

مجموعه ذهن ثروت ساز – کاری از فرهاد داودی

این دوره ، ویژه آموزش مبانی ذهنی و فکری موفقیت مالی می باشد و در طول دوره بارها به مبانی علمی و عملیاتی موفقیت مالی نیز اشاره می شود.

فلسفه این آموزشنامه بر این مبناست که موفقیت مالی مانند هر نوع دیگر موفقیت ، دارای دو جنبه درونی (ذهنی – احساسی) و نیز بیرونی (دانش مالی ، دانش مدیریت کسب و کار، دانش تجارت و اقدامات مربوطه) است .

این همان فلسفه کل نگر است که برای هر پدیده ای علاوه بر جنبه درونی ، یک جنبه بیرونی نیز قائل می باشد . همچون فرایند درمان یک بیمار در علم پزشکی که طی آن یک پزشک کل نگر علاوه بر درمان جسم (جنبه بیرونی) عامل درونی را نیز در نظر می گیرد که همان اشتیاق بیمار به بازیابی سلامتی می باشد . چرا که امید و باور فرد بیمار می تواند در فرایند شفا به او و پزشک معالج کمک کند.

نسبت عامل درونی موفقیت مالی به عوامل بیرونی آن همچون نسبت باد موافق است به بادبان که در نبود آن ، کشتی بان باید تمام مسیر را به سختی پارو بزند.

ذهن ثروت ساز یک دیدگاه تعادلی و میانه است که دو دیدگاه افراطی را به هم نزدیک می سازد .

اول دیدگاه صرفا ذهنی و کائناتی که در آن تاکید می شود فرد می تواند با قانون جذب ، همه خواسته های خود از جمله ثروت و موفقیت مالی را بدون محدودیت از کائنات دریافت کند . و دوم دیدگاه صرفا علمی – مدیریتی که در آن بر راهکارهای علمی توسعه کسب و کار و سود آوری تاکید می گردد بدون اینکه باورها و زیرساخت های ذهنی فرد یا سازمان در نظر گرفته شود .

تاکید این آموزشنامه بر این موضوع است که یک فرد یا سازمان نمی تواند بدون هدفگذاری ، برنامه ریزی و اقدام ، به رویاهای خود جامه عمل بپوشاند و از سوی دیگر اگر آن فرد یا بدنه کلی آن سازمان به این باور نرسیده باشد که می تواند رویای خود را محقق کند تلاش او کم اثر یا بی اثر خواهد بود چرا که این، باور است که به فرد انگیزه و احساس می دهد و احساس انرژی لازم برای حرکت و اقدام را تامین می نماید.

برهمن اساس و بر مبنای قوانین حاکم بر جهان ذهن و ضمیر ناخودآگاه ، دوره ذهن ثروت ساز را در دو بخش عمده ارائه می نمایم .

بخش اول : شناسایی علل و عوامل بی پولی و ناکامی مالی ، شناخت الگوهای ذهنی ناکارآمد و ناموفق و نیز راهکارهایی برای اصلاح این الگوهای ذهنی.

بخش دوم : شناخت ویژگی های شخصیتی ثروتمندان و افراد موفق ، الگو برداری از رویکردها و طرز فکر این افراد و در نهایت دست یابی به ذهن ثروت ساز.

در پایان ذکر این نکته لازم است که دوره ذهن ثروت ساز هم برای افرادی که دانش مدیریت کسب و کار را در حد متوسط و بالاتر کسب کرده اند مناسب است و هم برای آنها که در ابتدای مسیر هستند .

درباره نویسنده

بخشی از این مجموعه بازنویسی از کتاب اسرار ذهن ثروتمند و بخش دیگر آن حاصل تجربیات و نوشته فرهاد داودی مشاور، سخنران و مدرس راهکارهای موفقیت است
برای آشنایی بیشتر با نویسنده می توانید به کانالهای تلگرام و وبسایت مجموعه آکادمی موفقیت مراجعه کنید

