

دانلود
کتاب



روانشناسی ثروت

روانشناسی ثروت

The Psychology of Wealth



به نام خداوند
جان و خرد



کتاب روانشناسی ثروت

● ۳ اصل ساده برای پولدار شدن و پولدار ماندن

● روانشناسی ثروت (راز ثروت – جذب ثروت)

● پولدار شدن سخت است اما پولدار ماندن سخت تر!

● رازی که ثروتمندان هیچ وقت فاش نکردند !!

● چرا پول و ثروت را به خود جذب نمی‌کنیم ؟!

● آیا خوشبختی تنها پول و ثروت است ؟!

● من راز ثروت را کشف کردم !!

۳ اصل ساده برای پولدار شدن و پولدار ماندن

در این مقاله اصول علمی و اثبات شده ای را درباره کسب ثروت به شما خواهم آموخت. اما دقت کنید که این اصول حاصل اکتشافات خود من نبوده است. من فکر نمی کنم که اساساً صلاحیت نصیحت کردن شما درباره کسب ثروت را داشته باشم. آنچه که در ادامه می گویم حاصل تجربیات و آموزه های میلیونر های بزرگ است که من به دقت مطالعه کرده و در کار و زندگی خود به کار برده و ۱۱۰ درصد نتیجه گرفته ام. و گر نه من آنقدر آدم باهوشی نیستم که تمام این اصول را خودم کشف کرده باشم. اما لااقل آنقدر عقل سلیم دارم که به توصیه افراد موفق و با تجربه گوش کنم و مرتکب اشتباهات آنان نشوم.

همه انسان ها به تدریج می توانند ثروتمند و بی نیاز شوند .

همه ی انسانها، حتی بدون داشتن استعدادی خاص و یا شانس می توانند به تدریج ثروت کسب کنند. می توانند بخشی از دستمزد خود را ذخیره کنند و نهایتاً بازنشسته شوند.

چند سال پیش کتابی در این باره می خواندم که ایده ی جالبی را توضیح می

داد. شما می توانید فقط با پس انداز کردن پول خود، بدون آنکه نیاز به سرمایه گذاری و ریسک کردن داشته باشید، در کمال رفاه بازنشسته شوید. حتی نیاز به خریدن دوره آموزشی من یا تحصیل در علم اقتصاد هم نخواهید داشت.

کافی است که هرماه ۱۰ درصد از درآمد خود را پس انداز کنید. البته شاید بگویید که تورم در نهایت باعث از بین رفتن ارزش پول پس انداز شده می شود. این درست است. به همین خاطر پیشنهاد می کنم که پول پس انداز شده را صرف خریدن اوراق قرضه ی دولتی کنید. اوراق قرضه سود ثابت و مشخصی دارند. از طرفی هم دولت هیچ وقت ورشکست نمی شود. در نتیجه شما هر سال مقدار مشخصی را به عنوان سود، بدون هیچ ریسکی دریافت خواهید کرد.

حال اگر واقعا باهوش باشید، سود پرداخت شده از طرف دولت را دوباره صرف خریدن اوراق قرضه خواهید کرد. در نتیجه میزان ثروت پس انداز شده ی خود را باز هم بالاتر خواهید برد.

از آنجا که من میزان حقوق فعلی شما را نمی دانم و نرخ اوراق قرضه ممکن است نسبت به زمانیکه شما این را می خوانید فرق کرده باشد، نمی توانم به طور دقیق این محاسبه را انجام دهم.

اما حدس می زنم که با پس انداز کردن ۱۰ درصد در آمد خود به شکلی که گفتم، در ۱۵ تا ۲۰ سال آینده، شما آن قدر ثروت خواهید داشت که نیازی به کار کردن نداشته باشید و فقط به مسافرت بروید.

اما اگر نمی توانید ۲۰ سال تا بازنشسته شدن صبر کنید، اشکالی ندارد. راه های دیگری هم هست اما همیشه یادتان باشد که به دنبال کسب تدریجی پول باشید نه یک شبه ثروتمند شدن.

انتظار برای یافتن فرصتی طلایی جهت کسب ثروت، نهایتاً شما را فقیر و احتمالاً آواره خواهد ساخت

“لطفاً یک فرصت طلایی برای من نشان بده که سریع پولدار شوم؟”

در اصطلاح عامیانه به این نوع فرصت طلایی “موقعیتی برای زدن و در رفتن” اطلاق

می شود یعنی کار بزن در رو .

تجربه به من نشان داده که اکثر مردم به طور ناخودآگاه دنبال چنین راهی می گردند. و اگر روزی فکر کنند که واقعا روشی سریع آن ها را پولدار میکند، بعضی از اوقات در عرض چند ثانیه کل سیستم باورهای خود را عوض خواهند کرد تا جایی که حتی برایشان مهم نباشد که این کار “**بزن در رو**” ممکن است باعث ضایع شدن حق انسانهای بیگناه زیادی شود.

مشکل من با “**فرصت های طلایی**” برای پولدار شدن به این دلیل نیست که ممکن است باعث آسیب زدن به دیگران شود. بلکه به این خاطر است که در هر حال جواب نمی دهد!

اجازه دهید نشان دهم:

فکر می کنید که در یک فرصت طلایی چقدر می توان پول در آورد؟

صد هزار دلار؟ پانصد هزار دلار؟ اجازه دهید فرض کنیم که یک میلیون دلار بتوان کسب کرد. آیا فکر می کنید که یک میلیون دلار برای کل عمر شما کافی باشد؟

در حالت عادی، برای یک فرد معمولی ممکن است این پول کافی باشد. اما من چیز دیگری درباره ی افراد طمعکار می دانم و آن این است که بعد از در آوردن یک میلیون دلار، هرگز قادر به قانع شدن به آن نخواهند بود و به دنبال میلیون بعدی خواهند رفت!

و در همین رفتن به سمت میلیون ”بعدی“ است که تمام میلیون ”قبلی“ را در اختیار فرد یا شرکت بعدی قرار خواهند داد که مشغول همان کار فعلی آن هاست : **”بزن و در روا!“**

و این چرخه برای فرد طمعکار ادامه پیدا میکند تا روزی که...

البته شاید خواننده ی گرامی با خود فکر کند که وی با دیگران فرق دارد و یا اینکه فرصت طلایی وی با دیگران فرق خواهد کرد. در این صورت من برای شما آرزوی موفقیت می کنم و امیدوارم که شانستان را امتحان کنید. بعضی از ما کمتر از اشتباه دیگران درس میگیریم و فکر می کنیم که با بقیه متفاوت هستیم. من این را کاملاً درک می کنم. اما به نظر من نتیجه ای که در نهایت به آن خواهید رسید این است

من و شما با هم هیچ فرقی نداریم و همه در اشتباه کردن به یک اندازه استعداد داریم. و دیگران نیز با ما فرقی ندارند.

اما اگر قانع شده اید که فرصت های طلایی و بزن در رو باب میلان نیست، همانطور که من از آن ها متنفر هستم، حال آماده اید که راه درست کسب ثروت را یاد بگیرید.

و اصل بعدی، شاید یکی از مهمترین قوانینی است که من از "وارن بافیت" یاد گرفتم.

فقط کاری را بکنید که می فهمید

فقط کاری را انجام دهید که می فهمید، اما در آن حرفه آن قدر مهارت پیدا کنید که هیچ کس نتواند با شما رقابت کند. و بعد تنها کاری که باید بکنید این است که آن کار را مرتب تکرار کنید.

وارن بافیت ثروتمند ترین فرد روی زمین است، وی بیش از ۸۰ سال سن دارد و در طول دهه ی گذشته رتبه ی اول ثروتمند ترین مرد دنیا بین وی و "بیل گیتس"، رئیس کمپانی مایکروسافت دست به دست شده است.

وارن بافت صاحب یک شرکت سرمایه گذاری است که در کمپانی های مختلف سهام دارد.

به طور مثال کمپانی وی سهام همبرگر فروشی مک دونالدز را زمانی که بین ۳ تا ۵ دلار در نوسان بود خرید، قیمت فعلی سهام مکدونالدز ۱۰۰ دلار است.

وارن بافت **فرمول اصلی سرمایه گذاری** خود را از استاد خودش ”بنجامین گراهام“ یاد گرفت که در دانشگاه سر کلاس های وی می نشست. قسمت اعظم آن فرمول برای همه قابل یاد گیری است. جالب است بدانید که خود من آن را از شاگرد شاگرد شاگرد وی آموختم!

به این می گویند آموزش سینه به سینه! البته فرمول ها و شیوه ی سرمایه گذاری وی برای تشخیص سهام موفق در کتاب های زیادی منتشر شده است. اما چه کسی حوصله ی خواندن و یاد گرفتن آن ها را دارد؟ تقریباً هیچ کس!

اما من شخصاً فرمول های وی را یاد گرفتم و بعد از بارها استفاده کردن از آنها باید بگویم که آنقدرها هم پیچیده نیستند و هر کسی که در حد کلاس پنجم ابتدایی ریاضی بداند آن ها را می تواند یاد بگیرد و استفاده کند.

اما نکته مهم این ماجرا، فلسفه ی کلاسیک وارن بافیت است. وی معتقد است که **آدم باید فقط کاری را که می فهمد انجام دهد. یعنی اینکه فرصت های طلایی وی را وسوسه نکند.**

اجازه دهید با بیان مثالی از شیوه ی سرمایه گذاری وی، این نکته را توضیح دهم:
از سال ۱۹۹۵ تا ۲۰۰۰ بازار سهام دنیا شاهد پدیده ی به نام ”حباب دات کام“ بود.
ماجرا این بود که با به وجود آمدن اینترنت و اقبال همگانی نسبت به آن، همه کمپانی هایی که در زمینه اینترنت فعالیت می کردند، ناگهان رشد بی سابقه ای تجربه کردند.

کافی بود که اسم شرکت شما لغت ”آنلاین“ و یا ”نت“ در خود میداشت تا همه در آن سرمایه گذاری کنند. شرکت مایکروسافت نیز در همین دوران سهامش به طور قابل ملاحظه ای افزایش یافت.

تمام سهام داران و مشاوران وارن بافیت به وی توصیه کردند که در مایکروسافت و

بعضی از شرکت های آی تی سرمایه گذاری کند. حال باید به این قضیه توجه داشته باشید که وارن بافیت در دفتر کار خود حتی کامپیوتر هم ندارد!

حتی تا همین امروز نیز وی نیازی به یادگیری آن احساس نکرده است!

اگر اشتباه نکنم، در سال ۲۰۰۰، زمانی که حساب دات کام به اوج خود رسیده بود وی نامه ای به سهامداران خود نوشت و گفت که قصد دارد خبر خوبی به آن بدهد: "ما امسال یکی از بهترین سرمایه گذاری های خود را در شرکت های آجرسازی و سیمان انجام داده ایم. لطفا احساسات خود را کنترل کنید!"

وقتی که این حرف را زد همه شروع به مسخره کردن وی کردند و گفتند که او پیرمردی است که از قافله ی تکنولوژی عقب مانده است.

وارن بافت هرگز در مایکروسافت سرمایه گذاری نکرد. وی در هیچ کمپانی اینترنتی سرمایه گذاری نکرد. وی همچنان به راه خودش ادامه داد: "من فقط در تجارتی سرمایه گذاری می کنم که اصول و طبیعت آن را بفهمم."

و تقریباً چند ماه بعد، همانطور که وی پیش بینی کرده بود، حساب دات کام ترکید و

کمپانی های بسیاری در عرض چند روز نابود شدند!

مثلا کمپانی بزرگ آمازون که کارش فروش کتاب و اجناس مختلف از طریق اینترنت است، در عرض مدت کمی قیمت سهامش از ۱۰۷ دلار به فقط ۷ دلار کاهش پیدا کرد!

