‌های انرژی شامل انرژی کار دیگران، سیستم تجاری در کار یا سرمایه‌گذاری در کار است.

دوباره می‌گوییم، اول شما برای پول سخت کار می‌کنید و سپس پول باید برای شما سخت کار کند. وقتی بازی پول مطرح می‌شود، بسیاری از افراد نمی‌دانند برای برنده شدن باید چه کار کنند. هدف شما چیست؟ چه زمانی برنده می‌شوید؟ آیا هدف شما سه وعده غذای کامل در روز، ۱۰۰ هزار دلار درآمد سالیانه، میلیونر شدن و بیش‌تر است؟

در سمینارهای ذهن میلیونر، هدف بازی پولی که ما آموزش می‌دهیم، این است: «هرگز مجبور به دوباره کار کردن نیستید ... مگر این که خودتان بخواهید. و این یعنی اگر کار می‌کنید، به انتخاب خودتان است، نه از روی اجبار.»

به بیان دیگر، هدف شما باید رسیدن به رفاه مالی در سریع‌ترین زمان ممکن باشد. تعریف من از رفاه مالی، ساده است: سبک زندگی ایده آل خود را داشتن، بدون این که نیاز به کار کردن داشته باشید و یا محتاج کس دیگری برای پول باشید.

توجه کنید که این سبک زندگی مورد علاقه‌ی شما، به احتمال زیاد نیاز به پول دارد. بنابراین برای این که در رفاه باشید، باید به مرحله‌ای برسید که بدون کار کردن پول به دست بیاورید. ما به درآمد بدون انجام کار فیزیکی، درآمد غیرفعال می‌گوییم. برای استاد شدن در بازی پول، هدف شما باید به دست آوردن درآمد غیرفعال کافی باشد تا بتوانید سبک زندگی مورد علاقه‌تان را داشته باشید. به طور خلاصه، شما به آزادی مالی می‌رسید، اگر درآمد غیرفعال شما از مخارج‌تان بیش‌تر باشد.

من دو منبع عمده‌ی درآمد غیرفعال را تعریف کرده‌ام. اولین آن‌ها این است: «پول برای شما کار کند.» این شامل درآمدهای سرمایه‌گذاری‌هایی مانند بورس، بازار کالا، حساب سرمایه‌گذاری بلند مدت، اوراق قرضه و غیره و همچنین سایر دارایی‌هایی که برای شما ارزش دارند و می‌توانند برای شما درآمد داشته باشند.

دومین منبع عمده درآمد غیرفعال این است: «کسب و کارتان برای شما کار کند.» این بخش شامل درآمد مداوم از کسب و کاری است که شما لازم نیست به طور شخصی در انجام آن دخالت داشته باشید. مثال‌ها شامل درآمد حاصل از حق امتیاز کتاب، موسیقی، ایده یا نرم افزار، مالک انبار بودن، بازاریابی شبکه‌ای یا مواردی از این دست است. این مثال‌ها شامل هر تجارتی می‌شود که بدون دخالت خودتان برای‌تان درآمد داشته باشد.

بازاریابی شبکه‌ای یک مثال عالی است. اولاً، نیازی نیست سرمایه زیادی داشته باشید. دوماً، وقتی کارهای اولیه را انجام دادید، درآمد آن برای همیشه به حساب شما واریز می‌شود (شکل دیگری از درآمد غیرفعال).

اهمیت درآمد غیرفعال بسیار زیاد است. بدون درآمد غیرفعال نمی‌توانید به آزادی و رفاه مالی برسید. اما، و این یک امای بزرگ است، آیا می‌دانستید که بیش‌تر افراد برای ایجاد درآمد غیرفعال مشکل دارند؟ برای این امر سه دلیل وجود دارد.

اول، شرطی شدن. اکثر ما برنامه‌ریزی شده‌ایم تا درآمد غیرفعال نداشته باشیم. وقتی بین ۱۳ تا ۱۶ سال بودید و نیاز به پول داشتید، والدین‌تان به شما چی می‌گفتند؟ آیا آن‌ها می‌گفتند: «خوب، برو بیرون و درآمد غیرفعال داشته باش؟» من که شک دارم! بیش‌تر آن‌ها می‌گفتند: «برو کار کن و برای خودت شغلی پیدا کن» و یا چیزی در این مایه‌ها. به ما یاد داده‌اند برای پول کار کنیم و این باعث شده درآمد غیرفعال برای بیش‌تر ما چیز غیرعادی باشد.

دوم، بیش‌تر ما هیچ‌وقت یاد نگرفتیم چگونه درآمد غیرفعال داشته باشیم. در مدرسه‌ی من هیچ‌وقت کلاسی به اسم درآمد غیرفعال نداشتیم. در آن زمان باید با چوب و فلز کار می‌کردم و برای مادرم جا شمعدانی زیاد می‌ساختم. از آن جایی که در مدرسه در مورد ایجاد درآمد غیرفعال چیزی یاد نگرفته‌ایم، باید در جای دیگری یاد گرفته باشیم، از آن جایی که بیش‌تر ما اطلاعی در مورد آن نداریم، پس کار زیادی هم در مورد آن انجام نمی‌دهیم.

سوم، از آن جایی که هیچ‌وقت در مورد سرمایه‌گذاری و درآمد غیرفعال چیزی یاد نگرفته‌ایم، هیچ‌وقت هم توجه خاصی به آن نکرده‌ایم. ما بیش‌تر توجه و انرژی‌مان را صرف درآمد حاصل از کار فعال کرده‌ایم. اگر از اول در مورد درآمد غیرفعال و رفاه مالی و نتیجه آن می‌دانستید، آیا در انتخاب شغل‌ها و تلاش‌های‌تان تجدید نظر نمی‌کردید؟

من همیشه به افرادی که می‌خواهند شغلی انتخاب کنند و یا شغل‌شان را تغییر دهند، توصیه می‌کنم شغلی را انتخاب کنند که ایجاد درآمد غیرفعال آن به نسبت آسان باشد. این توصیه مخصوصاً

امروزه مهم است، چون بسیاری از افراد مجبور هستند به دلیل نوع شغلشان شخصاً فعالیت و کار کنند.

هیچ مشکلی با شغل‌های این چینی وجود ندارد، مگر این که سریع در سرمایه‌گذاری پیشرفت کنید. در غیر این صورت، برای همیشه مجبور خواهید بود کار فعال انجام دهید.

با انتخاب شغل‌هایی که سریعاً و یا در آینده درآمد غیرفعال برای شما به همراه خواهد داشت، بهترین شانس را برای رفاه مالی به دست خواهید آورد- درآمد کاری را الان خواهید داشت و درآمد غیرفعال را در آینده.

به چند پاراگراف قبل برگردید و در مورد شیوه‌های کسب درآمد غیرفعال دوباره بخوانید. متأسفانه بیش‌تر افراد طرح مالی دارند که برای درآمد کار فعال طراحی شده است و بر ضد درآمد غیرفعال است.

افراد ثروتمند، اهداف بلندمدت دارند. آن‌ها مخارج و تفریحات امروز خودشان را در تعادل نگه می‌دارند تا فردا به آزادی و رفاه مالی برسند. افراد فقیر، اهداف و افکار کوتاه مدت دارند. آن‌ها بر اساس خوشگذرانی‌های کوتاه مدت عمل می‌کنند و بهانه‌هایی این چینی می‌آورند: «چگونه می‌توانم به فردا فکر کنم، وقتی امروز با سختی در حال زندگی کردن هستم؟» مشکل این جاست که در نهایت، فردا به امروز تبدیل می‌شود. اگر به مشکل امروزتان توجه کافی نداشته باشید، دوباره فردا همین بهانه‌ها و حرف‌ها را تکرار خواهید کرد. برای بیش‌تر شدن ثروت‌تان، یا باید

بیش‌تر درآمد داشته باشید و یا کم‌تر خرج کنید. فکر نمی‌کنم کسی باشد که شما را مجبور کند در چه خانه‌ای زندگی کنید، چه ماشینی داشته باشید، چه لباس‌هایی بپوشید و چه غذایی بخورید. این انتخاب‌ها با شماست.

مسئله اولویت‌هاست. افراد فقیر، حال حاضر را انتخاب می‌کنند و افراد ثروتمند تعادل و بالانس را. والدین هم‌سرم به مدت بیست و پنج سال مغازه‌ای داشتند. بیش‌تر درآمد آن‌ها از فروش سیگار، آبنبات، بستنی، آدامس و نوشیدنی بود. فروش میانگین آن‌ها کم‌تر از ده دلار بود. به طور خلاصه، شغل آن‌ها درآمد کمی داشت. با این حال، آن‌ها بیش‌تر این درآمد کم را پس‌انداز کرده بودند. آن‌ها برای غذا خوردن بیرون نمی‌رفتند، لباس‌های گرانبه‌ای نمی‌پوشیدند، بهترین ماشین‌ها را سوار نمی‌شدند. آن‌ها در یک خانه‌ی راحت، اما نقلی زندگی می‌کردند و قسط‌های‌شان را پرداخت می‌کردند. پدرخانم با پس‌انداز و سرمایه‌گذاری در سن ۵۹ سالگی توانست بازنشسته شود.