www.rahafar.ir

<https://telegram.me/SuccessAcademy>

<https://telegram.me/HappyLife2>

فهرست مطالب

1	گفتار اول
1	مقدمه
3	گفتار دوم
3	قوانین مالی بیرونی / قوانین مالی درونی
4	گفتار سوم
4	میوه ها و ریشه ها
5	گفتار چهارم
5	طرح کلی ذهنی از وضعیت مالی
5	گفتار پنجم
6	شکل گیری طرح کلی ذهنی از پول
6	گفتار ششم
7	برنامه ریزی مجدد ذهن (شرطی سازی دوباره)
7	خلاصه
8	نکات مهم گفتار یک تا پنج
10	گفتار هفتم
10	کلید تغییر
11	گفتار هشتم
11	نبرد درون
12	گفتار نهم
12	ریشه الگوهای ناکارآمد ذهنی
12	-گام اول : (شناسایی)
12	-گام دوم : (ریشه یابی)
13	-گام سوم : (قطع ارتباط)
13	- گام چهارم : (جایگزینی)
14	گفتار دهم

- 14 برخی الگوهای بازدارنده.....
- 16 **گفتار یازدهم**.....
- 16 موفقیت یک مهارت است.....
- 17 **گفتار دوازدهم**.....
- 17 کشف تناقض درون.....
- 18 **گفتار سیزدهم**.....
- 18 یادگیری و بکارگیری.....
- 19 **گفتار چهاردهم**.....
- 19 انگیزه های نهان.....
- 20 **گفتار پانزدهم**.....
- 20 دانستن یا درک کردن.....
- 21 **گفتار شانزدهم**.....
- 21 تکرار و تمرین.....
- 22 **گفتار هفدهم**.....
- 22 نسیم تحول.....
- 24 **گفتار هجدهم**.....
- 24 رهایی از الگوهای ناکارآمد.....
- 24 راه تغییر الگوهای ناکارآمد شنیداری.....
- 25 تغییر الگوهای دیداری.....
- 26 **گفتار نوزدهم**.....
- 26 همگام سازی مالی.....
- 26 جملات تأکیدی.....
- 27 مروری بر چند نکته کاربردی:.....
- 28 **گفتار بیستم**.....
- 28 خود را بیشتر بشناسید.....
- 30 **گفتار بیست و یکم**.....

30	باورها و اعتقادات
32	گفتار بیست و دوم
32	سخن آخر
34	مرور فصل اول
34	مرور 1
35	مرور 2
36	مرور 3
37	مرور 4
39	مرور 5
41	فصل دوم
41	مقدمه
43	گفتار اول
43	عادات برنده
44	گفتار دوم
44	شم اقتصادی
46	اولین فایل ثروت
55	دومین فایل ثروت
59	سومین فایل ثروت
62	چهارمین فایل ثروت
66	پنجمین فایل ثروت
72	ششمین فایل ثروت
75	هفتمین فایل ثروت
78	هشتمین فایل ثروت
81	نهمین فایل ثروت
86	دهمین فایل ثروت
89	یازدهمین فایل ثروت

92	دوازدهمین فایل ثروت
95	سیزدهمین فایل ثروت
101	چهاردهمین فایل ثروت
103	پانزدهمین فایل ثروت
106	شانزدهمین فایل ثروت
109	هفدهمین فایل ثروت



فصل اول

الگوهای ذهنی ناموفق



گفتار اول

مقدمه

اگر نتیجه مطلوب را از زندگیتان نمیگیرید یعنی اینکه چیزی هست که نمیدانید. تقریباً همه افراد ثروتمند مانند هم فکر میکنند و البته افراد فقیر هم مانند هم فکر میکنند.

اگر مانند ثروتمندان بیندیشی و رفتار کنی تو هم ثروتمند میشوی پس باید طرز فکر ثروتمندان را الگوسازی و تقلید کنی یادمان باشد هر پولداری لزوماً ثروتمند نیست .

اگر خوشبخت و ثروتمند نیستید ببینید جعبه ابزارتان چه چیزهایی کم دارد ؟

چگونه فردی هستید؟

ویژگی های شخصیتی و طرز فکر شما در موفقیت شما بسیار تعیین کننده است . هر قدر توان و انرژی، شما بالاتر باشد افراد بیشتری جذب شما خواهند شد و آن وقت به آنچه میخواهید رسیده اید.