خوب به مثالی که زدم فکر کنید: از ۱۰۷ دلار تا ۷ دلار مسافت بسیار زیادی است!

در نتیجه من نیز به این اصل وارن بافیت ایمان کامل دارم. البته معنای این حرف آن نیست که آدم باید فقط کار سابقش را ادامه دهد و تجارت های جدید را تجربه نکند. نه، به هیچ وجه! اما مهم است که پیش از آغاز یک تجارت جدید اول درباره ی آن یاد بگیرید، و اصول حاکم بر آن را بفهمید. و کاملاً اهمیت دارد که شخص ”خودتان“ بفهمید، اینکه دوست یا همکاران آن را می فهمد کافی نیست.

من تا ۲۲ سالگی هیچ چیز درباره سرمایه گذاری در بازار سهام نمی دانستم. یکسال صرف یادگیری آن کردم و بعد به طور فعالانه در آن تجربه کسب کردم. به همین خاطر است که می توانم تا آخر عمر میوه ی این درخت را بچینم.

پس شما هم سعی کنید که در درجه ی اول در کار فعلیتان استاد شوید. دانش و تجربه ی خود را در آن عمیق کنید. تقریبا تا حدی پیشرفت کنید که کسی توان رقابت با مهارت شما را نداشته باشد.

مثلا اگر کارمند حسابداری یک شرکت هستید، به مدرک دانشگاهی خود اکتفا نکنید. شروع به خواندن متد ها و روش های جدید بکنید که همکارانتان نمی دانند. در کنار آن شروع به خواندن درباره ی زمینه هایی که مستقیما به کار شما ارتباط دارند اما به شکلی مربوط اند. مثلا شروع به خواندن اصول "اقتصاد کلان" کنید. در حین انجام این کار متوجه خواهید شد که از تجربه ی خود در حسابداری میتوانید به شکل موثرتری در زمینه ای جدید تر استفاده کنید. در این حالت خواهد بود که شما صاحب مهارتی خواهید شد که بعضی از شرکت ها شدیداً به آن نیاز دارند. آنها به کسی نیاز خواهند داشت که مثل شما در هر دو زمینه خبره باشد. آنها به مهارت شما نیاز دارند اما مشکل دراینجاست که افرادی مانند شما نادر خواهند بود. پس قدرت در مذاکره برای حقوق و مزایای بیشتر در اختیار شما خواهد بود.

روانشناسی ثروت (راز ثروت - جذب ثروت)

اگر از مردم بپرسید که چه چیزی را در زندگی بیشتر از چیزهای دیگر می خواهند، فکر می کنید که اکثر آنها بلافاصله چه جوابی می دهند؟

بیشتر آنها یک جواب ساده می دهند، و آن هم این است، که آنها می خواهند ثروتمند شوند و یا پول بیشتری می خواهند. بعضی خواهند گفت که می خواهند از نظر مالی راحت باشند، و یا هرگز نمی خواهند از نظر مالی نگرانی داشته باشند و یا اینکه آنقدر پول می خواهند که نیازمند کار اضافه نباشند.

و بعضی می خواهند خانواده شان امنیت اقتصادی داشته باشد. بعضی پول می خواهند که قرض هایشان را پس بدهند و برخی می خواهند با آن اتومبیل بخرند و یا خانه رویایی شان را بسازند، آنها می خواهند توانایی رفتن به مسافرت های هیجان انگیز را در طول سال داشته باشند و یا اینکه می خواهند با این پول در بهترین دانشگاه ها تحصیل کنند.

بعضی از پاسخ ها محسوس نیستند، مثل پیدا کردن عشق، ویا شادی و آرامش و یا انجام دادن امور خیر و کارهایی ارضا کننده. اکثریت قریب به اتفاق این خواسته

هانیازمند داشتن پول است. بسیاری از مردم فکر می کنند که اگر کمی بیشتر پول می داشتند تمامی مشکلاتشان حل می شد و آنها می توانستند از زندگی لذت ببرند و رویاهایشان را محقق کنند. اگر پول برای بسیاری از مردم اینقدر مهم هست، پس چرا آنها، این پول را ندارند؟

خب من در اینجا قصد دارم طرز ثروتمند شدن و بدست آوردن پولی را که نیاز دارید برایتان آشکار کنم. این راز آنقدر ساده است که باعث تعجب شما می شود، ولی نباید اجازه دهید که این سادگی شما را بفریبد. دانستن این راز و به کار بستن آن زندگی شما را تغییر خواهد داد.

راز ساده ثروتمند شدن این است: شما بایستی واقعا بخواهید که ثروتمند شوید.

یقینا شما خواهید گفت :خب پس ثروتمند شدن واقعا ساده است ؟ و اگر به این سادگی است پس همه مردم ثروتمند خواهند شد.

آیا واقعا اینگونه است؟

خب بله .. و نه . هرکس ممکن است آن را بخواهد، هر کسی ممکن است پول بخواهد اما نه به اندازه کافی ؟ در اینجا یک تست ساده هست که می توانید آن را انجام دهید.

اگر واقعا می خواهید ثروتمند شوید:

آیا شما یک میل سوزان برای ثروتمند شدن داشته اید، به طوری که هیچ

موضوعی نتواند از این اشتیاق جلوگیری کند؟

آیا شما برای ثروتمند شدن آماده شده اید؟

آیا شما برای ثروتمند شدن برنامه ریزی و هدف گذاری کرده اید؟

اگر به سه سوال بالا صادقانه پاسخ مثبت داده باشید، باید بگویم که شما در حال

ثروتمند شدن هستید.

اما ثروت چیست؟ مسلماً ثروت فقط جمع آوری پول و افزایش حساب بانکی نیست.

من فکر نمی کنم که کسی به خود اسکناس علاقه ای داشته باشد. ما پول را

برای این می خواهیم که کیفیت زندگی مان را توسط آن بالا ببریم و از آزادی و

امنیت بیشتری برخوردار شویم.

میخواستم رازی در مورد ثروتمند شدن شما عزیزان بگویم. به راحتی شما هم میتوانید

جزو پولدارین و ثروتمندان باشین.

اما اون راز چیه :

رازی که اکثر مردم از ان بی خبرند و چیزی درباره ان نمیدانند؟

چرا اغلب انسانها در طول زندگیشون هرگز از لحاظ مالی موفق نیستند؟

چرا اکثر مردم با داشتن امکانات خوب و مناسب نمی تونند روحیه ای شاد داشته باشند؟

تا به امروز از خودتون پرسیدن که ذهن شما در مورد ثروت و پول چطور برنامه ریزی شده؟

ایا تا به اینک از خودتون پرسیدین پول اسان به دست میاد یا سخت؟

ایا تا به اینک به زندگی فراز و نشیب دار خودتون فکر کردین که چرا همیشه درآمد شما کم وزیاد میشه و زندگیتون مثل یه جاده صاف نیست فقط و فقط دارین بالا و پایین میشید؟

ایا به تفکر فقر و تفکر ثروت اندیشیده اید؟

شما عزیزان میتوانید ولی هرگز نخواسته اید؟

تا حالا چند بار به خودتون گفتین میخوام پولدار بشم ؟

تا حالا چند بار تونستید به کلمه پول فکر نکنین؟

تا حالا چی کار کردین که بتونین پولدار بشین؟

تا حالا چقدر پول پس انداز کردین؟

و حالا که به این سن رسیده اید چقدر از نیازهاتون برآورده شده؟

چقدر به آرزوهایی که داشتین رسیدین؟

شما هم میتوانید یک مولتی میلیونر باشید. بخواهید تا بتوانید. همراه با شیوهایی که در

اختیار شما میگذارم بتوانیم با دید بهتری به ثروت و پول و پولدار شدن بیندیشیم.

پولدار شدن سخت است اما پولدار ماندن سخت‌تر!

هر کسی به دنبالش است اما بعضی‌ها واقعا می‌دانند برای به دست آوردنش چه کار کنند؛ ثروت. پولدار شدن ترکیبی از شانس، مهارت و صبر و تحمل است. در این مطلب به برخی از راه‌های پولدار شدن اشاره کرده ایم.

به گزارش مرکز تحقیق و توسعه نامی نقش، هرکسی به دنبالش است اما بعضی‌ها واقعا می‌دانند برای به دست آوردنش چه کار کنند؛ ثروت. پولدار شدن ترکیبی از شانس، مهارت و صبر و تحمل است. شاید بتوان از اهمیت نقش هر یک از اینها چشم‌پوشی کرد اما در نهایت باید اندکی خوش شانس بود؛ هرچند حتی اگر خودتان را خوش شانس و ثروتمند هم بدانید باز هم نیاز به برنامه ریزی‌های افراد طبقه متوسط دارید. در ادامه به برخی از راه‌های پولدار شدن اشاره کرده ایم.

۱- کارت عابربانک‌تان را کنار بگذارید

افرادی که کارت عابربانک در کیف پولشان می‌گذارند، به طور میانگین بیشتر از افرادی که با پول نقد خرید می‌کنند، خرج می‌کنند. خرج کردن پول نقد و از دست دادن آن سخت‌تر و دردناک‌تر است اما هنگام استفاده از کارت عابربانک چنین

حسی ندارید. اگر می‌توانید کارت عابربانک‌تان را کنار بگذارید، آن وقت ببینید که خرج کردن پول نقد چه دردی دارد. از این راه احتمالاً موفق می‌شوید پول خوبی پس‌انداز کنید.

یکی از راه‌های کمتر خرید کردن با کارت این است که قبض‌های خریدی که با عابربانک انجام داده‌اید را موشکافی کنید تا ببینید هر ماه چقدر از این راه خرید کرده‌اید؛ بسیاری اوقات حتی قادر نیستید تشخیص دهید که چقدر پول خرج کرده‌اید تا وقتی آن را به صورت ارقام روی کاغذ ببینید.

از آنجا که حقه‌های اینترنتی زیاد شده ممکن است حتی بابت خریدی که نکرده‌اید هم پولی از حساب شما کسر شده باشد، باید ماهانه حساب‌تان را از راه قبض‌ها چک کنید و به قول معروف حساب‌کار را داشته باشید وگرنه خدا می‌داند که در عوض چکمه‌ها، هزینه رستوران و بلیط سینمای چه کسیف شما پول پرداخته‌اید! پس راهی که ما به شما ارائه می‌کنیم این است که کارت عابربانک خودتان را درون کیف پولتان حمل نکنید و آن را در یک جای امن در خانه نگه دارید.

۲- پولدار بمانید

پولدار شدن سخت است اما پولدار ماندن سخت‌تر است. شرایط مالی شما همیشه تحت تاثیر بازار خواهد بود و بازار در حال نوسان است. اگر در شرایطی که اوضاعتان خوب است بیشتر از حد احساس رفاه کنید و در راه این رفاه خرج کنید، در دوره رکود بازار دوباره به شرایط قبل از پولدار شدن تان باز خواهید گشت.

اگر ترفیع گرفتید و درآمدتان بالاتر رفت، بیشتر از قبل خرج نکنید. مازاد درآمدتان را برای زمانی که روند تجارت کند است و درآمدتان پایین خواهد آمد پس انداز کنید، هیچ وقت اینگونه فکر نکنید که پول‌های شما به قدری است که هیچ وقت نمی‌توانید تمامش را خرج کنید. افرادی که برنده میلیون‌ها تومان پول بودند بر همین باور بودند که تمام پول‌شان را از دست دادند. حتی اگر خوش شانس هم باشید نیاز به برنامه ریزی‌های افراد طبقه متوسط دارید.