دوست ندارم این را بگویم، اما خرید کردن تنها برای خوشی و رضایت موقت، کاری بیهوده است. اغلب اوقات بر اساس احساسات پول‌تان را خرج می‌کنید. ولخرجی کردن و نیاز برای رضایت موقت، ارتباط کمی با چیزی که می‌خرید دارد. البته، این ولخرجی کردن ناشی از برنامه‌ی مالی ذهن شما است و نه از احساسات موقت.

بر اساس گفته‌های ناتالی، یکی دیگر از شرکت‌کننده‌های سمینارهای ما- والدین او بسیار خسیس بودند! آن‌ها برای خرید هر چیزی از کوپن استفاده می‌کردند. مادر او بسته‌های بزرگی از کوپن برای هر چیزی داشت. پدر او ماشین قدیمی داشت که به مدت پانزده سال از آن استفاده کرده

بود و ناتالی از این که سوار آن ماشین شود، خجالت می کشید؛ مخصوصاً وقتی مادرش بعد از مدرسه با آن ماشین برای آوردن او می رفت. هر زمانی که سوار آن ماشین می شد، ناتالی آرزو می کرد کسی او را نبیند. در تعطیلات، خانواده ی او هرگز به هتل نمی رفتند؛ آن ها حتی سوار هواپیما هم نمی شدند و تنها با آن ماشین به مسافرت می رفتند.

همه چیز در نظر والدین او بسیار گران بود. آن ها طوری رفتار می کردند که ناتالی فکر می کرد ورشکسته و بی پول هستند. اما او می دانست که در آن زمان پدر او سالیانه ۷۵۰۰۰ دلار درآمد داشت. او گیج شده بود.

از آن جایی که از خسیس بودن آن ها متنفر بود، او برعکس آن ها عمل می کرد. او می خواست همه چیزش گرانتیمت و لوکس باشد. وقتی مستقل شد و خودش درآمد پیدا کرد، حتی به این مسائل فکر هم نمی کرد. او در کم ترین زمان ممکن، تمام درآمدش را خرج می کرد.

ناتالی کارت های اعتباری مختلفی داشت. او تمام این پول ها را خرج می کرد تا زمانی که دیگر پولی برایش باقی نمی ماند! در این زمان بود که در سمینارهای ذهن میلیونر شرکت کرد و به گفته ی خودش زندگی اش نجات پیدا کرد.

در سمینارهای ذهن میلیونر زمانی که «شخصیت پولی» شما را مشخص می کنیم، دنیای ناتالی به طور کل تغییر کرد. او فهمید که چرا تمام پولش را خرج می کند. این ولخرجی ناشی از عصبانیت او از والدینش بود که آن قدر خسیس بودند. او می خواست به خودش و دنیا ثابت کند که او خسیس

نیست. بعد از حضور در دوره‌ی ما و تغییر برنامه‌ی مالی ذهنش، او می‌گوید دیگر پولش را برای خریدهای «احمقانه» و غیرضروری هدر نمی‌دهد.

او می‌گفت اخیراً به بازارچه‌ای رفته و در ویتترین مغازه‌ای کت بسیار قشنگی را دیده است. ذهن او سریعاً به او گفته بود آن کت بر تن او بسیار زیبا خواهد بود، مخصوصاً اگر موهایش را هم بلوند کند. تو به آن نیاز داری؛ تو چنین کت زیبایی در خانه نداری.» بنابراین به داخل مغازه رفت و زمانی که داشت آن را امتحان می‌کرد، قیمت آن را دید. ۴۰۰ دلار. او قبلنا هیچ‌وقت ۴۰۰ دلار برای یک کت پرداخت نکرده بود. ذهن او می‌گفت: «خوب که چی؟ این کت واقعاً بهت می‌اد! بخرش. بعد از مدتی میتونی دوباره این پول را به دست بیاری.»

این‌جا بود که ناتالی متوجه شد حضور در سمینار چقدر برایش مفید بوده است. فایل ذهنی جدید او سریعاً به او گفت: اگر این پول را در حساب رفاه مالی‌ات بگذاری، برایت بسیار بهتر خواهد بود. اصلاً چه نیازی به آن کت داری؟ تو همین الان هم کت خوبی برای زمستان داری.» او سریعاً کت را در جای خود گذاشت و دیگر برای خرید آن برنگشت.

ناتالی متوجه شده بود که فایل‌های «رفاه مالی»، جایگزین فایل‌های «رضایت آنی و موقت» ذهن او شده‌اند. او دیگر برنامه‌ریزی نشده بود که تنها خرج کند. او حالا می‌داند که می‌تواند از خصوصیات مثبت والدینش الگو بگیرد و همزمان از حساب تفریح خودش برای خرید چیزهای مورد علاقه‌اش استفاده کند.

او سپس والدینش را به این دوره‌ها فرستاد تا آن‌ها هم به تعادل برسند. او با خوشحالی برایم نوشت که حالا وقتی به سفر می‌روند، به هتل می‌روند، ماشین جدیدی خریده‌اند و یاد گرفته‌اند که چگونه پول برای‌شان کار کند و به عنوان میلیونر بازنشسته شده‌اند. او حالا درک می‌کند که برای میلیونر شدن لازم نیست مانند والدینش خسیس باشد. اما هم‌چنین یاد گرفته است که اگر پولش را به طور ناشیانه و مانند سابق خرج کند، هیچ‌وقت به رفاه مالی نمی‌رسد. او می‌گوید: «بسیار حس خوبی است که ذهن و پولم را تحت کنترل داشته باشم.»

ایده این است که همان قدر سخت که شما برای پول کار می‌کنید، پول هم برای شما کار کند و این یعنی شما باید بیش‌تر پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید تا این‌که بیش‌تر پول‌تان را خرج کنید. کمی هم بامزه است. افراد ثروتمند پول بسیار دارند و کمی از آن را خرج می‌کنند و افراد فقیر پول کمی دارند و بیش‌تر آن را خرج می‌کنند.

بلندمدت در مقابل کوتاه مدت: افراد فقیر کار می‌کنند تا پول به دست بیاورند و امروز زندگی کنند؛ افراد ثروتمند کار می‌کنند تا پول داشته باشند و بتوانند آن را سرمایه‌گذاری کنند و برای آینده‌ی آن‌ها مفید باشد.

افراد ثروتمند دارایی می‌خرند و چیزهایی که برای آن‌ها تولید ارزش می‌کند. افراد فقیر چیزهایی می‌خرند که ارزشی برای آن‌ها نخواهد داشت. افراد ثروتمند زمین می‌خرند و افراد فقیر وام و سفته.

همان طور که به بچه‌هایم می‌گویم، به شما نیز می‌گویم: «ملک بخرید.» بسیار به نفع شما خواهد بود، اگر ملکی بخرید که برای شما پول زیادی به ارمغان بیاورد. به نظر من، داشتن زمین و ملکی بهتر از نداشتن آن است.

البته و به طور قطع، بازار املاک بالا و پایین خودش را دارد، اما در نهایت بسیار بیش‌تر از پولی که امروز برایش پرداخت می‌کنید، برای‌تان سود خواهد داشت که شاید برای ثروتمند شدن‌تان کافی باشد.

هر زمینی را که می‌توانید بخرید. اگر به پول بیش‌تری نیاز دارید، با فردی قابل اعتماد شریک شوید. تنها مشکلی که ممکن است در مورد ملک و املاک دچار شوید، فروختن آن به قیمت بازار است.

اگر به توصیه‌های پیشین من خوب گوش دهید و پول‌تان را به درستی مدیریت کنید، احتمال این مشکل هم بسیار کم خواهد بود. همان‌طور که می‌گویند: «منتظر خرید ملک نباشید؛ ملک بخرید و منتظر بمانید.»

از آن‌جایی که مثالی در مورد خانواده‌ی همسرم گفتم، منصفانه است که در مورد خانواده‌ی خودم هم مثالی بزنم. والدین من فقیر نبودند، ولی به سختی جزء طبقه‌ی متوسط جامعه حساب می‌شدند.

پدرم به سختی کار می کرد و مادرم در خانه می ماند و از ما مراقبت می کرد. پدرم نجار بود. او متوجه شد تمام افرادی که او را استخدام می کردند، زمین های شان را که چندین سال قبل خریده بودند.

او هم چنین متوجه شد که همه ی آنها نسبتاً ثروتمند بودند. والدین من هم پول های شان را پس انداز کردند و توانستند زمینی به مساحت سه جریب، حدود بیست مایل دورتر از جایی که زندگی می کردند بخرند. قیمت این قطعه زمین، ۶۰ هزار دلار بود. ده سال بعد، یک بساز و بفروش تصمیم گرفت آن زمین را از پدرم بخرد. والدینم آن زمین را به قیمت ۶۰۰ هزار دلار فروختند. پدر من از شغلش سالیانه ۱۵ هزار و حداکثر ۲۰ هزار دلار درآمد داشت.

اگر چه آنها الان بازنشسته هستند و زندگی کاملاً راحتی دارند، اما یقین دارم اگر آن زمین را نخریده بودند و به آن قیمت نمی فروختند، وضعیت کنونی آنها بسیار متفاوت می بود.

خدا را شکر که پدر متوجه قدرت سرمایه گذاری، بخصوص در بخش املاک بود. حالا شاید بدانید چرا من زیاد زمین و ملک می خرم.