بیشتر آدمها از توانایی درونی برای خلق و نگهداری پول کلان برخوردار نیستند . حتی اگر پول زیادی بطور تصادفی به دست آورند آن را در اندک زمانی از دست خواهند داد و به وضعیت قبلی باز خواهند گشت . یعنی به همان مقدار پول که نگاه داشتن آن برایشان راحت تر است.

برعکس آن ، کسانی هستند که ثروت خود را از دست میدهند اما در اندک زمانی دوباره میلیونر میشوند. علت این است که این افراد عناصر اصلی موفقیت را درون خود دارند.

میوه های، یک درخت نتیجه کارکرد ریشه های آن درخت است.

فقر یا ثروت تو ، ریشه در روحيات ، افکار و احساسات تو دارد .

اگر میخواهید درختتان پر ثمر باشد باید از ریشه شروع کنید.

اگر میخواهید در جهان مرئی تغییری ایجاد کنید باید از جهان نامرئی شروع کنید.

همزمان که مانند یک ثروتمند می اندیشید و حس میکنید سعی کنید مانند یک ثروتمند هم رفتار کنید و مانند یک ثروتمند سخن بگویید.

از مصاحبت و معاشرت با افرادی که ذهن فقیر دارند خود داری کنید.

با افراد ثروتمند و نه لزوما پولدار ،معاشرت کنید.

با عقابها پرواز کنید نه با مرغابی ها !!!

چون شما به زودی شبیه آن کسانی خواهید شد که با آنها معاشرت میکنید.

----- گفتار دوم -----

قوانین مالی بیرونی / قوانین مالی درونی

اولی، شامل مواردی مانند: داشتن دانش تجارت، مدیریت مالی، و شیوه های سرمایه گذاری است که بطور خلاصه به آن "مدیریت کسب و کار" میگوییم یا همان MBA و دومی قوانین درونی که دقیقا به همان اندازه قوانین بیرونی مهم هستند.

یعنی داشتن شم اقتصادی و تجاری

داشتن باور به موفقیت

ریسک پذیری و شجاعت

و یک ضمیر ناخودآگاه تربیت شده که ظرفیت و قابلیت بالایی برای خلق ثروت دارد.

ثروت مانند هر واژه مفهومی دیگر، تعاریف متفاوتی نزد اشخاص مختلف دارد. تعریفی که در روانشناسی موفقیت می توان بر آن توافق داشت این است:

پول + اعتبار + احساس خوشبختی

و نیز ثروتمند کسی است که احساس نیاز به پول نمی کند. چرا؟ چون پول را دارد. او از کار خود و از پول خود لذت می برد. اما فقر، فقر گاهی نداشتن پول است اما فقر ذهنی یعنی احساس نیاز به پول. چه بسیار افراد پولداری که همواره احساس نیاز به پول میکنند و برای پول کار میکنند و برای پول زندگی میکنند. این است تفاوت میان ذهن ثروتمند و ذهن فقیر.

پس هر پولداری ثروتمند نیست و هر پولداری شایسته الگوی ذهنی شدن نیست.



----- گفتار سوم -----

میوه ها و ریشه ها

از ریشه و میوه صحبت کردیم...

از رابطه علت و معلول...

این ما را به قانون عمل و عکس العمل میرساند.

درک اینکه وضعیت مالی ما نتیجه طرح کلی ذهنی ما در مورد پول است کلید شروع تغییر است. این طرح کلی مالی برنامه ای از پیش تعیین شده در رابطه با پول در ذهن ناخودآگاه ماست در واقع همه ما یک ذهن شرطی شده داریم با برنامه ها یا باورهایی محدود کننده مثل: "پول درآوردن سخت است."

"آدمی با موقعیت سواد یا مهارت های من این میزان بیشتر نمیتواند درآمد داشته باشد."

یا برعکس با باورها و برنامه های رشد دهنده شرطی شده ایم.

تصور کنید در سطح خودآگاه بسیار مثبت بیندیشیم و چشم انداز روشنی از وضعیت مالی خود ترسیم کنیم تلاش و فعالیت ما نیز در راستای چشم اندازهایمان باشد اما در سطح ناخودآگاه یک ذهن شرطی شده و برنامه ریزی شده بر خلاف خواسته های خودآگاهمان داشته باشیم.