۳- یادداشت کنید

مخارج تان را برای چند ماه زیر نظر داشته باشید و بعد شروع کنید به برنامه ریزی، یک دفترچه داشته باشید تا تمام هزینه‌هایتان را در آن یادداشت کنید. فهرستی از

هزینه‌های ماهانه با استفاده از اطلاعات دفترچه یا قبض‌های خرید تهیه کنید. وقتی آن را مرور کنید متوجه می‌شوید که کدام هزینه‌ها را می‌توانید کم کرده یا هر ماه چقدر خرج کنید. قبل از هر خریدی چند سوال ساده از خودتان بپرسید و با خودتان روراست باشید.

۴- سهم خودتان را کنار بگذارید

«اول سهم خودتان را کنار بگذارید»، این جمله‌ای است که در برنامه ریزی‌های مالی مدام تکرار می‌شود. به جای اینکه پول مخارج را کنار بگذارید و بعد هرچه ماند را پس‌انداز کنید، برعکس رفتار کنید؛ حساب جداگانه‌ای باز کرده و فقط برای اهداف خاص از آن استفاده کنید. به محض اینکه پولی مازاد بر درآمد ماهانه‌تان به دست آوردید، آن را به این حساب واریز کنید؛ این کار کمک می‌کند قبل از خرج کردن تمام پول‌تان بخشی از آن را پس‌انداز کنید.

۵- برنامه داشته باشید

یک برنامه مالی ماهانه شامل مخارج اساسی و کمی تفریح در نظر بگیرید و فقط در چارچوب آن خرج کنید. هدفی برای خودتان تعیین کنید؛ برای مثال تصمیم بگیرید

تا پنج سال آینده مبلغ مشخصی در حساب پس اندازتان داشته باشید. این هدف کمک می‌کند برای خودتان پول کنار بگذارید. مشخص کنید که ماهیانه یک مبلغ خاص از حقوقتان را به حساب پس اندازتان اختصاص دهید. به این پول به هیچ عنوان دست نزنید مگر در مواقع خیلی ضروری.

۶- شغلتان را عوض کنید!

با تغییر کارتتان می‌توانید مهارت و درآمدتان را افزایش دهید. البته تا کار جدیدی پیدا نکرده‌اید، کار فعلی را ترک نکنید زیرا یافتن شغل جدید طول می‌کشد. اگر دنبال شغلی با درآمدی بهتر هستید ولی دیگر نمی‌توانید شغلتان را تحمل کنید، رهایش کنید. از این راه فرهنگ شرکت‌های مختلفی را تجربه می‌کنید. شاید اگر شرکت فعلی‌تان متوجه شود که واقعا می‌خواهید کارتتان را ترک کنید، پیشنهاد حقوق بیشتری را به شما بدهد.

۷- صرفه جویی کنید

راه‌هایی که پولتان را بیهوده خرج می‌کنید، بشناسید. برای مثال هر روز به فروشگاه نروید. هر هزار تومانی که برای یک قهوه فوری هزینه می‌کنید، در هفته

شش هزار تومان آب می خورد که در سال می شود نزدیک به ۳۰۰ هزار تومان. همیشه بهترین راه این نیست که خرده خرده خرید کنید. این روش ممکن است هزینه مالی بیشتری نسبت به خرید فله ای برای شما داشته باشد. به خصوص درباره کالاهایی که استفاده روزانه شما هستند مانند شوینده ها.

۸- در بازار سهام سرمایه گذاری کنید

سرمایه گذاری در سهام یا اوراق بهادار که بازدهی سالیانه دارند در دوران بازنشستگی از شما حمایت می کنند اما خرید و فروش روزانه سهام راه خوبی برای پولدار شدن نیست و ممکن است به راحتی پول تان را از دست بدهید. به جای آن سرمایه گذاری بلندمدت را یاد بگیرید. سرمایه گذاری با پایه های محکم و مدیریت عالی را انتخاب کنید. اگر خردمندانه سرمایه گذاری کنید، در پایان با اندوخته ای حسابی مواجه خواهید شد.

برنامه مالی دقیق داشته باشید

یک برنامه مالی ماهانه شامل تمام مخارج اساسی و کمی هم برای تفریح و سرگرمی تهیه کنید. در چارچوب این برنامه خرج کنید و خارج از این برنامه رفتار نکنید. در

نهایت مبلغی که هر ماه کنار می‌گذارید مطمئن‌ترین راه برای پولدار شدن است. یک هدف برای خودتان تعیین کنید. برای مثال تصمیم بگیرید تا پنج سال آینده مبلغ مشخصی در حساب پس‌اندازتان داشته باشید. این هدف به شما کمک می‌کند تا مدام برای خودتان پول کنار بگذارید. مشخص کنید که ماهیانه یک مبلغ خاص از حقوق‌تان را به حساب پس‌اندازتان اختصاص دهید.

به این پول به هیچ وجه دست‌نزنید مگر در مواقع خیلی ضروری و اجتناب‌ناپذیر. اگر فکر می‌کنید پول کافی برای پرداختن قبوض خودتان ندارید به دنبال راهی برای کاهش دادن مصرف‌تان باشید. برنامه‌داشتن به این دلیل مهم است که می‌توانید از این طریق پول خودتان را مدیریت کنید و مدام وضعیت مالی خودتان را زیر نظر داشته باشید.

رازی که ثروتمندان هیچ وقت فاش نکردند (راز ثروت + روانشناسی ثروت)

راز ثروت

دابلو کلمنت استون :

هرچیزی که ذهن انسان بتواند آن را تصور کند، می تواند آن را به دست آورد.

برای جذب پول باید همه حواست متوجه پول و ثروت باشد. اگر به این فکر کنی که به اندازه کافی پول نداری، غیر ممکن است بتوانی پول بیشتری جذب زندگی ات بکنی زیرا در این صورت همه افکارت متوجه پول کافی نداشتن می شود. اگر همه حواست را روی پول کافی نداشتن متمرکز کنی، برای خودت شرایط بیشتری برای بی پولی یا کم پولی فراهم می کنی. باید حواست را متوجه فراوانی پول و ثروت کنی تا پول و ثروت وارد زندگی ات شود.

پول و ثروت را به خودت جذب کن

علت اینکه کسی پول کافی ندارد این است که با افکارش مانع آمدن پول می شود. هر نوع افکار، احساسات و عواطف منفی مانع رسیدن چیزهای خوب، از جمله پول، به تو می شود. دنیا مانع رسیدن پول به دست تو نمی شود زیرا همه پولی

را که می خواهی همین حالا در دنیا موجود است. اگر به اندازه کافی پول نداری، علتش این است که مانع جریان پول به زنگی ات می شوی و این کار را با افکارت انجام می دهی. باید در ترازوی ذهنت کفه پول بیشتر از حد نیاز داشتن، سنگین تراز کفه کمبود پول باشد. برای این کار باید بیشتر به ثروت و فراوانی فکر کنی. وقتی به پول نیاز داشته باشی، احساس نیرومندی در وجودت شکل می گیرد و بنابراین از طریق قانون جذب، نیاز به پول را جذب می کنی و این اصلاً خوب نیست.

می خوامم رازی را برایتان بگویم. راه میان بر برای رسیدن به هر چیزی که در زندگی ات می خواهی این است که همین حالا شاد باشی و خوشی را احساس کنی! این سریع ترین راه رسیدن به پول و هرخواسته دیگری است که داری. قانون جذب در واقع افکار و احساسات عمیق درونی ات را در زندگی ات منعکس می کند.

دکتر جو وایتالی:

"می دانم اکثر مردم چه فکر می کنند. آنها می گویند: «چطور می تونم پول بیشتری به دست بیارم؟ چطور می تونم سرمایه بیشتری داشته باشم؟ مگه می شه به این راحتی ثروتمندتر و خوشبخت تر بشم؟ درسته که من کارم رو دوست دارم ولی

این ممکن نیست که بشه از عهد همه قرض و قوله ها بر اومد درحالی که می دونم میزان درآمد سقفی داره و بیشتر از اون ممکن نیست. چطور می تونم حقوق بیشتری بگیرم؟» این کارآسان است :بخواه تا بشود! این مورد بر می گردد به مسئله ای که درتمام طول کتاب در موردش صحبت کرده ایم. کارتو این است که به هستی بگویی دقیقاً چه می خواهی. اگر یکی از چیزهایی که می خواهی پول است، بگو چقدر پول می خواهی. مثلاً بگو: «من می خوام ۳۰ روز دیگه ۲۵۰۰۰ دلار به صورت غیر منتظره به دستم برسه.» یا به هر صورت دیگری که می خواهی پول به دستت برسد فرقی نمی کند. مهم این است که باید با تمام وجود باور داشته باشی که به خواسته ات می رسی."

اگر در گذشته فکر می کردی تنها راهی که ممکن است از آن پولی به دستت برسد شغلت است، فوراً این فکر را از ذهنت بیرون کن. هیچ می دانی که اگر به این طرز فکرت ادامه بدهی، همین فکر باید در زندگی ات تحقق پیدا کند؟ این طور فکرها به هیچ دردت نمی خورند.

جیمز ری:

"خیلی وقت ها مردم به من می گویند: «من می خوام سال دیگه در آمدم رو دو برابر کنم.» اما بعد که به رفتارشان نگاه می کنی می بینی هیچ کاری انجام نمی دهند که این اتفاق بیفتد.

بعد از مدتی هم با خودشان می گویند: «من نمی تونم این کار رو بکنم.» در این صورت حدس می زنی چه اتفاقی بیفتد؟ هستی در جواب این افراد می گوید: درخدمتم ارباب، فرمان شما را اطاعت می کنم. و به این ترتیب نمی توانند در آمدشان را دو برابر کنند."

حالا که با راز بزرگ آشنا شده ای. وقتی شخصی را ببینی که ثروتمند است می دانی که بیشتر افکار چنین فردی در مورد ثروت است نه کمبود پول و به همین دلیل آگاهانه یا نا آگاهانه ثروت را به خودش جذب می کند. این افراد فقط به ثروت فکر می کنند و با این کارشان دنیا، مردم، شرایط و وقایع را طوری به حرکت در می آورند که آنها را به ثروت برساند.

لورال لنگمایر (کارشناس امور مالی، سخنران و مربی خصوصی و شرکت ها):

"من با این جمله بزرگ شدم که «واسه اینکه پول در بیاری باید سخت کار کنی.» برای همین هم آن را با این جمله جایگزین کردم: «پول، راحت به دست می یاد و همیشه همین طوره.» اوایل کار این جمله به نظرت دروغ می آید. باشد، چه عیبی دارد؟ بخشی از ذهنیت می گوید: «دروغگو! اصلاً این طور نیست، پول درآوردن سخته.» باید حواست باشد که مدتی ذهنیت با این دوایده بازی می کند و بلامتکلیف است که کدام درست است.»

بخشیدن پول کار بسیار قدرتمندی برای جذب پول بیشتر است زیرا وقتی به کسی پولی می دهی، در واقع می گویی «من خیلی پول دارم.» مطمئناً تعجب نمی کنی اگر بدانی که ثروتمند ترین مردم کره زمین بسیار انسان دوست هستند. آنها مبالغ هنگفتی به دیگران می بخشند و به خاطر وجود قانون جذب، هستی فرصت تازه ای برایشان خلق می کند و پولی را که بخشیده اند چند برابر می کند و به آنها برمی گرداند! اگر فکر کنی «من به اندازه کافی پول ندارم که به دیگران ببخشم» بله درست است! به همین دلیل است که به اندازه کافی پول

نداری؟ هر وقت فکر می کنی به اندازه کافی پول نداری! هر وقت فکرمی کنی به اندازه کافی پول نداری که به دیگران ببخشی، شروع کن به پول بخشیدن به دیگران. وقتی به بخشش اعتقاد داشته باش، قانون جذب هم پول بیشتری به تو میبخشد تا تو هم پول بیشتری به دیگران ببخشی. تفاوت زیادی میان پول بخشیدن به دیگران و فداکاری وجود دارد. بخشیدن از صمیم قلب، قلبی که لبریز از احساسات باشد احساس خوبی به انسان می دهد. از خود گذشتگی احساس خوبی به انسان نمی دهد. این دو را با هم اشتباه نگیرید. این دو به کلی با هم متفاوت هستند.