افراد فقیر هر دلار را دلاری می بینند که برای خرید چیزی که می خواهند آن را خرج می کنند. افراد ثروتمند، هر دلار را مانند دانه ای می بینند که می توانند آن را بکارند و از آن هزاران دلار به دست آورند. درباره اش فکر کنید. هر دلاری که امروز خرج می کنید، ممکن است فردا صد دلار برای تان خرج داشته باشد. من شخصاً هر دلارم را «سرباز» سرمایه گذاری می بینم که مأموریت آنها

«آزادی» است. لازم نیست بگویم که مراقب این سربازان آزادی بخشم هستم و آنها را به راحتی از دست نمی‌دهم.

اصلی برای ثروتمند شدن

افراد ثروتمند هر دلار را مانند دانه‌ای می‌بینند که می‌توانند آن را بکارند و از آن هزاران دلار به دست آورند.

کلید موفقیت شما در یادگیری است. در مورد دنیای سرمایه‌گذاری یاد بگیرید. با انواع مختلف سرمایه‌گذاری مانند ملک و املاک، رهن، بورس، اوراق قرضه، سهام تبدیل ارز و ... آشنا شوید. سپس هر حوزه‌ای را که می‌توانید در آن بهترین باشید، انتخاب کنید. سرمایه‌گذاری را در آن حوزه شروع کنید و سپس حوزه کارتان را گسترش دهید.

خلاصه‌ی این فایل این است:

افراد فقیر سخت برای پول کار می‌کنند و تمام پول‌شان را خرج می‌کنند. آنها تا آخر عمر خود به سختی کار می‌کنند. افراد ثروتمند سخت کار می‌کنند، پس‌انداز می‌کنند و سپس پول‌شان را سرمایه‌گذاری می‌کنند. این افراد دیگر مجبور نیستند کار کنند، مگر آن که خودشان بخواهند.

جمله تاکیدی

دست‌تان را روی قلب‌تان بگذارید و بگویید:

«پولم برای من سخت کار می‌کند و دارایی من را بیش‌تر و بیش‌تر می‌کند.»

سرتان را لمس کنید و بگویید:

«من یک ذهن میلیونر دارم.»

تمرین‌های ذهن میلیونر:

۱. شروع کنید. در سمینارهای سرمایه‌گذاری شرکت کنید. حداقل ماهی یک کتاب در مورد

سرمایه‌گذاری بخوانید. مجله‌هایی در این حوزه بخوانید. نمی‌گوییم تمام توصیه‌های آن‌ها را

دنبال کنید. به شما می‌گوییم با پیشنهادهای مالی بیش‌تری آشنا شوید. سپس حوزه‌ای را

انتخاب کنید که می‌توانید در آن ماهر و بهترین باشید.

۲. توجه‌تان را از درآمد فعال به درآمد غیرفعال تغییر دهید. حداقل سه استراتژی خاص را در

نظر بگیرید که می‌توانند بدون انجام کار فعال، درآمد غیرفعال برای‌تان به همراه داشته

باشند؛ چه در حوزه‌ی سرمایه‌گذاری، چه در حوزه‌ی تجارت. در مورد این سه استراتژی

تحقیق و اقدام کنید.

۳. منتظر خرید ملک نمانید. ملک بخرید و منتظر بمانید.

شانزدهمین فایل ثروت

افراد ثروتمند علی‌رغم ترس عمل می‌کنند.

افراد فقیر اجازه می‌دهند ترس آن‌ها را متوقف کند.

قبلاً در این کتاب در مورد فرآیند آشکارسازی و تجلی حرف زدیم. بیاید دوباره آن را مرور کنیم: افکار به احساسات، احساسات به اعمال و اعمال به نتایج منتهی می‌شوند. میلیون‌ها نفر در مورد ثروتمند شدن فکر می‌کنند و هزاران نفر ثروتمند شدن را باور می‌کنند و آن را تصور و تجسم می‌کنند. من تقریباً هر روز در مورد ثروتمند شدن فکر می‌کنم.

با این حال، هرگز نشده جایی بنشینم و با خودم فکر کنم که پولی از آسمان برایم به زمین بیافتد. فکر می‌کنم من یکی از آن افراد هستم که باید برای موفقیت، هر کاری انجام دهند.

جملات تاکیدی و تفکر و تجسم، همگی ابزارهای فوق‌العاده‌ای هستند، اما تا جایی که من می‌توانم بگویم هیچ‌کدام از آن‌ها به تنهایی نمی‌تواند در این دنیای واقعی، شما را به ثروت واقعی برساند. در جهان واقعی باید «اقدامات عملی واقعی» داشته باشید تا موفق شوید. چرا عمل کردن تا این

حد مهم است؟

بیا بید دوباره به فرآیند آشکارسازی برگردیم. به افکار و احساسات تان توجه کنید. آیا آن‌ها بخشی از دنیای درون شما هستند یا دنیای بیرون تان؟ دنیای درون. حالا به نتایج نگاه کنید. آیا آن‌ها بخشی از دنیای درون شما هستند یا دنیای بیرون تان؟ دنیای بیرون. این یعنی «عمل کردن» پلی است بین دنیای درون و دنیای بیرون.

اصلی برای ثروتمند شدن:

«عمل کردن» پلی است بین دنیای درون و دنیای بیرون.

خوب اگر عمل کردن تا این اندازه مهم است، چه چیزی باعث می‌شود اقدام نکنیم؟ ترس! ترس، شک و نگرانی بزرگ‌ترین مانع‌ها هستند. موانعی نه تنها برای موفقیت، بلکه برای خوشبختی افراد. بنابراین یکی از بزرگ‌ترین تفاوت‌های بین افراد ثروتمند و فقیر، تمایل افراد ثروتمند برای عمل کردن، علی‌رغم ترس است. افراد فقیر می‌ترسند و این ترس، آن‌ها را متوقف می‌کند.

سوزان جفرز^{۳۴} کتابی عالی در این مورد نوشته است: *ترس را احساس کن و در هر صورت عمل کن*^{۳۵}. بزرگ‌ترین اشتباهی که بیش‌تر افراد می‌کنند، این است که منتظر می‌مانند احساس ترس آن‌ها کم شود و یا از بین برود و سپس عمل کنند. این افراد معمولاً تا آخر عمل منتظر می‌مانند.

³⁴ Susan Jeffers

³⁵ *Feel the Fear and Do It Anyway*

یکی از معروف‌ترین برنامه‌های آموزشی ما، دوره‌ی آموزشی قهرمان آگاه است. در این دوره، ما آموزش می‌دهیم که یک قهرمان واقعی می‌تواند «مار کبری ترس را رام کند.» ما نمی‌گوییم مار کبری ترس را بکُش. نمی‌گوییم از شر کبری رها شو و قطعاً نمی‌گوییم از کبری فرار کن. ما می‌گوییم آن را «رام» کن.

اصلی برای ثروتمند شدن:

یک قهرمان واقعی می‌تواند «مار کبری ترس را رام کند.»

بسیار مهم است که درک کنید برای موفق شدن لازم نیست از دست ترس رهایی پیدا کنید. افراد ثروتمند و موفق نیز ترس دارند، شک می‌کنند و البته نگرانی هم دارند. آن‌ها تنها اجازه نمی‌دهند این احساسات، آن‌ها را متوقف کند. افراد ناموفق‌تر شک و نگرانی دارند و اجازه می‌دهند این احساسات و افکار، آن‌ها را متوقف کند.

اصلی برای ثروتمند شدن:

برای موفق شدن لازم نیست از دست ترس رهایی پیدا کنید.

از آنجایی که ما همه بنده عادت‌های مان هستیم، باید عادت کنیم علی‌رغم وجود ترس، شک، نگرانی، عدم قطعیت، عدم راحتی عمل کنیم و حتی عادت کنیم وقتی حالش را نداریم، باز هم اقدام کنیم.

به یاد دارم که در سیاتل سمیناری را برگزار می‌کردیم و در آخرای برنامه، به شرکت کنندگان در مورد سمینار سه روزه در ونکوور توضیحاتی می‌دادم.

فردی ایستاد و گفت: «هارو، چندین نفر از اعضای خانواده و دوستانم در این دوره‌ها شرکت کرده‌اند و نتایج آن بسیار عالی بوده است. همه‌ی آن‌ها ده برابر خوشحال‌تر از قبل هستند و در مسیر موفقیت مالی قرار دارند. همه‌ی آن‌ها می‌گویند زندگی آن‌ها تغییر کرده است و اگر دوره را در سیاتل برگزار کنی، من هم قطعاً در آن شرکت می‌کنم.»

از او تشکر کردم و از پرسیدم آیا آماده است چیزهایی به او یاد دهم؟ موافقت کرد و من گفتم: «تنها سه کلمه به تو می‌گویم.» او با خوشحالی گفت: «خوب آن سه کلمه کدام‌ها هستند؟» و من گفتم: «کاملاً بی‌پول هستی.»

سپس از او در مورد وضعیت مالی‌اش پرسیدم. با خجالت پاسخ داد: «خیلی خوب نیست.» سپس با صدای بلند رو به حضار گفتم: «اگر یک رانندگی سه ساعته یا پروازی سه ساعته یا پیاده‌روی سه ساعته، شما را از چیزی که می‌خواهید و به آن نیاز دارید باز دارد، چه چیز دیگری می‌تواند شما را متوقف کند؟»

پاسخ مشخص است: هر چیزی! هر چیزی می‌تواند شما را متوقف کند. نه به خاطر اندازه آن چالش، بلکه به خاطر اندازه خودتان!