یک ذهن با باور به محدودیت ها وضعیت ما مثل کسی خواهد بود که برای رفتن گام بر میدارد اما شخصی بسیار قوی تر، محکم دست او را گرفته است.

آنکه می خواهد رو به جلو گام بردارد ذهن خودآگاه ماست.

و آنکه محکم ما را نگاه داشته ضمیر ناخودآگاه خود ماست.

----- گفتار چهارم -----

طرح کلی ذهنی از وضعیت مالی

وضعیت مالی شما نتیجه طرح کلی ذهنی شما از پول است.

طرح کلی ذهنی شما از مسایل مالی، ترکیبی است از افکار، احساسات و عملکردهای شما در زمینه های مالی و اقتصادی.

فرمول 1: طرح کلی ذهنی، وضعیت مالی

فرمول 2: افکار، احساسات، عملکردها، نتایج

در بالاترین بخش این فرمول افکار، تصاویر ذهنی، باورها و دیدگاه های ما قرار میگیرند.

در دومین قسمت، احساسات ما قرار میگیرند. احساسات ما نتیجه مستقیم تمام آن چیز است که در ذهن ما میگذرد. در جایگاه سوم، اعمال، اقدامات و عملکردهای ما قرار میگیرند.

عملکردی که از روی احساس مثبت انجام گیرد بسیار متفاوت است از عملکردی که نتیجه حسی منفی باشد. و در نهایت این اعمال ما هستند که نتایج را در زندگی ما پدیدار میسازند.

این فرمول در قالب یک فرمول خطی ارائه شد اما در واقع یک چرخه است. چرا که در نهایت نتایج، روی افکار ما اثر میگذارند و افکار، احساسات ما را شکل می دهند و احساسات به نوبه خود به اقدامات می انجامند و... کسی که نتیجه ای ضعیف دارد به این فکر میکند که وضع بازار بد است و یا "من نمیتوانم بیشتر از این درآمد داشته باشم" و این چرخه معیوب همچنان ادامه پیدا خواهد کرد. و برعکس کسی موفقیت بدست می آورد باورهای مثبت بیشتری را در ذهن خود شکل میدهد و با تکیه بر این باورها، احساس قدرت و خودباوری بیشتری خواهد کرد و... در ادامه، راه شکستن این چرخه ی معیوب ارائه خواهد شد و به سمت ذهن ثروت ساز پیش خواهیم رفت.

----- گفتار پنجم -----

شکل گیری طرح کلی ذهنی از پول

طرح کلی ذهنی یک فرد چگونه شکل میگیرد؟

از دوران کودکی

از خانواده و مدرسه

از فرهنگ جامعه

اینها عوامل اصلی شرطی شدن ذهن ناخودآگاه انسان هستند، چه مثبت باشد چه منفی.

کودکی که در خانواده و فامیل و کلا در محیط ثروتمند متولد می شود، بدون هیچ زحمتی نصف راه ثروتمند شدن را رفته است. شخصی که در خانواده و فامیلی با تحصیلات فوق تخصص رشد می کند، رویایش ورود به دانشگاه نیست، او به اینکه از کجا فوق تخصص بگیرد می اندیشد. کودکی که در برزیل به دنیا می آید نصف راه فوتبالیست شدن را طی کرده است. برزیلیها به ورود به جام جهانی فکر نمی کنند آنها به بردن جام جهانی می اندیشند.

اکنون همه اینها را برعکس کنید:

کودکی که در خانواده و محیطی ضعیف رشد می کند کار بسیار سختی در پیش خواهد داشت. (اما نه غیر ممکن) تا کنون اندیشیده اید که چرا همه سنگ ها مال پای لنگ است؟ آیا پای لنگ خودش سنگ ها را جذب نمی کند؟ اما چگونه میتوان این چرخه علت و معلولی را به نفع خود به کار گرفت؟ در فرمول قبل گفتیم که افکار و تصاویر ذهنی و باورهای یک فرد در نهایت، زندگی بیرونی او را می سازند و تجربیات زندگی، به نوبه خود افکار و باورهای او را شکل می دهند. این چرخه اگر منفی باشد می تواند مانند گرداب شخص را به درون خود بکشد. راه رهایی از این چرخه، برنامه ریزی مجدد ذهن ناخودآگاه ماست. در ادامه، راهکارهای برنامه ریزی ضمیر ناخودآگاه بررسی خواهد شد.