دومی باعث می شود احساس کنی پولی کمی داری اما اولی باعث می شود احساس کنی بیش از حد نیازت پول داری. اولی احساس خوبی به تو می دهد اما آن یکی این طور نیست. فداکاری در نهایت به نفرت منجر می شود. بخشش از صمیم قلب یکی از شادی بخش ترین کارهایی است که می توانی انجام بدهی و قانون جذب این پیام را دریافت و پول بیشتری رابه زندگی ات سرا زیر می کند. خودت می دانی چه می گویم و می توانی تفاوت را احساس کنی. اینطور نیست؟ هرچیزی را که

میخواهی باید در درونت جستجو کنی! دنیای بیرون دنیای آثار و نتایج افکار توست. افکار و انرژی ات را روی شادی متمرکز کن. در درونت شاد و خوشحال باش و با تمام وجودت این احساس را به دنیا انتقال بده تا بتوانی بهشت واقعی را روی زمین تجربه کنی.

چرا مردم از پیشرفت و بهبود وضع مالی خود و داشتن یک زندگی راحت باز میمانند؟

پاسخ به این سؤال عموماً بر این مسئله متمرکز است که موفقیت مالی غیرممکن است. بیشتر مردم موانع بی شماری را که سد راه پولدار شدنشان می شوند، خود به وجود می آورند.

اگر شما هم باورهای محدود کننده ای را درباره پول در ضمیر ناهوشیارتان جای داده اید، خارج شدن از حصار تنگ فقر و بی پولی کاری دشوار است، چرا که ذهن ناهوشیار شما تمام تلاش تان را برای دستیابی به پول مختل می کند. به همین خاطر بیشتر مردم، زندگی شان را با این خیال به سر می برند که آنها هیچ گاه عرضه پولدار شدن را ندارند. با این حال کسانی نیز هستند که اگرچه به پولدار

شدن خود ایمان دارند، اما راه دستیابی به آن را نمی‌دانند.

بیشتر مردم در ضمیر هوشیار خود فکر می‌کنند که برای رسیدن به اهداف‌شان می‌توانند هر کاری را انجام دهند، اما بخش ناخودآگاه مغز آنان به موفقیت‌شان اعتقاد ندارد؛ بنابراین شخص هر چه بیشتر از بخش ناخودآگاه مغزش پیروی کند، موانع بیشتری در زندگی روزانه‌اش پدید می‌آید. این همان کاری است که ذهن انجام می‌دهد.

برای روشن‌تر شدن مطلب به مثالی اشاره می‌کنیم. افراد زیادی وجود دارند که با وجود استفاده از کتاب‌های مفید در زمینه ثروتمند شدن، شرکت در سمینارهای متعدد، و استفاده از جملات تأکیدی زیاد، هنوز اغلب آنها با مشکلات مادی زیادی، دست و پنجه نرم می‌کنند. این افراد اگرچه تمام کارهایی را که در این زمینه انجام داده‌اند، مفید و ثمربخش بوده است؛ اما هنوز درگیر یک نوع باور محدود کننده هستند. این‌گونه افراد معمولاً درباره دستیابی به ثروت، باورها و اعتقادهای مختلفی دارند، از جمله:

* من برای رسیدن به اهدافم در زندگی پول کافی ندارم.

* برای من خیلی دیر شده است، فکر نکنم بتوانم به پول دست پیدا کنم.

* در صورت سرمایه‌گذاری در بازار بورس، قیمت‌ها سقوط خواهند کرد.

* اقتصاد مسئله‌ای بسیار پیچیده‌ای است.

همه این باورها موانعی را ایجاد می‌کنند که این موانع، ما را برای دستیابی به ثروت دچار می‌کنند. این نوع افکار، مردم را محدود می‌کنند، زیرا آنان در جست‌وجوی پاسخ‌هایی در خارج از خودشان هستند، در حالی که کلید گنج و ثروت در درون‌شان قرار دارد. غنا و بی‌نیازی در ذهن مردم جای دارد. بسیاری از کسانی که در زمینه مالی موفق هستند، اغلب باورهای مثبتی درباره رفاه و نعمت دارند. وقتی که مردم متوجه می‌شوند که چطور در مسیر خوشبختی گام بردارند، از قلمرو اسباب و علل بیرون می‌آیند، و این سؤال، ذهن‌شان را به خود مشغول می‌کند؛ «آیا ممکن است؟» سپس به مرور اهداف‌شان می‌پردازند و از آن میان، یکی را به دست می‌آورند. آری، آنان موفق می‌شوند زیرا ایده پولدار شدن را در سر می‌پرورانند.

پس بجای اینکه ذهن خود را بر امکانات متمرکز کنیم، بهتر است کمی به این

مسئله فکر کنیم که چرا ما ثروت و نعمت کافی در زندگی نداریم. داشتن یک الگوی مناسب، محدودیت‌ها و موانع موجود بر سر راه موفقیت را کاهش می‌دهد. وقتی که از نظر فکری در وضعیت بهتری به سر ببرید، و از تنش‌ها، نگرانی‌ها و عصبانیت به دور باشید، آسان‌تر می‌توانید در زندگی پیشرفت کنید. اولین قدم برای کمک به یک شخص، این است که ماهیت مشکلاتش را برایش کشف کنید.

برای مثال، ممکن است یک نفر پدر و مادری داشته باشد که عمری در فقر و ناچیزی دست و پا زده‌اند؛ بنابراین این فرد در ضمیر ناهوشیار خود این باور را دارد که مجبور است همیشه درگیر مشکلات مالی باشد، چرا که والدین او هم دچار چنین وضعیتی بوده‌اند؛ و یا والدینش دائم به او تلقین کنند که او قادر به ساختن یک زندگی راحت برای خودش نیست.

این مسئله، عموماً در کودکان به چشم می‌خورد. آنها در سال‌های اولیه زندگی‌شان، فقر و بی‌پولی در ذهنش‌شان نقش بسته است. این نوع باورهای محدود در «ان. ال. پی»، «مهر زدن» نامیده می‌شود، همین مهر و نقش در اذهان کودکان باعث

می‌شود که چه‌بسا تا آخر عمرشان به فقر و بی‌پولی خود ایمان داشته باشند. بنابراین شناخت باورهای محدود و مقید، نخستین گام اساسی است.

زمانی که به نقش‌ها و باورهای ضمیر ناهوشیار تان پی بردید، می‌توانید از روش‌های مختلف «ان. ال. پی» برای از بین بردن موانع استفاده کنید، و به خود این اجازه را بدهید که از امکانات و فرصت‌های دستیابی به ثروت و نعمات زندگی برخوردار شوید. چه باید کرد؟

پیش از هر چیز، به‌دقت درباره خواسته‌ها و آرزوهای خود و راه‌های رسیدن به آنها بیندیشید. از خود پرسید: «**چگونه می‌توانم موفق شوم؟**»

حال، کار متفاوتی انجام دهید. به چیزهایی که در زندگی ندارید فکر کنید. سپس از خود پرسید که چرا این چیزها را ندارید و چطور می‌توانید آنها را به‌دست بیاورید. حتی با یادآوری یکی از آرزوها و خواسته‌های تان احساس خوبی به شما دست می‌دهد. این احساس، از آنجا ناشی می‌شود که در این حالت، تمام چارچوب‌های ضمیر هوشیار و ناهوشیار شما که در خصوص ثروت و کامیابی هستند، گسترش

پیدا می‌کنند. شاید این مسئله عجیب به نظر برسد که چطور یک نفر می‌تواند، به یک‌باره باورها و رفتار خود را درباره این امکانات تغییر دهد؟ اغلب اوقات، مردم به دنبال نتایج آنی و فوری هستند. این تغییرات شاید در ابتدا ناچیز باشند، اما در ادامه مردم می‌آموزند که به روش جدیدی فکر کنند و در این حالت درهای گشوده زیادی جلوی خود مشاهده می‌کنند.

برای روشن شدن مطلب بالا مثالی می‌زنیم؛ سال‌ها پیش تعدادی ویتنامی به ایالات متحده مهاجرت کردند. بیشتر مردم آمریکا از اینکه دولت، امکانات و خدماتی در اختیار این افراد مهاجر قرار می‌داد، ناراضی بودند. اما نکته قابل توجه این بود که بیشتر ویتنامی‌هایی که وارد دنیای تجارت می‌شدند، به موفقیت‌های چشمگیری دست می‌یافتند، چرا؟

شاید دلیل مشخص آن، این باشد که مردم ویتنام از کشوری می‌آمدند که در صورت اشتباه کردن، فرصت بسیار کمی برای جبران آن داشتند. آنها به کشور ایالات

متحدہ آمدند، کشوری کہ در آن، بدترین حالت ممکن این بود کہ کسی آنها را پای تلفن بخواهد و یا آنها را بہ خاطر پرداخت نکردن یک صورت حساب شمات کند. و بالاخرہ اینکہ ویتنامی‌ها پس از مہاجرت بہ آمریکا، بہ صورت دو یا سہ خانوادہ در زیر یک سقف با ہم زندگی کردند و با انجام مشاغل دشوار و کم درآمد، پول‌های شان را روی ہم گذاشتند و در مدت کمی، با این پول‌ها تجارتی را بہ راہ انداختند و تمام اعضای خانوادہ‌ها در کنار ہم این تجارت را رونق بخشیدند. و در نتیجہ نیازی بہ استخدام نیروی کار نداشتند. بہ این ترتیب پس از گذشت مدتی با سود حاصل از تجارت، ملکی را خریداری کردند و در ادامہ همین طور بہ خرید املاک بیشتری پرداختند.

برای این ویتنامی‌ها، موفقیت، اثبات و تأکید بر امکانات موجود بود؛ چرا کہ برای آنها ہر چیزی امکان داشت. آنها برای دستیابی بہ اہداف بلندمدت‌شان رنج و سختی کوتاہ مدت را بہ جان می‌خریدند. پس خواستن توانستن است. اگر شما از نقطہ‌ای از جہان آمدہ باشید کہ مرگ ہر لحظہ در انتظار شما بودہ،

بجای عصبانیت و ناراحتی از ترک وطن، به‌خاطر زنده بودن بسیار سپاسگزار و خوشحال باشید، و بجای ترش‌رویی و شکایت کردن، برای برطرف کردن مشکلات و موانعی که بر سر راه زندگی‌تان قرار دارد، این سؤال را از خود پرسید: «آیا موفقیت امکان دارد؟»

صبر یک موهبت است.

برای بیشتر آلمانی‌ها، پس‌انداز کردن پول برای خرید اجناس بزرگ و گران‌قیمت و پرداخت نقدی اجناس، کاری مرسوم است. در کشور آلمان تنها بدهی‌ای که مردم دارند، پول رهن منزل و یا بدهی اتومبیل‌شان است. آنها پس از خرید کالای مورد نظر خود، بلافاصله برای خرید کالای بعدی‌شان شروع به پس‌انداز می‌کنند. آنها حتی لحظه‌ای از کنار گذاشتن پول‌شان برای خرید کالای مورد نظر خود تأسف نمی‌خورند؛ بنابراین بجای آنکه انرژی خود را صرف این بکنند که چگونه به هدف خود برسند، با صبر و تأمل به انتظار رسیدن به هدف‌شان می‌نشینند.