ادامه دادم: «یا شما فردی هستید که متوقف می‌شود یا فردی هستید که متوقف نمی‌شود. شما انتخاب می‌کنید. اگر می‌خواهید ثروت یا هر شکل دیگری از موفقیت را داشته باشید، باید مانند یک قهرمان عمل کنید. باید مشتاق باشید تا برای موفقیت هر کاری بکنید. باید خودتان را آموزش دهید تا هیچ چیزی شما را متوقف نکند. ثروتمند شدن همیشه هم آسان نیست. در حقیقت، ثروتمند شدن می‌تواند بسیار هم سخت باشد. خوب که چی؟ یکی از اصول دوره آموزشی قهرمان روشنفکر و آگاه می‌گوید:

اگر تنها مایل به انجام کارهای ساده باشید، زندگی برای‌تان سخت خواهد بود. اما اگر مایل به انجام کارهای سخت باشید، زندگی برای‌تان آسان خواهد شد. افراد ثروتمند تلاش خودشان را تنها معطوف کارهای آسان و راحت نمی‌کنند، این شیوه زندگی مختص افراد فقیر و متوسط است.

اصلی برای ثروتمند شدن:

اگر تنها مایل به انجام کارهای ساده باشید، زندگی برای تان سخت خواهد بود. اما اگر مایل به انجام کارهای سخت باشید، زندگی برای تان آسان خواهد بود.

نطقم تمام شد. تمام حضار ساکت بودند. سپس فردی که این گفتگو را شروع کرده بود، جلو آمد و به خاطر «باز کردن چشم‌هایش» از من تشکر کرد. او را برای دوره بعدی ثبت نام کردم (اگر چه در ونکوور بود). چیزی که برایم جالب بود، شنیدن حرف‌های خودم از پشت تلفن بود که او برای دوستانش تعریف می‌کرد.

فکر می‌کنم سخنرانی‌ام جواب داد، زیرا فردای آن روز دوباره زنگ زد و سه نفر دیگر با او ثبت نام کردند. همه‌ی آن‌ها اهل ساحل شرقی بودند و همه‌ی آن‌ها به ونکوور می‌آمدند!

اکنون که در مورد راحتی حرف زدیم، خوب بیاید ببینیم ناراحتی و سختی چیست؟ چرا اقدام کردن علی‌رغم سختی مهم است؟ زیرا «راحتی» چیزی است که الان در آن قرار دارید. اگر می‌خواهید به سطح جدیدی از زندگی تان برسید، باید از منطقه‌ی امن و راحت خودتان خارج شوید و چیزهایی را امتحان کنید که راحت نیستند.

بیاید تصور کنیم که در حال حاضر در سطح ۵ زندگی می‌کنید و می‌خواهید به سطح ۱۰ برسید. سطح ۵ و پایین‌تر آن سطح، منطقه‌ی راحتی شما هستند، اما سطح ۶ و بالاتر، منطقه‌ی سختی و

ناراحتی شما محسوب می‌شوند. و این یعنی برای رسیدن به سطح ۱۰ از سطح ۵، باید از منطقه‌ی سختی و ناراحتی عبور کنید.

افراد فقیر و بیش‌تر افراد طبقه متوسط، مایل به انجام این کار نیستند. به یاد داشته باشید، راحتی مهم‌ترین اولویت زندگی است. اما بگذارید رازی را به شما بگویم که تنها افراد ثروتمند و موفق از آن آگاه هستند: در مورد راحت بودن بسیار اغراق شده است.

راحت بودن باعث می‌شود احساس خوشی و امنیت به شما دست دهد، اما نمی‌گذارد رشد کنید. برای رشد کردن به عنوان شخصی، باید منطقه راحت خودتان را گسترش دهید. تنها راهی که می‌توانید پیشرفت کنید، خارج شدن از ناحیه امن خودتان است.

سؤالی از شما دارم. اولین باری که چیزی را امتحان می‌کنید، آیا راحت است یا نه؟ معمولاً راحت نیست. اما بعد از آن چه اتفاقی می‌افتد؟ هر چه بیش‌تر این کار را انجام می‌دهید، راحتی آن بیش‌تر می‌شود. درسته؟ خوب حالا مشخص شد.

هر چیزی در ابتدا سختی‌های خودش را دارد، اما اگر آن را ادامه دهید، در نهایت از منطقه امن و راحت خودتان خارج می‌شوید و به سلامت از آن عبور می‌کنید. سپس یک منطقه‌ی جدید و گسترش یافته‌ی راحت دیگری دارید و این یعنی باز هم باید فرد «بزرگ‌تری» شوید.

باز هم می‌گویم، تنها زمانی رشد می‌کنید که در سختی باشید. از حالا به بعد، هر زمانی احساس سختی کردید، به جای تسلیم شدن و برگشتن به منطقه امن خودتان، به خودتان بگویید: «باید رشد کنم.» و سپس به جلو بروید.

اصلی برای ثروتمند شدن:

تنها زمانی رشد می‌کنید که در سختی باشید.

اگر می‌خواهید ثروتمند و موفق باشید، باید به سختی‌ها عادت کنید. به طور آگاهانه تمرین کنید تا به منطقه ناراحتی خودتان بروید و کارهایی را انجام دهید که از انجام آن‌ها می‌ترسید. معادله ای را به شما می‌گویم و از شما می‌خواهم تا آخر عمرتان آن را به یاد داشته باشید:

وسعت منطقه‌ی راحتی = منطقه‌ی ثروت شما

هر چقدر منطقه‌ی راحتی خودتان را گسترش دهید، درآمد و ثروت‌تان هم بیش‌تر می‌شود. هر چقدر وسعت منطقه راحتی شما کوچک‌تر باشد، ریسک‌های کم‌تری را قبول می‌کنید و موقعیت‌های کم‌تری هم نصیب‌تان می‌شود. افراد کم‌تری را می‌بیند و راهکارهای کم‌تری را امتحان می‌کنید. از سوی دیگر، وقتی مایل به گسترش منطقه خود باشید، ثروت و درآمد بیش‌تری را به سوی خودتان جذب می‌کنید. وقتی کانتینر بزرگی (منطقه‌ی راحتی) داشته باشید، جهان هستی به سرعت آن را برای‌تان پُر می‌کند.

افراد موفق و ثروتمند، منطقه‌ی راحت بزرگی دارند و به طور مداوم در حال گسترش آن هستند تا ثروت بیش‌تری را در آن جا دهند. تا حالا کسی از سختی نمرده است، اما با زندگی در منطقه‌ی محدود راحتی، ایده‌های بسیاری را از بین برده است، موقعیت‌های زیادی را نابود کرده است و اقدامات زیادی را بی‌ثمر کرده است. راحتی می‌کشد! اگر هدف شما در زندگی راحت بودن است، دو چیز را برای شما تضمین می‌کنم:

اولاً، هیچ‌وقت ثروتمند نمی‌شوید. دوم، هیچ‌وقت خوشحال نخواهید شد. زمانی خوشحالی را به دست می‌آوریم که یک زندگی طبیعی رو به رشد داشته باشیم و توانایی‌هایمان را شکوفا کنیم.

این را امتحان کنید. دفعه‌ی بعدی که احساس ناراحتی و سختی، عدم قطعیت و ترس می‌کنید، به جای به عقب برگشتن، به جلو بروید. به احساسات ناراحتی توجه کنید و بدانید که آن‌ها تنها احساس هستند و قدرت این را ندارند که شما را متوقف کنند. اگر علی‌رغم ناراحتی و سختی به پیش بروید، سرانجام به اهداف‌تان خواهید رسید. در این حالت شما منطقه راحتی خود را گسترش داده اید.

این که احساسات ناراحتی و سختی، کم می‌شوند یا نه، مهم نیست. در حقیقت وقتی آن‌ها کم شوند، آن را نشانه‌ای برای هوشیاری خودتان بدانید، زیرا وقتی در منطقه‌ی راحتی خود ساکن شوید و تمایلی به گسترش آن نداشته باشید، از رشد باز ایستاده‌اید. باز هم می‌گویم برای این که تمام توانایی‌های‌تان را شکوفا کنید، باید همیشه در لبه‌ی منطقه راحتی‌تان زندگی کنید و مدام مرز راحتی خود را گسترش دهید. و از آن جایی که ما بنده‌ی عادت‌هایمان هستیم، برای این کار باید

تمرین کنیم. از شما می‌خواهم علی‌رغم ترس، سختی، ناراحتی و حوصله نداشتن، به طور مداوم تمرین کنید.

این‌گونه، خیلی سریع به سطوح بالاتری از زندگی می‌رسید. در این مسیر، اطمینان حاصل کنید که حساب بانکی‌تان را بررسی کنید، چون خیلی سریع موجودی آن بیش‌تر می‌شود.

در سمینارهایم در این زمان از شرکت‌کنندگان می‌پرسم: «چند نفر شما علی‌رغم ترس و سختی، مایلید تمرین کنید؟» معمولاً همه دست‌های‌شان را بالا می‌برند (شاید به این خاطر که می‌ترسند اگر این کار را نکنند، آن‌ها را سؤال پیچ کنم).