----- گفتار ششم -----

برنامه ریزی مجدد ذهن (شرطی سازی دوباره)

برای تغییر نتایج ، باید باور ها و ذهنیت ها را تغییر دهید. فرایند تبدیل افکار به نتایج را می توان با برنامه ریزی مجدد ذهن ناخودآگاه ، در کنترل درآورد. اکنون فرمول مطرح شده قبلی را بصورت زیر در نظر بگیرید.

برنامه ریزی، افکار، احساسات، عملکردها ، نتایج

بدون برنامه ریزی مجدد ضمیر ناخودآگاه، شما در راس چرخه خلاقه قرار نخواهید گرفت. این برنامه ریزی ذهن ناخودآگاه است که شما را در جایگاهی قرار می دهد که بتوانید زندگی خود را بسازید. برای گرفتن نتیجه مطلوب، باید باور های جدید را جایگزین باورهای فرسوده قبلی نمود. باور ها و تصاویر ذهنی، "قالب" های خواسته ها و اهداف شما را شکل میدهند و "احساس" مثبت، همان چیزی است که این قالب ها را پر میکند. با صدایی که برای خودتان قابل شنیدن باشد تکرار کنید:

"دنیای درونی من ، دنیای بیرونی مرا می سازد"

"من ذهن یک میلیاردی را دارم"

تکرار یک جمله، به مرور زمان آنرا به یک باور تبدیل می کند و باور، قوی ترین نیروی است که یک انسان در اختیار دارد.

این تمرین می تواند ابتدای حرکت به سمت ذهن ثروت ساز باشد.

به جاده ثروت سازی خوش آمدید...

فلاصه

نکات مهم گفتار یک تا پنج

- 1- الگو سازی (و نه تقلید) از افراد موفق یک راه برای موفقیت است.
برای ثروتمند شدن باید ویژگی های شخصیتی یک ثروتمند را داشت و الگو برداری کرد.
هم از لحاظ روشهای تجارت و هم از لحاظ طرز فکر.
- 2- شما به همان میزان پول خواهید داشت که در باورتان بگنجد.
اغلب افراد از توانایی درونی برای "خلق" و "نگهداری پول های کلان" برخوردار نیستند.
- 3- شما شبیه کسانی خواهید شد که بیشترین رابطه را با آنها دارید ، پس با کسانی نشست و برخاست.
کنید که ذهنی ثروتمند دارند و از افرادی که ذهنی فقیر دارند تا حد امکان پرهیز کنید.
- 4- برای ثروتمند شدن علاوه بر داشتن ذهنی ثروتمند ، شما باید اصول مدیریت کسب و کار خود را نیز بدانید. برای ثروتمند شدن به :
عوامل بیرونی : دانش تجارت و مدیریت مالی.
و عوامل درونی : ویژگیهای شخصیتی و نظام باورها بطور همزمان نیاز است.
- 5- ثروتمند کسی است که هم پول دارد هم اعتبار و هم خوشبختی. پس هر پولداری ثروتمند نیست.
- 6- طرح کلی ذهنی شما از ثروت، تعیین کننده وضعیت مالی شما در زندگی است و نه میزان تلاشتان.
ذهن ناخودآگاه شما طی سالیان و در تماس با محیط پیرامون ، شرطی شده و اکنون تصویر و تعریفی کلی از وضعیت مالی شما در آن ترسیم گردیده است و این طرح کلی ذهنی ، وضعیت مالی شما را در جهان بیرون شکل میدهد .
- 7- وضعیت زندگی شما برآیند اعمال و عملکردهای شماست .
اعمال و عملکردهای شما ، عمدتاً از روی احساس شما صورت می گیرند. و احساس به نوبه خود، نتیجه افکار و باورهای شماست. پس برای تغییر نتایج باید افکار، باور ها و دیدگاه ها را تغییر داد.
اگر میخواهید در دنیای بیرونتان تغییری به وجود آورید ابتدا باید دنیای درونتان را تغییر دهید.

8- شرطی شدن ذهن هر فرد از دوران کودکی آغاز می شود. برای تغییر در زندگی بیرونی، فرد باید ذهن خود را دوباره برنامه ریزی کرده و شرطی نماید.