توانایی به تأخیر انداختن لذت و خشنودی، موضوع کتاب دکتر «دانیل گلمن» با عنوان «بینش احساسی» است. نویسنده در این کتاب، نتیجه می‌گیرد: کسانی می‌توانند

برای رسیدن به خواسته‌های خود صبر و تحمل کنند، به مرز موفقیت نزدیک‌ترند. بی‌نیازی واقعی اغلب مردم، نگران میزان درآمد خود هستند. خواه یک نفر سالانه یک میلیون دلار درآمد داشته باشد، خواه پانزده هزار دلار؛ در هر دو حالت میل به کسب درآمد بیشتر در او وجود دارد و مردم هیچ‌گاه از میزان درآمد خود راضی نیستند. در زمان حکومت نازی، افراد ثروتمند بی‌شماری در کشور آلمان بودند که پس از مصادره اموال‌شان به اردوگاه‌های کار اجباری فرستاده می‌شدند. «ویکتور فرانکل» و «آن فرانکل»، در حالی‌که در بدترین شرایط زندگی و در فقر دست و پا می‌زدند، هنوز یک زندگی غنی و پر نعمتی را داشتند.

ویکتور فرانکل، در کتاب خود تحت عنوان «انسان در جست‌وجوی معنا» معتقد است که تنها یک چیز را نمی‌توان از انسان به زور گرفت، و آن نگرش و بینش او به زندگی است. او می‌گوید: «ما که در اردوگاه کار اجباری زندگی کرده‌ایم، می‌توانیم مردمی را به‌خاطر بیاوریم که به کلبه‌های دیگران می‌رفتند و به آنها دلداری می‌دادند و آخرین تکه نان‌شان را به آنها می‌بخشیدند. اگر چه تعداد آنها

انگشت‌شمار بود، اما برای اثبات این مسئله کافی است که همه‌چیز را می‌توان از یک انسان گرفت، مگر یک چیز و آن هم آخرین آزادی انسان در انتخاب رفتار خویش در هر شرایطی است.»

فرانکل به‌عنوان روان‌شناس، نگرش خلاق را پذیرفت که به او کمک کرد تا از شرایط سخت زندگی در یک اردوگاه کار اجباری زنده بیرون بیاید.

آیا پول معیار ارزش انسان است؟

همان‌طور که در بالا به آن اشاره کردیم، ویکتور فرانکل در اردوگاه، تمام دارایی خود حتی کفش‌هایش را از دست داد و تنها چیزی که برای او باقی ماند، توانایی باور خویش و پذیرفتن این مسئله بود که او هنوز انسان خوبی است، با وجود آنکه همه‌چیز را از او گرفته بودند.

این دیدگاه، از آن جهت ارزشمند است که ثابت می‌کند داشتن پول و ثروت در مدت زمان طولانی نمی‌تواند ملاکی برای ارزش دادن به خود باشد پول، مشخص نمی‌کند که شما چه کسی هستید، بلکه تنها یک منبع است، آنچه مهم است، داشتن اعتماد به نفس بالاست. پول صرفاً یک عامل بیرونی است. زمانی که مردم نسبت به

خود احساس بهتری پیدا کنند، از شکست کمتر هراس دارند. امروزه میزان بهادادن به خود با خرج کردن پول سنجیده می‌شود؛ یعنی هر چه پول بیشتری برای خود خرج کنی، برای خود ارزش بیشتری قائل هستی. حال به مثالی اشاره می‌کنیم؛ زنی را در نظر بگیرید که ۱۷ میلیون دلار از والدینش به او ارث رسیده است. او در سال حداقل ۸۰۰،۰۰۰ دلار برای خرید وسایل مورد علاقه خود خرج می‌کند؛ مثلاً در یک خرید از فروشگاه محل زندگی‌اش. ۱۸۰،۰۰۰ دلار را خرج خرید لباس و کفش می‌کند و اما علت همه این ولخرجی‌ها به‌خاطر چشم و هم‌چشمی با خواهرش است.

خواهر این زن هم که همان مبلغ را به ارث برده است، همین ولخرجی‌ها را می‌کرد. اما او به پول به‌عنوان یک جنبه از هویت خود نگاه نمی‌کرد و بسیار خرج کردن را نشانه ارزش نمی‌دانست. این زن بعد از ازدواج به کمک همسرش، به تجارت موفقیت‌آمیزی دست زد؛ به‌طوری که در طول چند سال، سود حاصل از تجارت چندین برابر سرمایه اولیه‌اش بود. اما خواهری که پول را وسیله‌ای برای ارزش دادن به خود می‌دید، خیلی زود تمام پول‌هایش را از دست داد و ورشکست شد.

بنابراین، کسانی که هویت و ارزش خود را بر پایه عوامل بیرونی قرار نمی‌دهند،

خیلی زود خسته و درمانده می‌شوند. زمانی که شخص از مقایسه کردن و قضاوت درباره خود و دیگران دست برمی‌دارد، کم‌کم متوجه تغییرات شگرفی در زندگیش می‌شود؛ چرا که زندگی را از دریچه چشمان خود می‌بیند، و دیگران فرصت شناخت خویش را از او نمی‌گیرند. این شخص، بجای دیدن نکات منفی و نداشته‌های خود، متوجه توانایی‌ها و امتیازات خود می‌شود و سعی می‌کند، جنبه‌های مثبت وجودش را تقویت و جنبه‌های منفی را از بین ببرد.

پس با درک و شناخت بهتر خود، می‌توانیم به سرچشمه خوشبختی که در وجودمان جریان دارد، دست پیدا کنیم. این شناخت، ما را در درک جهان خارج کمک می‌کند و در نتیجه موانع و مشکلات موجود بر سر راهمان را راحت‌تر برطرف می‌کنیم و به آنچه در زندگی آرزویش را داریم، از جمله برخورداری از یک زندگی پر از رفاه و آسایش دست پیدا خواهیم کرد.

چرا پول و ثروت را به خود جذب نمی کنیم؟

گاهی تعجب می کنیم که چرا پول و ثروت را به خود جذب نمی کنیم؟، در حالی که هرکاری که لازم بوده، انجام داده ایم. برای جذب پول چه چیزی تاثیر بیشتری دارد؟

به گزارش مرکز تحقیق و توسعه نامی نقش؛ من بیش از سه دهه است که روی «قانون جذب» مطالعه می کنم و کتاب های متعددی در این زمینه نوشته ام و سعی کرده ام در فیلم «راز» و برنامه تلویزیونی لاری کینگ، دانی داچ و برنامه های پریننده دیگر، آن را معرفی کنم. وقتی صحبت از قانون جذب به میان می آید بسیاری از مردم می خواهند یاد بگیرند چگونه از آن برای جذب پول استفاده کنند، آن ها شگفت زده اند بدانند چگونه عشق، اتومبیل، خانه، شادی و هر چیز دیگری را جذب کنند اما پول برای بیشتر مردم نقطه آغاز است؛ پس چگونه می توان پول بیشتری جذب کرد؟

برای جذب هر موردی؛ به ویژه پول، هفت راه صحیح وجود دارد:

۱- پول ببخشید!

شاید عجیب به نظر برسد، اما هرچه بیشتر ببخشید، بیشتر به دست می‌آورید؛ وگرنه نمی‌توانید در این مسیر موفق شوید. به هر کسی که از نظر روحی به شما حس خوبی می‌دهد، آزادانه و آشکارا ببخشید. با خودتان عهد ببندید همیشه ۱۰ درصد آنچه را دریافت می‌کنید، ببخشید؛ اما در مقابل حسی که به شما می‌گوید: «میزان بیشتر، ببخشید!» هوشمندانه تر عمل کنید.

به یادداشته باشید به افراد، مکان‌ها و گروه‌هایی کمک کنید که به شما روحیه و حس سرزندگی می‌دهند. فقط از خودتان پرسید: «این هفته بیشتر از کجا الهام گرفتم؟» و به آن منبع پرداخت کنید.

این سوال را هر روز یا هر هفته از خودتان داشته باشید، چون منابع الهام بخش مدام تغییر می‌کنند. برخی از مردم با مشتش بسته می‌بخشند، آن‌ها پول زیادی نمی‌پردازند، زیرا می‌ترسند و دست‌نگه می‌دارند. اگر بترسید، ترس بیشتری را جذب می‌کنید؛ اما اگر ببخشید، با قلبی گشاده باعث بازگشت دوچندان آن می‌شوید. با عشق ببخشید!

۲- روشن و واضح باشید.

بیشتر مردم پول را با باورهای محدودکننده خود پس می‌زنند مثل «پول بد است.» یا «افراد ثروتمند، شرور هستند.» این باورها حقیقت ندارند، آن‌ها را از ذهن خود پاک کنید تا پول به سمت شما سرازیر شود. روشن ساختن ذهن یکی از «ناگفته‌های راز» در قانون جذب است که باعث می‌شود این قانون همیشه و در هر شرایطی برای شما کار کند.

پس از همه این‌ها، این قصد و نیت آگاهانه شما نیست که در زندگی تان آشکار می‌شود بلکه باور و فکری است که در ناخودآگاه شماست. برای مثال وقتی شما ترک سیگار را در سال جدید هدف قرار می‌دهید، هفته آینده چه اتفاقی رخ می‌دهد؟ وقتی شما از هدف آگاهانه خود دست می‌کشید «ناخودآگاه» شما بر این باور است که شما نمی‌توانید آن را انجام دهید و شما مطابق با هدف خود نبوده‌اید؛ پس «روشن و واضح» نیستید.

چگونه می‌توان پول بیشتری جذب کرد؟

به احتمال زیاد در ذهن ناخودآگاه شما باورهای محدودکننده‌ای درباره پول وجود دارد، مانند «پول پرآزار است»، «پول مشکلات را جذب خواهد کرد»، «پول من را فردی مغرور خواهد کرد»، «پول انسان را حریص می‌کند» و «افراد پولدار افاده‌ای هستند». اگر شما هم، چنین عقاید محدودکننده‌ای را باور دارید، فکر می‌کنید بتوانید پول جذب کنید؟ درواقع شما پول نداشتن را جذب می‌کنید، زیرا باور ناخودآگاه شما (پول بد است)، نیت خودآگاه شما (من اکنون پول بیشتری را به زندگی خود جذب می‌کنم) را نفی می‌کند و کنار می‌زند. آیا عجیب نیست که برخی می‌گویند:

«فیلم راز و قانون جذب کار نمی‌کند؟»

بدیهی است وقتی شما این باورها و موانع پنهان را برای موفقیت خود روشن می‌سازید، موفقیت راهی جز رخ دادن ندارد و موانع از بین می‌روند. من در برنامه صوتی جدیدم «ناگفته‌های راز»، در مورد روشن بودن صحبت کرده‌ام؛ کاری که شما در حال حاضر می‌توانید انجام دهید. پرسش اصلی در مورد باورهایتان است. به یک کاوشگر

تبدیل شوید و به دنبال باورهای محدودکننده جذب پول بروید. وقتی موانع درونی خود را از بین ببرید، پول بیشتری جذب خواهید کرد.

۳- وارد عمل شوید.

بسیاری از مردم می‌نشینند و منتظرند پول مقابل آن‌ها سبز شود! من به سحر و جادو اعتقاد دارم اما به نقش شما در فرایند جذب پول، بیشتر باور دارم! درواقع به انجام آنچه می‌تواند راه را برای شما هموار کند، بیشتر معتقدم. مطابق ایده تان عمل کنید و ببینید که پول چگونه به سرعت برق و باد به طرفتان می‌آید. این‌ها کلمات مورد علاقه من هستند! اگر همین حالا وارد عمل نشوید، روزی ایده شما فاش شده و پول آن را فردی دیگر جذب خواهد کرد.