سپس می‌گویم: «حرف زدن به درد نمی‌خورد! بگذارید ببینیم واقعاً راست می‌گویید.» یک تیر چوبی را که نوکش فلزی است، به آن‌ها نشان می‌دهم و می‌گویم برای اثبات حرف‌تان باید آن را با گلوی‌تان بشکنید. سپس به آنها نشان می‌دهم که چگونه بخش فلزی آن به قسمت نرم گلوی شما می‌رود، در حالی که فرد دیگری انتهای دیگر پیکان را نگه می‌دارد. باید تیر را با گلوی‌تان بشکنید، بدون این‌که شما را زخمی کند.

بیش‌تر آن‌ها شوکه می‌شوند! گاهی داوطلبی را انتخاب می‌کنم تا این کار را انجام دهد و گاهی تیر را به هر کسی که دوست دارد می‌دهم. سمینارهایی را انجام داده‌ام و هزاران نفر تا حالا تیر را شکسته‌اند. آیا این کار بزرگ، شدنی است؟ بله. آیا این کار ترسناک است؟ بله. آیا سخت است؟

صد در صد. اما ایده این است که ترس و سختی شما را متوقف نکند. ایده تمرین کردن است تا خودتان را آموزش دهید تا بر هر سختی که در سر راه شما قرار می‌گیرد، غلبه کنید.

آیا بیش‌تر افراد تیر را می‌شکنند؟ بله. هر کسی که با تعهد ۱۰۰ درصدی این کار را بکند، مطمئناً تیر را می‌شکند. اما هر کسی که تعهد کافی را نداشته باشد و دو دل باشد، نمی‌تواند این کار را بکند.

بعد از این تمرین، از افراد می‌پرسم: «چند نفر از شما فهمیدید که شکستن تیر از آن‌چه فکر می‌کردید راحت‌تر بود؟» همه‌ی آن‌ها موافق هستند که این کار بسیار راحت‌تر از تصور آن‌ها بود. دلیل آن چیست؟ در این جا یکی از مهم‌ترین درس‌ها را به شما آموزش می‌دهم.

ذهن شما از بزرگ‌ترین نمایش‌نامه‌نویس‌های تاریخ است. ذهن شما داستان‌های باورنکردنی را ایجاد می‌کند که بیش‌تر آن‌ها بر اساس ترس و بدبختی است. چیزهایی که هرگز اتفاق نیافتاده است و احتمالاً هرگز هم اتفاق نمی‌افتد. مارک تواین می‌گوید: «من در زندگی‌ام هزاران مشکل داشته‌ام که هیچ‌کدام آن‌ها رخ نداده است.»

یکی از مهم‌ترین چیزهایی که می‌توانید یاد بگیرید، این است: شما ذهن خودتان نیستید. شما بسیار بزرگ‌تر و بهتر از آن هستید. ذهن شما مانند دست‌های تان، تنها بخشی از شماست.

سؤالی از شما دارم: چه اتفاقی می‌افتاد اگر دستی داشتید که مانند ذهن تان عمل می‌کرد؟ چه می‌شود اگر همه چیز را بهم می‌ریخت، شما را می‌زد و هیچ‌وقت شما را ول نمی‌کرد. با آن چه کار

می‌کردید؟ بیش‌تر افراد می‌گویند آن را قطع می‌کردیم! اما دست شما ابزار قدرتمندی است، آیا آن را قطع می‌کنید؟ پاسخ این است که باید آن را کنترل و مدیریت کنید و به آن آموزش دهید که برای شما کار کند.

آموزش دادن و مدیریت کردن ذهن خودتان، مهم‌ترین مهارتی است که می‌توانید یاد بگیرید که هم موفقیت و هم خوشحالی را برای شما به ارمغان بیاورد. و این دقیقاً همان چیزی است که ما در این کتاب در مورد آن بحث می‌کنیم و اگر در برنامه‌های ما شرکت کنید، آن را ادامه می‌دهیم.

اصلی برای ثروتمند شدن:

آموزش دادن و مدیریت کردن ذهن خودتان، مهم‌ترین مهارتی است که می‌توانید یاد بگیرید که هم موفقیت و هم خوشحالی را برای شما به ارمغان بیاورد.

چگونه ذهن‌تان را آموزش می‌دهید؟ با مشاهده کردن شروع کنید. توجه کنید چگونه ذهن‌تان به طور مداوم افکاری را تولید می‌کند که به نفع ثروت و خوشحالی شما نیستند. هنگامی که آن افکار را شناختید، می‌توانید آگاهانه افکار حمایت‌کننده‌ای را جایگزین آن‌ها کنید. این افکار حمایت‌کننده را از کجا می‌توان پیدا کرد؟ همین‌جا در این کتاب. تمام جملات تأکیدی این کتاب، روش‌های مؤثر و موفق برای فکر کردن هستند.

این افکار و نگرش‌ها را در خودتان نهادینه کنید. لازم نیست منتظر دعوت رسمی باشید. همین الان تصمیم بگیرید که زندگی بهتری خواهید داشت، اگر به شیوه‌هایی عمل کنید که در این کتاب در مورد آن‌ها بحث کردیم. افکار و عادت‌های گذشته را به که ضرر شما بودند، دور بریزید.

تصمیم بگیرید که از همین الان، افکارتان شما را کنترل نکنند و این شما باشید که آن‌ها را کنترل می‌کنید. از حالا به بعد، ذهن شما کاپیتان کشتی زندگی شما نیست و شما آن‌ها را هدایت می‌کنید و ذهن‌تان برای شما کار می‌کند.

شما می‌توانید افکارتان را انتخاب کنید. شما توانایی طبیعی برای از بین بردن و لغو هرگونه افکاری را دارید که از شما حمایت نمی‌کنند. شما می‌توانید افکار حمایتی را در خودتان پرورش دهید و روی آن‌ها تمرکز کنید. شما توانایی کنترل ذهن‌تان را دارید.

همان‌طور که پیش‌تر گفتم، در یکی از سمینارهایم رابرت آلن - یکی از نزدیک‌ترین دوستانم و نویسنده بسیار موفق - چیز بسیار جالبی گفت: «هیچ فکری به طور رایگان در ذهن شما زندگی نمی‌کند.» این یعنی شما بهای افکار منفی خودتان را خواهید پرداخت. این بها را به صورت پول، انرژی، زمان، سلامتی و سطح خوشبختی‌تان پرداخت خواهید کرد. اگر می‌خواهید سریعاً به سطح دیگری از زندگی‌تان برسید، افکارتان را به دسته‌های افکار مفید و مضر تقسیم کنید.

ببینید کدام افکار برای شما مفید هستند و کدام یک مضر. سپس تنها روی افکار مفید تمرکز کنید و افکار مضر را رها کنید. وقتی فکر منفی و مضری به ذهن تان می‌رسد، بگویید: «تو را نمی‌خواهم.» و فکر مفیدی را جایگزین آن کنید.

من این فرآیند را نیرومند فکر کردن می‌نامم و به شما قول می‌دهم اگر آن را تمرین کنید، زندگی تان بدون شک متحول می‌شود. به شما قول می‌دهم! خوب تفاوت بین نیرومند فکر کردن و مثبت فکر کردن در چیست؟

تفاوت آن‌ها ظریف، اما مهم است. برای من، مردم از تفکر مثبت برای این استفاده می‌کنند که تظاهر کنند همه چیز امیدوارکننده است، وقتی که در واقع این‌طور نیست. در نیرومند فکر کردن، ما می‌فهمیم که همه چیز خنثی است و هیچ چیزی معنا ندارد، مگر معنایی که ما به آن‌ها می‌دهیم. ما داستانی را می‌سازیم و به آن معنا می‌دهیم.

در ضمن قبل از این که این بخش را به پایان برسانیم، باید به شما هشدار دهم. تمرین شکستن تیر در خانه را انجام ندهید. این تمرین باید به شیوه‌ی مخصوص به خودش انجام گیرد. در غیر این صورت، هم به خودتان و هم به دیگران آسیب می‌زنید. ما در برنامه‌های مان وسایل حفاظتی داریم.

جمله تاکیدی

دست‌تان را روی قلب‌تان بگذارید و بگویید:

«علی‌رغم ترس عمل می‌کنم.»

«علی‌رغم شک عمل می‌کنم.»

«علی‌رغم نگرانی عمل می‌کنم.»

«علی‌رغم سختی عمل می‌کنم.»

«علی‌رغم ناراحتی عمل می‌کنم.»

«وقتی حال‌م خوب نیست عمل می‌کنم.»

سرتان را لمس کنید و بگویید:

«من یک ذهن میلیونر دارم.»

تمرین‌های ذهن میلیونر:

۱. لیست بزرگ‌ترین نگرانی‌ها، ترس‌ها و مشکلات‌تان را در ارتباط با پول و ثروت بنویسید. با

آن‌ها مبارزه کنید. برای هر کدام بنویسید: اگر آن‌ها رخ دهند، چه کار خواهید کرد؟ آیا

هنوز شما می‌توانید ادامه دهید؟ آیا می‌توانید دوباره برگردید؟ امیدوارم جواب‌های‌تان بله

باشد. حالا دیگر نگران نباشید و شروع به ثروتمند شدن کنید!

۲. از منطقه‌ی راحت خودتان خارج شوید. تصمیم‌هایی بگیرید که برای‌تان راحت نیستند. با

افرادی صحبت کنید که معمولاً با آن‌ها حرف نمی‌زنید. تقاضای افزایش حقوق‌تان را بکنید.

هر روز یک ساعت زودتر بیدار شوید. تمرین کنید تا غیرقابل توقف شوید!