ما در دنیای علت و معلول زندگی میکنیم و اگر در دنیای بیرون کارها خوب پیش نمی رود علتش را باید در درون خود جستجو کنید.

آنچه در دنیای ذهنی شما میگذرد (افکار، تصاویر، باورها و دیدگاه ها) در دنیای عاطفی شما منعکس میگردد و عواطف شما، رفتارها و عملکردهای شما را کنترل میکنند و عملکردها به نوبه خود به نتایج منتهی می شوند و در یک چرخه، نتایج بیرونی یا همان تجربیات زندگی ما، بر نظام فکری و باورهای ما تاثیر میگذارند.

9- باید باورهای ناکارآمد گذشته را شناسایی کرد و کنار گذاشت سپس باورهای کارآمد جدید را جایگزین آنها کرد.

شما در مورد پول شرطی شده اید و این شرطی شدن شما را به سوی آینده مالیتان هدایت میکند مگر آنکه خودتان در پرونده های ذهنی مربوط به پول، آگاهانه و عمدی دخالت کنید و آنها را به نفع خود تغییر دهید. این فرایند را برنامه ریزی مجدد ضمیر ناخودآگاه گویند.

گفتار هفتم

کلید تغییر

ذهن ناخودآگاه ما در اثر اطلاعاتی که طی سالیان گذشته دریافت کرده، برنامه ریزی یا به اصطلاح شرطی شده است. برنامه ریزی قبلی ذهن ناخودآگاه، نوع افکاری را که به ذهن خودآگاه وارد میشود کنترل مینماید. افکار و تصاویر ذهنی، احساس ما را بوجود می آورند.

احساس مصعب اصلی رفتارها و عملکردهای ماست. احساس انرژی است که وقایع خوب و بد را به سوی ما میکشاند. به قول رابینز "ترس" و "لذت" کنترل کننده های اصلی زندگی یک فرد عادی هستند. اما احساسی به نام "اشتیاق" مهمترین عامل موفقیت فردیست که "هدف"ش را دنبال میکند. بدون اشتیاق شما گامهای مؤثری برنخواهید داشت و جهان پیرامون شما سیگنال قدرتمندی از سوی شما دریافت نخواهد کرد. برعکس این قضیه هم صادق است، در قبال مسایل منفی و آنچه که نمی خواهید، احساس زیادی خرج نکنید تا با آنها درگیر نشوید و وارد زندگیتان نشوند. احساس "نفرت" از هر چیز، آن چیز را به شدت به سوی شما می کشاند. پس به جای ترس از بی پولی و ورشکستگی، به ثروت فکر کنید. این فقط یک گام اولیه است و نه همه فرایند ثروتمند شدن. پس از احساس، اقدام است که مهم است. عملکردها و رفتارهای ما هستند که نتایج بیرونی را می سازند.

فرمول: برنامه ریزی، افکار، احساس، اعمال، نتایج، تکرار افکار... پس برنامه ریزی مجدد، کلید تغییر در این چرخه است.

----- گفتار هشتم -----

نبرد درون

"در نبرد بین اراده و تخیل، همواره این تخیل است که پیروز است"

برخی افراد به این "اعتقاد" می رسند که میتوانند و باید ثروتمند شوند.

باید موفقیت و خوشبختی را در آغوش بکشند.

باید نیرومند و سلامت باشند، باید تغییر کنند و..... سپس "اراده" میکنند برای تغییر.

اما به زودی متوجه می شوند که تغییر، چندان ساده نیست و گویی فقط خودشان را فریب داده بودند. پاسخ اینجاست: مهم نیست شما به چه چیزی معتقد شده اید و یا اراده شما بر چه چیزی است، مهم این است که ضمیر ناخودآگاه شما چه می گوید. "عقاید" جدید شما وقتی می توانند تغییری بوجود آورند که به "باور" های جدید تبدیل شوند در نبرد میان احساس عمیق شما و منطقتان، احساس شما پیروز می شود.



گفتار نهم

ریشه الگوهای ناکارآمد ذهنی

برنامه ریزی دوباره ضمیر ناخودآگاه (شرطی سازی مجدد ذهن)

ریشه بیشترین مشکلات ما با پول، در دوران کودکی و نوجوانی و در رفتارهای اقتصادی والدین و اطرافیان ما است.