حالا شما چه کار می‌توانید انجام دهید؟ حرکت به سمت ایجاد ایده ای برای جذب پول بیشتر، حرکت کنید. زمانی که به جای اقدام کردن، در تردیدهای خود گرفتار می‌شوید و هنوز به خودتان اطمینان ندارید، نشان می‌دهد که در مورد پول و حق خود برای جذب آن، روشن و واضح نیستید؛ پس همین حالا اقدام کنید و ثروتمند شوید.

۴- دلیل داشته باشید.

بسیاری از مردم پول را پس می‌زنند زیرا احساس می‌کنند شایستگی آن را ندارند. یکی از راه‌های اصلی حل این مشکل این است که پول را برای یک «هدف» بزرگ بخواهید؛ وقتی می‌کوشید حس درونی و ناخودآگاه خود را روشن کنید، هدفی بزرگ‌تر را برای کسب پول و ثروت تعیین کنید.

من نگرشی مثبت برای پایان دادن به خانه به دوشی در خود ایجاد کردم، به دست آوردن مبلغی هنگفت برای این دلیل، همه محدودیت‌های موفقیت را در من از بین برد. من سکه‌ای از نگرش مثبت خود دریافت نمی‌کنم، بلکه پول را از راه‌های دیگری جذب می‌کنم، مانند ارتباط‌ها و میلی که در خود ایجاد می‌کنم. به طور کلی، پول را برای دلیل بزرگ‌تری بخواهید، تا شخص خودتان؛ این راهی زیبا برای جذب بیشتر پول است، بدون این که آن را فقط برای خودتان بخواهید. تصور کنید زمانی که شما ثروتمندید، بهتر می‌توانید به خانواده، دوستان، جامعه و حتی جهان کمک کنید.

یکی از دلایل جذب بیشتر پول «مفیدبودن» آن برای همه است؛ نه فقط خود شما. از خودتان بپرسید: «چرا می‌خواهم پول بیشتری جذب کنم؟!»

۵- پشتیبان داشته باشید.

یکی از عاقلانه‌ترین کارهایی که برای رسیدن به هر هدفی می‌توانید انجام دهید ایجاد یا پیوستن به یک گروه، با نبوغ فکری است. من با همکاری بیل هیلر کتاب «بیونید و ثروتمند شوید» را نوشته‌ام تا به شما یاد بدهم چگونه می‌توانید یک گروه پشتیبان ایجاد کنید.

به طور کلی، در کنار افرادی باشید که انرژی و حس الهام بخش شما را بالا نگه می‌دارند. شما می‌توانید به تنهایی هم پیشرفت کنید اما وقتی پشتیبان دارید، پیمودن این مسیر آسان‌تر است. برنامه‌های صوتی، کتاب‌ها و دیگر ابزار آموزشی هم می‌تواند پشتیبان شما باشند.

وقتی درگیری ذهنی دارید از کتاب‌ها و نوارهای آموزشی، الهام بخش کمک بگیرید تا انگیزه‌تان افزایش یابد. من کتاب‌ها و مطالب فراوانی در این زمینه ارائه داده‌ام،

فقط به این دلیل است که برای موفقیت در هر مرحله از این مسیر، سرمایه گذاری کرده‌ام. من برنامه صوتی «ناگفته‌های راز» را برای کمک به درک عملی قانون جذب ارائه کرده‌ام و همه این‌ها پشتیبانی برای کمک به جذب پول بیشتر است.

۶- سپاسگزار باشید.

به خاطر پول و ثروت فعلی خود شکرگزار باشید؛ حتی اگر ثروت چندانی ندارید! خواهید دید که پول بیشتری جذب خواهید کرد. حس قدردانی سیگنالی می‌فرستد که برای شما چیزهای بیشتری برای شکرگزاری به ارمغان می‌آورد.

با آنچه در این لحظه می‌تواند برای آن سپاسگزار باشید، شروع کنید. من خانه‌ای نداشتم و در حالی که فقر را تجربه می‌کردم این تمرین را با سپاسگزاری برای داشتن یک مداد شروع کردم! وقتی من حس سپاسگزاری واقعی را تجربه کردم، حس و انرژی آن به زندگی‌ام منتقل شد و سپاسگزاری‌ام را بیشتر و بیشتر گسترش دادم. امروز موارد بسیار زیادی برای سپاسگزاری دارم؛ از خانه و ماشین گرفته تا کلکسیون گیتارم؛ اما همه این‌ها با یک مداد شروع شد. به اطراف نگاه کنید و

از خود بپرسید: «همین الان برای چه چیزی سپاسگزارم؟»: و سپس حس سپاسگزاری را تجربه کنید.

۷- آنچه را دوست دارید، انجام دهید.

هیچ حسی در کاری که از آن متنفرید، وجود ندارد! اگر در حال حاضر کاری را که انجام می‌دهید دوست ندارید راهی برای لذت بردن از آن بیابید. دنبال کردن آنچه نسبت به آن شور و اشتیاق دارید، بزرگ‌ترین راز جذب ثروت است. دانی داچ، دونالد ترامپ، بیل گیتس و بسیاری از افراد موفق دنیا هم بر این باورند که «شور و اشتیاق» در کنار مواردی که گفته شود، جواز استقلال مالی شماست. من در زندگی کاری خودم، وقتی برای شرکت‌هایی کار می‌کردم که کارم را دوست نداشتم، راه‌هایی برای آنچه دوست دارم، پیدا می‌کردم؛ برای مثال اولین کتابم را در ساعت ناهار در چنین شرکت‌هایی نوشتم. آخر هفته‌ها هم کتابم را می‌فروختم.

با گذشت زمان، انجام دادن کار مورد علاقه‌ام تمام زندگی‌ام شد و امروز هر لحظه از زندگی‌ام شگفت‌انگیز است. دوست دارید چه کاری انجام دهید؛ حتی اگر برای آن هزینه‌ای دریافت نکنید؟ این سرنخی برای آنچه باید انجام دهید است و البته

یافتن راه‌هایی که باید صرف آن کنید.

شما می‌توانید با دوست داشتن، پول بیشتری جذب کنید.

در نهایت منتظر موفقیت باشید! انتظار این را داشته باشید که همین الان پول جذب

کنید و بگویید: «تعجب می‌کنم این همه پول امروز چگونه به سمت من آید؟!»

این امر مغز شما را نسبت به یافتن فرصت‌ها هوشیار نگه می‌دارد و شما پس از

آن به اقدامی جسورانه دست می‌زنید.

آیا خوشبختی تنها پول و ثروت است؟!

در سالیان اخیر، دانشمندان تلاش زیادی کرده اند به این پرسش، پاسخی علمی بدهند. اقتصاد دانان رابطه میان خوشبختی را با میزان درآمد بررسی کرده اند و روانشناسان به رابطه میزان درآمد و احساسات ما پرداخته اند. در سطح قضیه، پاسخ روشن است: بله پول بیشتر، خوشبختی به همراه می آورد ولی اندکی دقیق شدن، نتایج جالب تری نشان می دهد.

به شکل خلاصه، ثروت، تضمین کننده خوشبختی نیست. مهم تر از میزان درآمد، ***نحوه خرج کردن*** است که خوشبختی شما را تعیین می کند. به عنوان مثال، خرج کردن پول برای دیگران، احساس شادی بسیار بیشتری به فرد می دهد تا خرج کردن برای خود. حتی وقتی پول را خرج خودتان می کنید، وقتی به ازای ش تجربیات شیرین دریافت می کنید، مثل مسافرت یا غذای خوب، بیشتر ارزش دارد تا چیزهای مادی.

رایان هاول، استاد روانشناسی دانشگاه UCSF گیج شده بود که با اینکه تحقیقات نشان می دهد تجربیات، شادی بیشتری از چیزهای مادی به همراه دارند، اما مردم

همچنان ترجیح می دهند چیز بخرند تا مسافرت بروند. در پژوهشی که امسال منتشر کرد، او نشان داد که افراد وقتی حسابگر هستند، به دلیل اینکه فکر می کنند تجربیات شیرین گذرا هستند، ترجیح را به خرید چیزها می دهند در حالیکه وقتی همان افراد بعدا به گذشته نگاه می کنند، ارزش تجربیات را بیشتر ارزیابی می کنند.

تامس گیلوویچ، استاد دانشگاه کرنل هم نظری مشابه دارد: افراد برداشت شان این است که اگر من این چیز را بخرم، اثرش طولانی تر باقی می ماند ولی یک جا رفتن، تجربه ای ست گذرا. این برداشت حقیقی است ولی با روانشناسی ما نمی خواند.

مشکل خرید چیزها، در «**تطابق لذت جویانه**» است. لباس جدیدی که می خریم یا ماشین جدیدی که سوار می شویم، برای مدتی کوتاه هیجان دارد ولی به زودی مزیت اش را از دست می دهد و عادی می شود. به نظر گیلوویچ اما، تجربیات به دلیل اینکه عموماً با دیگران شریک می شویم، حس ارتباط داشتن را می دهد و بخش مهم تری از هویت را تشکیل می دهد. اگر به هیمالیا رفته باشید، خاطره

اش بسیار بیشتر از چیزهایی که می خرید باقی می ماند.

موضوع با اهمیت دیگر، این است که ما تجربه هایمان را ندرتا به تجربه های دیگران مقایسه می کنیم. فکر بکنید وقتی جدید ترین لپ تاپ را خریده اید و وقتی به من نشان می دهید، من صفحه نمایش بهتر و پردازنده سریع تر لپ تاپ خودم را به رخ شما می کشم. چقدر برایتان آزرنده است؟

در پژوهش گیلوویچ، افرادی که فرض کرده بودند به نیوزیلند رفته اند، وقتی متوجه شدند دیگران تجربه سفر بهتری داشتند، آزرده شدند ولی نه به اندازه کسی که لپ تاپ اش بهتر از دیگری نبوده.

به علاوه، در پژوهشی دیگر، گیلوویچ نشان داد که انتظار تجربه را کشیدن شیرین و مثبت است در حالی که انتظار چیزهای مادی را کشیدن، خصلتی عجولانه دارد.

سونیا لیوبومرسکی، استاد روانشناسی دانشگاه کلیفرنیا در ریورساید، می گوید انسان ها قابلیت خارق العاده ای در انطباق با تغییرات مثبت در زندگی شان دارند. اگر حقوق تان اضافه بشود، موقتا خوشحال می شوید ولی به سرعت انتظارات تان هم

بالا می رود. خانه ای بزرگتر می خرید و خوشحال می شوید ولی به سرعت خواسته هایتان در ثروت هم افزایش پیدا می کند. اینگونه است که بروی ترد میل لذت جویی قدم گذاشته اید. مقاومت در مقابل این تکراری شدن دستاوردهای مادی، کاری بسیار دشوار است.

یک راه حل شاید این باشد که به شکل فعالانه به خودتان یادآوری کنید چه چیزهایی دارید. به خاطر داشته باشید که روند عادی شدن داشتن چیزها، ناخودآگاه است و نیازمند واکنش فعالانه است. این کار می تواند از طریق وقت گذاشتن روزانه برای یادآوری نعماتی که دارید، تا یادداشت کردن روزانه تا گفتن اینکه چقدر از داشتن چیزها خوشحال هستید به نزدیکان تان عملی بشود. لیوبومرسکی می گوید که این کار بسیار دشوار است و گاه لازم می شود از تکنیک های متنوع استفاده بکنید.

تنوع دادن یک روش دیگر است. اگر یک نقاشی را همواره به یک دیوار آویزان بکنید به زودی نسبت به آن بی تفاوت می شوید. با عوض کردن جایش، می توانید دوباره از آن لذت ببرید. چیزهایتان را با دیگران شریک بشوید، آغوش تان را بروی

تجربیات جدید باز کنید.