۳. نیرومند فکر کنید. به خودتان و الگوهای افکار‌تان نگاه کنید. تنها افکار مفید را برای

خوشحالی و موفقیت خودتان نگه دارید. هر زمان ذهن‌تان گفت: «نمی‌توانم، دوست ندارم

و آن را نمی‌خواهم»، با آن به چالش برخیزید. نگذارید این افکار منفی و مضر شما را متوقف

کنند. با خودتان قرار بگذارید هر زمان ذهن‌تان خواست شما را متوقف کند، برای رسیدن

به موفقیت تلاش کنید و سختی و ناراحتی را تحمل کنید. به ذهن‌تان نشان دهید شما رئیس

هستید، نه او. نه تنها اعتماد به نفس‌تان افزایش می‌یابد، بلکه این صدا و افکار منفی، کم و

کم‌تر می‌شود و تأثیری روی شما نخواهد داشت.

داستان موفقیت آندرو ویلیتون

هارو عزیز،

اسم من آندرو ویلتون است و هجده سال سن دارم. من به تازگی سال اول دانشگاه را تمام کردم. دو سال قبل، در سمینارهای ذهن میلیونر تو شرکت کردم و از آن زمان، از تکنیک‌های آن استفاده می‌کنم.

در ماه فوریه گذشته کتاب می‌خواندم، در حالی که دوستانم مشغول کار یا دیدن خانواده‌هایشان بودند. با پولی که از طریق روش‌های تو پس‌انداز کرده بودم، توانستم ده روز را در سواحل اسپانیا بگذرانم. تجربه فوق‌العاده‌ای بود!

اگر در سمینارهای تو شرکت نمی‌کردم و آن افکار را در ذهنم قرار نمی‌دادم، نمی‌توانستم به این استقلال و رفاه مالی برسم و هر کاری که دوست دارم انجام دهم.

از تو متشکرم، هارو.

هفدهمین فایل ثروت

افراد ثروتمند، پیوسته در حال یادگیری و رشد هستند.

فقر را فکر می‌کنند که همه چیز را می‌دانند.

در ابتدای سمینارهای زنده‌ام، معمولاً افراد را با «یک کلمه‌ی خطرناک زبان انگلیسی» آشنا می‌کنم. این کلمه‌ی «می‌دانم» است. خب از کجا بدانیم که آیا واقعاً چیزی را می‌دانیم یا نه؟ ساده است. اگر آن را اجرا می‌کنید، آن را می‌دانید. اگر فقط در موردش شنیده‌اید، خوانده‌اید و یا حرف می‌زنید، پس آن را نمی‌دانید. رک و پوست کنده بگویم، اگر واقعاً پولدار و خوشبخت نیستید، به احتمال زیاد هنوز چیزهایی وجود دارد که باید در مورد پول، موفقیت و زندگی یاد بگیرید.

همان‌طور که در ابتدای این کتاب توضیح دادم، در طول ایام «ورشکستگی‌ام»، بخت با من یار بود و دوست میلیونر من که به خاطر وضع نابسامانم دلش به حال من سوخت، توصیه‌هایی به من کرد. به یاد داشته باشید که او به من چه گفت: «هارو، اگر آن‌قدر که می‌خواهی موفق نیستی، چیزی هست که نمی‌دانی.» خوشبختانه توصیه‌اش را آویزه‌ی گوشم کردم و از «همه چیز را می‌دانم» به «همه چیز را یاد خواهم گرفت» تغییر پیدا کردم. از آن لحظه به بعد، همه چیز تغییر کرد.

فقرا اغلب تلاش می‌کنند نشان دهند که حق با آنان است. آن‌ها طوری ژست می‌گیرند که انگار همه چیز را حل و فصل کرده‌اند و می‌دانند و فقط از سر بدشانسی است که ورشکسته و مفلوک هستند.

یکی از جملات معروف من این است که «یا حق با شماست یا ثروت؛ نمی‌شود هر دو با شما باشند.» وقتی «حق با شماست»، یعنی شما می‌خواهید شیوهی تفکر و زندگی قدیمی خود را ادامه دهید. متأسفانه این همان شیوه‌ای است که شما را به نقطه‌ی کنونی‌تان رسانده است. این فلسفه در مورد خوشبختی هم صدق می‌کند، یعنی «یا حق با شماست یا خوشبختی.»

اصلی برای ثروتمند شدن:

یا حق با شماست یا ثروت؛ نمی‌شود هر دو با شما باشند.

نویسنده و سخنران معروف، جیم ران، جمله‌ی معروفی دارد که در این جا مصداق پیدا می‌کند: «اگر همان کاری را بکنید که همیشه کرده‌اید، همان نتیجه‌ای را خواهید گرفت که همیشه گرفته‌اید.» شما روش «خودتان» را قبلاً امتحان کرده‌اید، آن‌چه نیاز دارید، روش دیگری است. به همین دلیل بود که این کتاب را نوشتم. هدف من این است که فایل‌های ذهنی جدیدی به فایل‌های قبلی شما اضافه کنم. فایل جدید، یعنی طرز فکر جدید، کنش‌های جدید و لذا نتایج جدید.

به همین دلیل است که باید یادگیری و رشد را ادامه داد.

فیزیک‌دانان می‌گویند: هیچ چیز در این دنیا ایستا نیست. همه‌ی چیزهای زنده، همیشه در حال تغییرند. هر گیاهی را در نظر بگیرید. اگر گیاه در حال رشد نباشد، در حال مرگ است. انسان و سایر موجودات زنده هم همین‌طور هستند: اگر در حال رشد نباشید، در حال مرگ هستید.

اریک هافر، نویسنده و فیلسوف معروف نیز نقل قول جالبی دارد که من زیاد آن را به کار می‌برم: «هر کس آماده‌ی یاد گرفتن باشد، زمین را به ارث خواهد برد، حال آن‌که هر کس یاد گرفته باشد، به زیبایی خواهد توانست در جهانی زندگی کند که دیگر وجود خارجی ندارد.» یا به عبارت دیگر، اگر دائم در حال یادگیری نباشید، جا خواهید ماند.

فقرا ادعا می‌کنند که به خاطر فقدان پول و وقت نمی‌توانند برای رشد شخصی خود هزینه کنند. از سوی دیگر، افراد ثروتمند به نقل قول بنجامین فرانکلین، تمسک می‌جویند: «اگر فکر می‌کنید سواد گران است، جهل را امتحان کنید.» مطمئنم شنیده‌اید که «دانش قدرت است» و قدرت توانایی عمل کردن است.

هرگاه برنامه‌ی جامع ذهن میلیونر را به کسی پیشنهاد می‌دهم، به این نکته‌ی جالب بر می‌خورم که این معمولاً افراد ورشکسته هستند که می‌گویند: «من به این دوره نیازی ندارم»، «وقتش را ندارم» و یا «پول ندارم.» در عین حال میلیونرها و مولتی میلیونرها، همه ثبت نام می‌کنند و می‌گویند: «اگر بتوانم فقط یک چیز جدید یاد بگیرم و یک مورد را بهبود بخشم، ارزشش را دارد.» در ضمن، اگر برای انجام کارهایی که باید انجام دهید و یا می‌خواهید انجام دهید، وقت کافی ندارید، پس می‌توان گفت شما نوعی برده‌ی مدرن هستید و اگر پول ندارید تا با آن یاد بگیرید چطور موفق شوید، چه

بسا بیش از هر کس دیگری به آن نیاز دارید. متأسفم، اما این که بگویید: «پول ندارم»، دردی را دوا نمی‌کند. کی پول خواهید داشت؟ یک، دو و یا پنج سال بعد، چه چیزی عوض خواهد شد؟ پاسخ آسان این است: هیچ چیز! و آن زمان هم دقیقاً همین جملات را خواهید گفت.

تنها راهی که می‌توانم برای دستیابی به پول به شما نشان دهم، این است که یاد بگیرید چطور بازی پول را خوب بازی کنید. شما باید مهارت‌ها و راهبردهایی برای افزایش درآمد، مدیریت پول و سرمایه‌گذاری مناسب آن یاد بگیرید. دیوانگی یعنی این که همان کارها را دوباره و دوباره تکرار کنیم و انتظار نتایج متفاوت داشته باشیم. ببینید، اگر کاری که شما می‌کنید قرار بود جواب بدهد، شما در حال حاضر ثروتمند و خوشبخت بودید. هر چیز دیگری که در واکنش به این جمله به ذهن‌تان می‌آید، صرفاً بهانه و توجیه است.

خیلی بدم می‌آید از این که مجبورم تا این حد رک و سراسر حرفم را بزنم، اما به نظرم شغل و وظیفه‌ام همین است. به باور من، یک مربی خوب همیشه بیش از آن که شما از خود انتظار دارید، از شما انتظار خواهد داشت. در غیر این صورت، چه دلیلی دارد که شما نزد مربی بروید؟ هدف من به عنوان مربی این است که شما را آموزش دهم، الهام‌بخش‌تان باشم، به شما تلنگر بزنم و واضح و مشخص به شما نشان دهم که چه چیزی مانع پیشرفت‌تان می‌شود. خلاصه این که باید هر کاری بکنم تا شما را به مرحله‌ی بعدی زندگی‌تان برسانم. اگر مجبور باشم، بند بند وجودتان را از هم باز کرده و دوباره طوری سر هم می‌کنم که کار کند. هر کاری می‌کنم تا شما را ده برابر

خوشبخت تر و صد برابر ثروتمندتر کنم. اگر دنبال تعریف و تمجید الکی هستید، من به دردتان نمی‌خورم. اما اگر می‌خواهید سریع و دائمی پیشرفت کنید، بیاید تا ادامه دهیم.