یک راه دیگر، محروم کردن موقتی خود از چیزهاست. الیزابت دان، استاد دانشگاه بریتیش کلمبیا، در پژوهشی یک جعبه شکلات به افراد فرستاد و به گروه گفت هر چقدر دوست دارند بخورند، گروه دیگر را منع کرد و گروه سوم هر طور که می خواستند عمل می کردند. نتیجه این بود که گروهی که از خوردن منع شده بودند، شکلات هایی که بعدا خودشان خریده و خورده بودند را بیشتر لذت برده بودند. محروم کردن خود از چیزها، می تواند اثرات مثبتی در لذت جویی داشته باشد.

تناقض پولدار شدن این است که اگرچه کسب ثروت به خوشحالی ما کمک می کند ولی بذل و بخشش اش، اثر بهتری دارد تا خرج کردن اش برای خود. این نتایج پژوهش هایی ست که دان با دانشجویان اش انجام داد. او به آنها پول نقد می داد و از آنها می خواست هر طور دلشان خواست خرج ش بکنند. کسانی که پول را برای دیگران خرج کردند، احساس شادی بیشتری داشتند. دان سپس این پژوهش را در بخش های متنوع دنیا، با افراد با سطح درآمدی پایین، و با پول خود افراد تکرار کرد. او متوجه شد افراد حتی وقتی از پول خودشان بخشش می کنند، حتی وقتی

خودشان زیاد پولدار نیستند، و در هر کجای دنیا از کانادا تا اوگاندا، با خرج کردن برای دیگران احساس بهتری دارند. او همینطور در همکاری با موسسه نظرسنجی گالوپ متوجه شد در ۱۰۰ کشور دنیا، افرادی که به خیریه کمک می کنند، شادتر هستند چه در کشورهای فقیر باشند چه ثروتمند. دان می گوید این جهان گیر بودن نتایج پژوهش او، غافلگیر کننده ترین اتفاق حرفه ای اش بوده.

ما همیشه فکر می کنیم وقتی پولدار شدم، به خیریه کمک می کنم در حالیکه احساس شادی را کسانی تجربه کرده اند که حتی به نان شب شان محتاج بوده اند. آنچه تعیین کننده شادی است، نه مقدار پول بلکه اثرش هست. اگر کمکی که می کنید به نظرشان تاثیری در زندگی فرد داشته باشد، شما احساس خوشبختی می کنید.

چیز دیگری که بایستی در نظر داشته باشید این است که خرید هایتان، چطور وقتتان را تحت تاثیر قرار می دهد. دو پژوهشگر سوئیسی دریافتند کسانی که رفت و آمد به کار طولانی تری دارند بروی هم رفته، از دیگران کمتر احساس خوشبختی می کنند. آنها حساب کردند برای اینکه احساس بدبختی از یک ساعت اضافه تر برای

رفت و آمد به کار نکنید، بایستی حقوق تان ۴۰ درصد افزایش پیدا کند.

الیزابت دان می گوید به جای اینکه پول بیشتری بدهید تا ماشین لوکس تان گرم کن صندلی هم داشته باشد تا در دو ساعت راه برگشت به خانه استفاده بکنید، خانه ای نزدیک تر به محل کار بخرید تا از ساعت آخر روز برای توپ بازی با کودکان تان در پارک استفاده بکنید.

راه دیگر خریدن وقت، اجاره کردن مهارت برای انجام کارهایی ست که دوست ندارید. دان اکنون مشغول پژوهشی است که نشان بدهد افرادی که دیگران را استخدام می کنند که کارهایشان را انجام بدهند شادتر هستند یا نه. او می گوید نتایج اولیه نشان می دهد استخدام دیگران برای انجام کارهای شما خوب است مشروط بر اینکه از وقت آزاد شده تان درست استفاده بکنید.

او می گوید اگر به وقت آزاد شده به عنوان شانس نگاه بکنید و برای انجام کاری خوبی استفاده اش بکنید، حس بسیار خوبی خواهید داشت. اما دان می گوید ارزشگذاری وقت با پول، ایده خوبی نیست. افراد وقتی مجبور می شوند به وقت شان مثل پول نگاه بکنند، حاضر نمی شوند کارهایی نوع دوستانه انجام بدهند.

چیزی که بایستی به خاطر داشته باشیم این است که پژوهشگران خوشبختی، آن را به دو بخش تقسیم می کنند. تنها یکی از دو این دو نوع، با افزایش درآمد، بهبود پیدا می کند. یک نوع، خوشبختی ارزیابی شده است. ارزیابی فرد از اینکه در زندگی شاد است و به سوی اهداف زندگی اش حرکت می کند. این نوع، ارتباطی مستقیم با ثروت دارد. همه کشورهای ثروتمند خوشبخت تر از کشورهای فقیر اند و در هر کشوری، ثروتمندان خوشبخت تر از فقرايند. نوع ديگر، خلقی است. اینکه شما چه مدت از زمان، حس شادی و نشاط دارید.

البته که ممکن است شما حس خوشبختی داشته باشید، ولی در لحظه پرسش، خوش خلق نباشید. البته که ثروتمندان هم لحظات ناخوشی دارند ولی در کل کمتر است. برای تصویر دقیق بایستی هر دو را در نظر گرفت.

دنیل کانمن و انگوس دیتن از پرینستون متوجه شدند وقتی درآمد از ۷۵ هزار دلار بالاتر می رود، خوشبختی خلقی افزایش پیدا نمی کند اما خوشبختی ارزیابی شده بالا می رود. به زبان ساده، وقتی پول ندارید، اندکی پول، اثر بسیار زیادی می گذارد چون رفاه را تامین می کند. اما هر چه ثروتمند تر می شوید، خریدن خوشبختی

دشوارتر می شود.

نهایتاً بایستی تاکید کرد که با اینکه پژوهشگران نشان داده اند خرج کردن (برای دیگران خصوصاً) کاری مثبت است، ولی یک راه تضمین کننده بدبختی، خرج کردن بیشتر از آنچه درآمد دارید هست. آنها توصیه می کنند به درجه ای از امنیت مالی و ثبات اقتصادی برسید تا نیازهای اولیه تان برآورده بشود. گیلوویچ می گوید کسانی که بسیار فقیر هستند، نمی توانند انتخاب بکنند، بنابراین همه درآمدشان صرف ضروریات می شود. پژوهش های دیگری همچنین نشان داده قرض داشتن دشمن شادی است. خانوارهای بریتانیایی که قرض داشتند، در یک پژوهش خوشبختی کمتری تجربه می کردند و همینطور زوج هایی که مقروض بودند، کمتر از بدون قرض ها دچار نزاع با هم می شدند.

دان می گوید پس انداز داشتن خوبی اش به اندازه بدی قرض داشتن نیست، یعنی میزان احساس بد ما از قرض داشتن، بیشتر از حس خوب مان از پس انداز داشتن است. پس پیش از اینکه بروید و پول بی حساب خرج سفر تفریحاتی تان بکنید مطمئن بشوید همه قرض هایتان را داده اید و از نظر مالی تامین هستید. حق با مشاورین مالی است، اولین کار، ایجاد تورهای امنیت (مالی)

من راز ثروت را کشف کردم !! (جذب ثروت - قوانین ثروتمندی)

[قوانین ثروتمندی - جذب ثروت - راز ثروت]

راز ثروت چیست؟ قوانین ثروتمندی چیست؟ راههای ثروتمند شدن از دیدگاه شما چه چیزی میتواند باشد؟ روانشناسی ثروت آیا میتوانید ما را به پول و ثروت فراوان برساند؟ با ما همراه باشید و مقالات وب سایت را در زمینه ثروت و راههایی ثروتمند شدن (جذب ثروت) دنبال کنید تا به ثروت انبوه برسید.

این چیزهایی که می‌خواهم به شما بگویم را در هیچ کجای اینترنت نمی‌توانید پیدا کنید. خودم از یک پیرمرد میلیاردی در پمپ بنزین مورچه خورت پرسیدم که اگر بخواهی دوباره از نو شروع کنی چه کار می‌کنی؟ پیرمرد به من گفت سر هر کاری می‌روم تا بتوانم ۱۰۰ هزار تومان در بیارم. بعد با آن یک اتو می‌خرم تا کُت و شلوار چروکم را اتو بکشم تا موقعی که می‌خواهم خودم را در دایره افراد موفق جا کنم، حداقل ظاهر کار را داشته باشم. اگر موفق شوی خودت را وارد حلقه‌ی آدم‌های موفق کنی یا یک شغل خوب به تو پیشنهاد می‌کنند یا یک موقعیت عالی در اختیار قرار می‌دهند.

توصیه‌ی یک پولدار

البته بنده خدا می‌خواست به من بگوید که "کار، کار می‌زاید" که یادش افتاد ماشینش را دزدیدند و حواسش پرت شد. در کل منظورش این بود که اگر موقع کار عرضه داشته باشی تا با مردم ارتباط مثبت برقرار کنی، می‌توانی علاوه بر همان کار یک کار جدید هم بگیری و چه بسا با رد و بدل کردن دو تا شماره تلفن، طرف را مشتری خودت بکنی. آخه مردم با آدم خوش سر و زبون راحت‌تر کار می‌کنند تا با آدم عبوس و کم حرف.

بگذریم. یکی از خواننده‌های مجله اینترنتی آموزنده برایمان نامه‌ای نوشته به این مضمون: ... بنده در اوایل کار کردم مشغول به کار بازاریابی شده بودم که اصلاً از آن خوشم نمی‌آمد. دوست داشتم هر چه سریع‌تر با پول خودم کار کنم نه این که بلا نسبت شما مثل سگ پا سوخته از این مغازه به آن مغازه بدوم. اتفاقاً همان موقع‌ها بود که هر جا می‌رفتی ۱۰ فروند مهندس نشسته بودند و مردم را Present می‌کردند. اینجا را فعلاً داشته باشید. فرد دیوانه‌ای را می‌شناختم که یک‌بار به من گفت: کاش

۱۰۰۰ تا دوست داشتم. بهش گفتم چرا؟ گفت اونوقت می‌تونستم از هر نفر ۱۰۰۰ تومن قرض بگیرم و یک میلیون تومان داشته باشم که البته هیچ‌وقت پول را پس نمی‌دادم و ۱۰۰۰ تومن هم ارزش پیگیری ندارد. البته این مدل اقتصادی در سطوح بسیار بالا به شدت جواب می‌دهد اما چیزی که در ذهن آن فرد می‌گذشت خواب و خیالی بیش نبود! دوباره برگردیم به داستان. در همان اثناء که Gold Quest, Gold Mine و Swiss Cash و غیره و ذلک کله مردم را حسابی داغ کرده بودند، خبر آمد که آن فرد روانی سرشاخه‌ی بسیار گولاخی در یکی از همین بیزینس‌های گفتارپروری شده است و همین‌طور که زیرشاخه‌هایش مثل سونامی در حرکت‌اند، او هم در حالی که کُت و شلوار Taylor Made انگلیسی تنش است خاویار می‌خورد و جعفر جنی را هم استخدام کرده تا ببر مایک تایسون را در یک چشم بهم زدن برایش بیاورد.

من هم به هوای این که سکه در زمین بکارم و بعد از چند وقت درخت پول از زمین در بیاید، سه سوته پرزنت شدم و در طی مراسمی حماسی، سوگند وفاداری به بالاشاخه‌ای‌ها یاد کردم و با ۵۰ هزار تومن وارد کارزار شدم. آقا چشم‌تان روز بد نبیند... بس که قدمم خیر بود از فردای ورود من، خونِ تمام اقتصاد دانان ایران

مثل آب قلیان به قُل قُل در آمد و روزی ۲۵ ساعت در تلویزیون حاضر می شدند تا پته‌ی این پرزنتی‌ها را روی آب بریزند. چند روز بعد دوباره آن آدم مجنون را دیدم که به دریوزگی افتاده بود و مثل گربه خودش را به پر و پای مردم می‌مالید تا چیزی جلوی‌ش بندازند. این جریان انقدر درد داشت که تا چند وقت دیکلوفناک می‌خوردم تا درد و ورم فرونشیند. اگر پول همین دیکلوفناک‌ها را کنار گذاشته بودم، اکنون یک داروخانه داشتم و پول پارو می‌کردم. یعنی اوضاع جوری شده بود که کم مانده بود پینوکیو ظاهر شود و سرش را به نشانه‌ی تأسف برایم تکان بدهد.