موفقیت یک مهارت قابل یادگیری است. شما می‌توانید یاد بگیرید که در هر چیزی موفق باشید. اگر می‌خواهید یک گلف‌باز قهار باشید، می‌توانید این کار را یاد بگیرید. اگر می‌خواهید یک نوازنده‌ی بزرگ پیانو شوید، می‌توانید آن را یاد بگیرید. اگر می‌خواهید واقعاً خوشبخت باشید، می‌توانید این کار را یاد بگیرید. اگر می‌خواهید ثروتمند شوید، می‌توانید این کار را یاد بگیرید. مهم نیست اکنون در کجا قرار دارید. مهم نیست از کجا شروع می‌کنید. مهم این است که بخواهید یاد بگیرید.

یکی دیگر از نقل قول‌های معروف من این است که: «هر استادی زمانی یک فرد مبتدی و ناشی بوده است.» برای مثال، مدتی قبل یک اسکی‌باز المپیک در سمینار من شرکت کرده بود. وقتی این جمله را گفتم، او بلند شد و اجازه خواست که داستانش را با ما در میان بگذارد. خیلی یک‌دنده به نظر می‌رسید و احساس کردم می‌خواهد به شدت با حرفم مخالفت کند. اما برعکس، او برای همه تعریف کرد که وقتی بچه بود، در اسکی از تمام هم‌بازی‌هایش ضعیف‌تر بود. بعضی وقت‌ها اصلاً موقع اسکی به او خبر نمی‌دادند، چون او خیلی کُند بود. برای این که هم‌بازی داشته باشد، تصمیم گرفت هر آخر هفته به کوه برود و تمرین کند. زیاد طول نکشید که او توانست به پای هم‌بازی‌هایش برسد و حتی از آن‌ها هم بهتر باشد. سپس توانست عضو باشگاه شود و یک مربی رده اول داشته باشد. او دقیقاً گفت که: «شاید حالا استاد اسکی باشم، اما شکی نیست که وقتی شروع کردم، فاجعه

بودم. خیلی ناشی و بی استعداد بودم. کاملاً حق با هارو است. شما می‌توانید یاد بگیرید که در هر چیزی موفق باشید. من یاد گرفتم در اسکی موفق باشم و در المپیک شرکت کنم و هدف بعدی‌ام این است که در زمینه‌ی پول موفق باشم.»

اصلی برای ثروتمند شدن:

«هر استادی زمانی فردی مبتدی و ناشی بوده است.» تی. هارو اکر

هیچ کس متخصص امور مالی به دنیا نمی‌آید. هر شخص پولداری یاد گرفته است که چطور در بازی پول موفق باشد و شما هم می‌توانید این کار را بکنید. به یاد داشته باشید که اگر آن‌ها می‌توانند، من هم می‌توانم!

پولدار شدن زیاد دخلی به پولدار شدن از نظر مالی ندارد، بلکه بیش‌تر به پولدار شدن از نظر شخصیت و ذهنیت مربوط می‌شود. می‌خواهم رازی را با شما در میان بگذارم که افراد کمی از آن خبر دارند: سریع‌ترین راه پولدار شدن و پولدار ماندن این است که روی رشد شخصی خودتان کار کنید! یعنی خود را به یک شخص «موفق» تبدیل کنید. دوباره تکرار می‌کنم که دنیای بیرونی شما صرفاً بازتابی است از دنیای درون‌تان. شما ریشه هستید؛ نتایج میوه‌های شما هستند.

ضرب‌المثل دیگری هست که من آن را دوست دارم: «هر جا رفتی، خودت را با خود ببر.» اگر بتوانید به یک شخص موفق، از نظر قدرتِ شخصیت و ذهن، تبدیل شوید، آن‌گاه ذاتاً در هر چیزی

که انجام می‌دهید موفق خواهید بود. شما قدرت انتخاب مطلق را به دست خواهید آورد. شما قدرت و توانایی درونی را برای انتخاب هر شغل، کسب و کار و حوزه‌ی سرمایه‌گذاری خواهید داشت و خواهید دانست که موفق می‌شوید. این عصاره و افشردۀ این کتاب است. اگر شما یک شخص سطح ۵ باشید، نتایج سطح ۵ خواهید گرفت. اما اگر بتوانید به یک شخص سطح ۱۰ تبدیل شوید، نتایج سطح ۱۰ خواهید گرفت.

اما یک مسئله را در ذهن داشته باشید. اگر از نظر درونی روی خودتان کار نکنید و به نحوی صاحب پول هنگفتی شوید، به احتمال زیاد این دستاورد اتفاقی بوده و شما آن را از دست خواهید داد. اما اگر از درون و بیرون به یک شخص موفق تبدیل شوید، نه تنها به آن دست پیدا خواهید کرد، بلکه خواهید توانست آن را نگه داشته، رشد کنید و از همه مهم‌تر واقعاً خوشبخت باشید.

افراد موفق می‌دانند که ترتیب موفقیت این‌گونه است: بودن، انجام دادن، داشتن.

فقرا و افراد طبقه متوسط، فکر می‌کنند ترتیب موفقیت این‌گونه است: داشتن، انجام دادن، بودن. فقرا و افراد طبقه متوسط فکر می‌کنند: «اگر پول زیادی داشته باشم، می‌توانم هر کاری دلم بخواهد بکنم و سپس موفق خواهم بود.»

پولدارها درک می‌کنند که: «اگر من به شخص موفق تبدیل شوم، می‌توانم هر کاری لازم باشد بکنم تا هر چیزی که می‌خواهم را داشته باشم، از جمله پول.»

چیز دیگری که فقط افراد ثروتمند می‌دانند این است که: هدف ثروت‌زایی این نیست که پول زیادی داشته باشیم، بلکه هدف ثروت‌زایی این است که به خود کمک کنیم تا به بهترین کسی تبدیل شویم که می‌توانیم باشیم. در واقع این هدف تمام هدف‌هاست، پرورش و رشد خود به عنوان یک شخص. از مادونا، خواننده و بازیگر مطرح جهانی، پرسیدند که چرا هر ساله شخصیت، موسیقی و سبکش را عوض می‌کند. پاسخ داد که موسیقی برای او راهی است برای ابراز «خودش» و چون هر سال خود را از نو اختراع می‌کند، مجبور است رشد کند و به آن شخصی تبدیل شود که می‌خواهد باشد.

من می‌دانم. به هیچ وجه کامل نیستم و حتی نزدیک کامل بودن هم نیستم؛ اما وقتی خودم را در حال حاضر با بیست سال قبل مقایسه می‌کنم، نسبت مستقیمی بین «من و ثروتم» (یا فقدان آن) در آن زمان و «من و ثروتم» در حال حاضر مشاهده می‌کنم. من راه خودم را به سمت موفقیت یاد گرفتم. شما هم می‌توانید این کار را بکنید. به همین دلیل است که وارد کسب و کار آموزش و مربی‌گری شده‌ام. تجربه‌ی من نشان داده است که هر شخصی را می‌توان آموزش داد تا موفق باشد. من آموزش دیدم تا موفق باشم و حالا توانسته‌ام ده‌ها هزار نفر دیگر را آموزش دهم تا موفق باشند. آموزش جواب می‌دهد.

متوجه شده‌ام که یکی دیگر از تفاوت‌های کلیدی بین ثروتمندان و فقرا و طبقه متوسطی‌ها، این است که پولدارها در حوزه‌ی خود تخصص دارند. طبقه متوسطی‌ها در حوزه‌ی خود عادی هستند و فقرا در حوزه‌ی خود ضعیف هستند. شما در کارتان چقدر خوب هستید؟ شغل‌تان را چقدر خوب

انجام می‌دهید؟ کسب و کارت‌تان را چقدر خوب انجام می‌دهید؟ آیا می‌خواهید بدون تعصب و غرض، جواب این سؤال‌ها را پیدا کنید؟ به فیش حقوقی‌تان نگاه کنید. این فیش همه چیز را به شما خواهد گفت. ساده است: برای این که بهترین درآمد را داشته باشید، باید بهترین باشید.

اصلی برای ثروتمند شدن:

برای این که بهترین درآمد را داشته باشید، باید بهترین باشید.

در دنیای ورزش‌های حرفه‌ای، این اصل را هر روز می‌بینید. در حالت کلی، بهترین بازیکنان هر تیم، بیش‌ترین درآمد را دارند. به علاوه، بیش‌ترین پول را هم از محل تبلیغات در می‌آورند. همین اصل در زمینه‌ی کسب و کار و ثروت هم صدق می‌کند. چه تصمیم بگیرید مالک کسب و کار، یک حرفه‌ای و یا یک توزیع‌کننده‌ی بازاریابی شبکه‌ای باشید و چه تصمیم بگیرید درصدی کار کنید و یا حقوق ثابت بگیرید؛ چه در کار و بار املاک باشید و چه در کار سهام و یا هر چیز دیگر. اگر همه‌ی شرایط یکسان باشد: هر چه شما در کارت‌تان بهتر باشید، بیش‌تر پول در می‌آورید. این دلیل دیگری است برای ضرورت یادگیری مداوم و بهبود پیوسته‌ی مهارت در هر زمینه‌ای از زندگی.

در رابطه با یادگیری، شایان ذکر است که افراد ثروتمند نه تنها به یادگیری ادامه می‌دهند، بلکه سعی می‌کنند حتماً از کسانی یاد بگیرند که قبلاً خودشان این مسیر را رفته‌اند. برای شخص من، یکی از مسائلی که تفاوت عظیمی در زندگی‌ام ایجاد کرد، شخصی بود که از او یاد گرفتم. من

همیشه سعی کرده‌ام از اساتید واقعی در حوزه‌های مختلف یاد بگیرم – نه کسانی که ادعای تخصص دارند، بلکه کسانی که نتایج‌شان در دنیای واقعی شاهی است بر مدعای‌شان.

افراد ثروتمند از کسانی مشورت می‌خواهند که از خودشان پولدارتر باشند. فقرا از دوستان‌شان مشورت می‌گیرند، دوستانی که به اندازه‌ی خودشان ورشکسته هستند.

اخیراً با رئیس یکی از بانک‌های سرمایه‌گذاری دیدار کردم که می‌خواست با من وارد کسب و کار شود. می‌گفت من باید برای شروع صدها هزار دلار در بانکش سرمایه‌گذاری کنم. گفت باید اظهارنامه‌های مالی‌ام را نشانش دهم. چشم در چشمش دوختم و گفتم: «ببخشید، قضیه برعکس نیست؟ اگر می‌خواهید من پولم را به شما بسپارم، درستش این نیست که شما اظهارنامه‌ی مالی به من نشان دهید؟ اگر واقعاً پولدار نیستید، زحمت نکشید!» بنده‌ی خدا شوکه شده بود. متوجه شدم که تاکنون کسی هنگام سرمایه‌گذاری ارزش خالص خود او را به پرسش نگرفته بود.

مسخره است. اگر قرار باشد به کوه اورست صعود کنید، آیا راهنمایی را استخدام خواهید کرد که تا حالا به این قله صعود نکرده است و یا باهوش‌تر عمل کرده و کسی را استخدام خواهید کرد که چندین بار به آن صعود کرده است و دقیقاً می‌داند چطور باید این کار را بکند؟

پس، بله، دارم به شما می‌گویم توجه و انرژی خود را به صورت جدی به یادگیری مداوم معطوف کنید و در عین حال، دقت کنید که از چه کسی یاد می‌گیرید و از چه کسی مشورت می‌خواهید.

اگر از کسانی یاد بگیرید که ورشکسته هستند، حتی اگر هم مشاور و مربی باشند، تنها یک چیز را به شما خواهند آموخت – این که چطور ورشکست شوید!

در ضمن، توصیه‌ی اکید می‌کنم که حتماً یک مربی شخصی در زمینه‌ی موفقیت استخدام کنید. یک مربی خوب به شما کمک می‌کند در مسیری که به او گفته‌اید، باقی بمانید. برخی مربی‌ها مربی «زندگی» هستند، یعنی همه چیز را مربی‌گری می‌کنند؛ اما برخی دیگر، تخصص‌هایی مانند عملکرد شخصی یا حرفه‌ای، امور مالی، کسب و کار، روابط، سلامتی و حتی امور معنوی دارند. دوباره تأکید می‌کنم، پیش‌زمینه‌ی مربی خود را بررسی کنید تا مطمئن شوید که مربی مورد نظر در زمینه‌هایی که برای شما اهمیت دارد، موفق عمل کرده است.

همان‌طور که برای صعود به اورست مسیرهای موفقیت‌آمیزی وجود دارد، برای رسیدن به درآمد زیاد، آزادی مالی و ثروت نیز راه‌های تضمین شده‌ای وجود دارد. باید بخواهید آن‌ها را یاد گرفته و به کار گیرید.

به عنوان بخشی از روش مدیریت پول ذهن میلیونر، توصیه می‌کنم ۱۰ درصد درآمدتان را به عنوان بودجه‌ی رشد شخصی در نظر بگیرید. از این پول برای شرکت در دوره‌ها، خرید کتاب، نوار، سی‌دی و سایر روش‌های آموزش استفاده کنید، حال چه تحصیل رسمی باشد و چه تحصیل در مؤسسه‌های خصوصی و یا مربی‌گری شخصی. هر روشی را که انتخاب کنید، این بودجه به شما اطمینان خواهد داد که همیشه شرایط مہیای یادگیری و رشد است و نخواهد گذاشت به جمله‌ی

مخوف فقرا دچار شوید: «خودم می دانم.» هر چه بیش تر یاد بگیرید، بیش تر پول در خواهید آورد...

و می توانید پولتان را به بانک بدهید!

جمله تاکیدی

دستتان را روی قلبتان قرار دهید و بگویید:

«من نسبت به یادگیری و رشد مداوم متعهد می شوم.»

دستتان را روی سرتان قرار دهید و بگویید:

«من یک ذهن میلیونر دارم!»

تمرین‌های ذهن میلیونر:

۱. به رشد خود متعهد باشید. هر ماه حداقل در مورد موضوع پول، کسب و کار یا پیشرفت

شخصی یک کتاب بخوانید، به یک سی دی یا نوار آموزشی گوش دهید و یا در سمینار

شرکت کنید. دانش شما، اعتماد به نفس شما، پله‌های موفقیت شما!

۲. یک مربی شخصی استخدام کنید تا شما را در مسیر مناسب نگه دارد.

«خب حالا چه کار کنم؟»

قبلاً گفته‌ام و دوباره و دوباره هم خواهم گفت که: «حرف زدن مفت نمی‌ارزد.» امیدوارم از خواندن این کتاب لذت برده باشید، اما از همه مهم‌تر، امیدوارم از اصول آن برای بهبود چشمگیر زندگی خود استفاده کنید. البته تجربه‌ی من نشان می‌دهد که صرف خواندن کتاب نمی‌تواند آن تفاوتی را ایجاد کند که شما به دنبالش هستید. خواندن، نقطه‌ی آغاز است، اما اگر می‌خواهید در دنیای واقعی موفق باشید، فقط عمل شماست که به حساب می‌آید.

در بخش ۱ این کتاب، مفهوم طرح مالی اولیه را مطرح کردم. ساده است: طرح مالی اولیه‌ی شما سرنوشت مالی‌تان را رقم خواهد زد. سعی کنید حتماً تمام تمرین‌هایی را که در حوزه‌های برنامه‌ریزی شفاهی، مدل‌سازی و پیشامدهای خاص ذکر کردم، انجام دهید تا طرح مالی اولیه‌تان به طرحی تبدیل شود که امکان موفقیت مالی را فراهم کند. هم‌چنین توصیه می‌کنم که جمله‌های تاکیدی مطرح شده را هر روز تمرین کنید.

در بخش ۲ کتاب، شما هفده تفاوت طرز فکر افراد پولدار را با افراد فقیر و طبقه‌ی متوسط یاد گرفتید. توصیه می‌کنم که همه‌ی «فایل‌های ثروت» را هر روز تکرار کرده و به خاطر بسپارید. این کار باعث خواهد شد این اصول در ذهن‌تان ریشه بدواند. در آخر، خواهید دید که نگرش بسیار متفاوتی به زندگی و پول دارید. از آن به بعد، انتخاب‌ها و تصمیمات جدیدی خواهید گرفت و نتایج جدیدی به دست خواهید آورد. برای تسریع این فرآیند، سعی کنید حتماً تمرین‌های عملی پایان هر فایل ثروت را اجرا کنید.

این تمرین‌های عملی اجباری هستند. برای دائمی شدن تغییر، لازم است تغییر در سطح سلولی به وقوع بپیوندد – باید سیم‌کشی مغزتان از نو انجام شود. یعنی باید مطالب را عملاً اجرا کنید. نه این‌که فقط آن را بخوانید و در موردش حرف بزنید و به آن فکر کنید؛ بلکه عملاً انجامش دهید.

مراقب صدای بی‌رمقی باشید که در سرتان می‌گوید: «تمرین، تمرین، برای تمرین وقت ندارم.» می‌دانید چه کسی این جمله را می‌گوید؟ ذهنیت شرطی شده! به یاد داشته باشید، هدف این ذهنیت این است که شما را دقیقاً در جایی نگه دارد که هستید، یعنی در ناحیه‌ی راحتی‌تان. به حرفش گوش ندهید. تمرین‌های عملی را انجام دهید، جمله‌های تاکیدی را بگویید و صعود زندگی‌تان را تماشا کنید!

هم‌چنین توصیه می‌کنم طی سال آینده حداقل یک بار در ماه، این کتاب را از اول تا آخر بخوانید. صدای بی‌رمق در سرتان می‌گوید: «چی؟! من این کتاب را خوانده‌ام، چرا باید هر ماه آن را بخوانم؟» سؤال خوبی است و جواب ساده‌ای هم دارد: تکرار، مادر یادگیری است. دوباره تأکید می‌کنم، هر قدر این کتاب را بیش‌تر بخوانید، مفاهیم آن سریع‌تر برای‌تان خودکار و ذاتی می‌شود. خوب، فعلاً کافی است. ممنون که وقت ارزشمندتان را صرف خواندن این کتاب کردید. برای‌تان از خداوند منان موفقیت روزافزون و خوشبختی حقیقی را خواستارم و مشتاقم که شخصاً با شما روبرو شوم.

برای آزادی‌تان، تی. هارو اکر