چند وقتی به همین منوال گذشت تا این که روزی یکی از دوستانم گفت شب حاضر شو تا برویم عروسی یک بنده‌خدایی که در باغ برگزار می‌شود. آخه دروغ چرا؟ راستش را بخواهید یک لحظه شیطان گولم زد و در گوشم گفت عروسی مختلط است. من هم حسابی تریپ زدم و دوش ادکلن گرفتم و عازم عروسی شدم. رسیدیم به باغ و دیدیم زهی خیال باطل. زنانه و مردانه با یک چادر برزنتی از هم جدا شده بود. انگار قرار نبود چیز جالبی در زندگی من اتفاق بیفتد. رفیقم که از دوستان

داماد بود من را به کل یادش رفته بود و رفته بود سر میز رفقای خودش قاه قاه می‌خندید. با دستی درازتر از پای شتر و لب و لوچه‌ای آویزانتر از منقار پلیکان رفتم و در کنج مجلس تنها میز خالی را پیدا کردم و روی یکی از صندلی‌هایش نشستم. چند دقیقه‌ای از خودم پذیرایی کردم که دیدم فرد شکم‌گنده و گردن‌کلفتی سیگار به دست، خرامان به طرف میز من می‌آید. احتمال دادم به این خاطر به سمت میز من آمده که نمی‌خواست دود سیگارش کسی را اذیت کند.

همین‌طور هم بود. از من اجازه گرفت و روبرویم نشست. کم‌کم سر صحبت را با هم دیگر باز کردیم و با یکدیگر آشنا شدیم تا این‌که متوجه شدم طرف بساز و بفروش است و برج بالا می‌برد. تنها چیزی که به عقم رسید این بود که تمام اعتماد به نفسم را جمع کنم و از او بپرسم که آیا به نیروی کار پرانرژی احتیاج دارد یا نه؟ او هم گفت اتفاقاً تازگی‌ها سرم خیلی شلوغ شده و دنبال کسی می‌گشتم که قسمتی از کارهایم را به او بسپارم. حدس بزنی شغل بعدی‌ام چه بود؟ مدیر کارگاه ساختمانی! کافی بود چند سال زیر دست این آدم کار کنم تا آینده‌ام تأمین شود. صبح کله سحر بلند می‌شدم، با جدیت کار می‌کردم، چیز یاد می‌گرفتم و جای

شما خالی خوب هم پول در می‌آوردید و تمام این‌ها به این خاطر بود که من در شبی که لباسی مرتب بر تن داشتم و بوی ادکلن می‌دادم، با اعتماد به نفس توانستم با یک فرد دیگر ارتباط برقرار کنم و آسانسوری برای بالا رفتن از پله‌های ترقی برای خودم پیدا کنم. اکنون هم بعد از گذشت چند سال، خودم برای خودم کار می‌کنم. قسمتی از پولم را در کار زمین انداختم و با قسمتی دیگر سهام خرید و فروش می‌کنم.

راه‌های بسیار زیادی برای پولدار شدن وجود دارد. عموماً از یک فرد پولدار انتظار می‌رود که از جنبه‌های مختلف، نسبت به عامه‌ی مردم، فرد باهوش‌تر و باشعورتر و خوش‌برخوردتری باشد اما خود من حداقل صد نفر پولدار می‌شناسم که نه سواد درست حسابی دارند، نه فرهنگ بالا و نه اخلاق خوب.

بنابراین نسبت به توانایی‌های خود شک نکنید. فکر نکنید که برای پولدار شدن حتماً باید نبوغ استیو جابز را داشت. اگر می‌خواهید سریع‌تر از حد نرمال پیشرفت کنید فقط به فرصتی برای نشان دادن توانایی‌های خود احتیاج دارید. با به جا گذاشتن یک اثر روانی قوی از خود بر روی افراد دیگر این فرصت‌ها را برای خود ایجاد کنید. انرژی گذاشتن و تخصص داشتن چیزی است که در مراحل بعد به کمک شما می‌آیند.

خیلی از سؤال اصلی خودمان دور نشویم.

چگونه در سریع ترین زمان ممکن پولدار شویم؟

نکات کلی

۱- دست از یادگیری برندارید:

مدل حاجی بازاری را کنار بگذارید. دنیای کنونی در حال تغییر است و کسانی برنده هستند که اطلاعات بیشتر، دقیق تر و به روزتری نسبت به بقیه داشته باشند. تا می توانید درباره موفقیت، کسب مهارت و هر چیزی که اپسیلونی ذهن شما را برای کسب موفقیت و ثروت باز می کند، کتاب بخوانید. به خصوص زندگی نامه های آدم های موفق. واقعاً فکر می کنید اگر کتاب اعتراف های یک تبلیغاتچی را بخوانید هیچ چیزی درباره بیشتر پول در آوردن یاد نمی گیرید؟ یعنی اگر زندگی نامه ای استیو جابز را بخوانید هیچ ایده ای به ذهن تان خطور نخواهد کرد؟ اگر می خواهید سریع تر از هم سن و سال های خود پول در بیاورید می توانید با این کتاب ها دوپینگ کنید.

۲- از مردم فراری نباشید:

هر وقت پولدار شدید بروید تنهایی یک جزیره بخرید و یک سری کروکودیل آدم خوار رود نیل را هم بگیرید و در ساحل رها کنید تا هیچ احدی به سرش نزند که

مزاحمتان شود. اما تا آن موقع نیاز دارید تا در بین مردم جاذبه داشته باشید. باید طوری رفتار کنید که بود و نبود شما در جمع احساس شود.

هیچ کسی از مادرش که متولد شده با این خاصیت به دنیا نمی‌آید. شاید بعضی‌ها به صورت ذاتی اخلاق‌هایی داشته باشند که آن‌ها را در این راه کمک کند، اما کسانی در این زمینه بهتر از بقیه هستند که یاد بگیرند، مطالعه کنند، مطلب بخوانند و آموخته‌ها را تمرین کنند.

۳- سخت کار کنید:

اگر می‌خواهید بعد از چند سال بینیتان را با پول پاک کنید، باید حداقل در سال‌های اولیه حسابی زحمت بکشید تا تمام ریزه کاری‌های کارتان را یاد بگیرید. چه خودتان کاری را از صفر شروع کردید و چه برای کس دیگری کار می‌کنید، تا کار را از خودتان ندانید و برای آن زحمت نکشید نه چیزی یاد می‌گیرید، نه پیشرفت می‌کنید و نه پولی از آن کار در می‌آورید.

۴- ریسک پذیر باش:

این بدان معنا نیست که چشم بسته قمار کنید. ریسک‌های هوشمند و حساب شده شانس موفقیت را تا حد بسیاری بالا می‌برند. کسی که تمام پولش را در بانک خوابانده مطمئناً به جایی نخواهد رسید. کسی هم که با نیم ساعت تحقیق کردن درباره پرورش شترمرغ، ناگهان نصف سرمایه‌اش را خرج این امر می‌کند دیوانه است. درباره هر سرمایه‌گذاری اطلاعات کسب کنید و با پردازش صحیح این اطلاعات و مشورت با افراد ذیصلاح اقدام کنید.

نکات ریز

۱- وارد شغلی بشوید که جا برای پیشرفت داشته باشد:

پول و پیشرفت سریع در این مسیرها بدست می‌آید. مثلاً زمانی که مهاجران اولیه امریکا ساکشان را در بیابان روی زمین می‌گذاشتند، کسی که نجاری بلد بود و می‌توانست خانه و اصطبل بسازد نانش در روغن بود.

۲- برای معتبرترین شرکتی که می‌توانید کار کنید:

این کار باعث می‌شود اعتبار بیشتری پیدا کنید و کار را برای گسترش ارتباطات‌تان راحت‌تر می‌کند.

۳- تخصص کسب کنید:

سعی کنید در یکی از زمینه‌های کاری‌تان چنان متخصص شوید که کسی نتواند روی دست‌تان بلند شود. دنیای امروز دنیای تخصص است. کسی این خاصیت را بدست خواهد آورد که عاشق یادگیری باشد. شما را به‌عنوان یک برنامه‌نویس در شرکتی استخدام کرده‌اند و هر روز وظایف چالش برانگیزی به شما محول می‌شود. اگر اهل جست و جو و یادگیری باشید نه تنها وظیفه‌ی خود را انجام داده‌اید بلکه بعد از چند وقت برای خود غولی خواهید شد که تمام شرکت‌های معتبر برای داشتن‌تان سر و دست می‌شکنند.

۴- از چند جا درآمد داشته باشید:

البته نه به آن شیوه‌ای که سازمان بازرسی کل کشور را عصبانی کند (چند شغله‌های دولتی). اگر کاری را در حد تخصص یاد گرفته‌اید شروع کنید درباره آن مطلب بنویسید، مشاوره بدهید و تدریس کنید و از تمام این‌ها پول در بیاورید.

۵- هرز نچرخید:

آدمی که علاف باشد می‌خواهد پول‌هایش را خرج آئینا کند. انقدر کار سر خودتان بریزید که وقت پول خرج کردن نداشته باشید. وقت مفیدتان را در چرخه‌ای از کار و یادگیری بگذرانید و البته به اندازه استراحت کنید تا از کارتان زده نشوید.

زمان موضوعی است که موفقیت و ثروت به آن گره خورده است. از دست دادن زمان یعنی از دست دادن فرصت غیر قابل بازگشت

۶- یک شرکت بزنید:

کدام آدم میلیاردری را می‌شناسید که شرکت نزده باشد؟ راستش من چند نفری را می‌شناسم که شرکت نزده‌اند. اما خودم می‌روم پیدای‌شان می‌کنم و مخ‌شان را می‌زنم تا این کار را بکنند. جدای از شوخی، تأسیس شرکت کار خیلی آسانی است و اگر مقدار کمی پول داشته باشید می‌توانید به یکی از آگهی‌های ثبت شرکت‌ها در روزنامه همشهری زنگ بزنید و با پرداخت کمی پول شرکت‌تان را رسماً ثبت کنید. منتها این که چه‌طور شرکت را اداره کنیم مهم است. شرکت‌های موفق کارشان را این‌طور شروع نکرده‌اند که یک‌شبه ۵۰ نفر را استخدام کنند و ۱۰ میلیون دلار

در حلق شرکت بریزند و بسم الله بگویند. این‌ها کارشان را از دفاتر خیلی کوچک و محقر شروع کرده‌اند و حالا شده‌اند غول‌های چند ملیتی. همین شرکت پیکسار که استیو جابز آن را خرید و آن را به این عظمت درآورد، شرکتی بود که در شروع کار چند نفر گرافيست کامپیوتری با ذوق را دور هم جمع کرده بود و انیمیشن‌های کوتاه و بسیار ساده می‌ساخت.

امیدواریم از خواندن این کتاب مطالب مفیدی دستگیرتان شده باشد. بدیهی است که آدم از خوردن و خوابیدن تنها به جایی نمی‌رسد. به خودتان متکی باشید و به صورت هوشمندانه زحمت بکشید تا خیلی سریع‌تر از آنچه تصور می‌کنید به موفقیت دست پیدا کنید. حرکت از شما، آرزوی موفقیت از ما.