- در آنچه که در باره پول می شنیدیم.

- در آنچه که می دیدیم .

- و در آنچه که خود ، انجام میدادیم .

همه اینها ذهن ما را در مورد " پول " شرطی کرده اند. کمی در خودتان عمیق شوید.

آیا با واژه " پول " احساس راحتی میکنید؟ یا کمی همراه با احساس گناه یا ترس است؟ شاید هم همراه با نگرانی ، یأس ، یا هر احساس منفی دیگر. گاهی هم ترکیبی از احساسهای مثبت و منفی. پیش از آنکه ادامه متن را بخوانید دقایقی را صرف اکتشاف در عمیق ترین احساس های خود نسبت به " پول " کنید...

اکنون ادامه راه

اولین مرحله ی برنامه ریزی مجدد ضمیر ناخودآگاه:

-گام اول : (شناسایی)

مانع ذهنی ثروتمند شدن خود را پیدا کنید.

به عمیق ترین احساس خود نسبت به پول فکر کنید . اگر با پول راحت نیستید پس ناخودآگاه شما توان لازم برای به دست آوردن و یا نگاه داری پول را نخواهد داشت.

-گام دوم : (ریشه یابی)

ریشه این احساس منفی را پیدا کنید .

آیا از شنیده ها و دیده ها و تجربیات زمان کودکی و نوجوانی شماست ؟

هر چه که هست به گذشته ها تعلق دارد و شما دیگر به آن نیازی ندارید.

نکته : آموخته ها و مطالعات شما ملاک نیست بلکه آن چیزی که ناخودآگاه شما با آن در تماس بوده ملاک است .

-گام سوم : (قطع ارتباط)

با آن فکر و احساس که مانع رسیدن شما به ثروت شده قطع ارتباط کنید و آن را کنار بگذارید.

- گام چهارم : (جایگزینی)

اکنون باید خودتان انتخاب کنید که چگونه فردی باشید. اکنون باید ذهن خود را در راستای شخصیت جدیدتان دوباره برنامه ریزی کنید .

شما یک ثروتمند هستید.

پس یادتان نرود همواره تکرار کنید :

من ذهن بک میلیاردی را دارم.

در ادامه ، راهکارهای مراحل بالا ارائه خواهد شد.



گفتار دهم

برخی الگوهای بازدارنده

گفتیم که اولین گام در رفع موانع ذهنی ، شناختن آنهاست است. این موانع در واقع یک سری برنامه هستند ، برنامه هایی ناکارآمد که مانند ویروس تلاش شخص را برای موفقیت خنثی می نمایند. این برنامه ها به مرور زمان ذهن ناخودآگاه را شرطی نموده و به "الگوهای ذهنی" تبدیل می شوند .

* شناخت برنامه های ناکارآمد ذهنی (انواع الگوهای ذهنی ناکارآمد)

الگوی 1- پول بد است ، پول کثیف است ، پولدار ها دزد و گناهکار هستند و...

الگوی 2 - پول به سختی به دست می آید. پول درآوردن کار بسیار مشکلی است.

الگوی 3 - پول به دست می آید اما نمی ماند . چاله پول از قبل کنده شده .

الگوی 4 - پول گاهی هست و گاهی نیست.

الگوی 5- از راه درست نمی توان پول زیاد به دست آورد.

الگوی 6 - پول برای روز مبادا است نه لذت بردن (احساس عدم امنیت)

الگوی 7 - با شرایطی که من دارم بیشتر از این نمی توانم رشد کنم و پولدار تر شوم .

ممکن است شما در مورد خودتان و اطرافیانتان بتوانید الگوهای بیشتری شناسایی کنید.

توضیح :

الگوی اول - ما ممکن است در عمیق ترین احساسات خود از پولدارها متنفر باشیم و هر چند لبخند می زنیم اما از شنیدن خبر موفقیت اطرافیان ، به خود می لرزیم .

الگوی دوم - ما یاد گرفته ایم که باید زیاد کار کنیم و سخت کوشی را با تقلا اشتباه می گیریم سخت کوشی همراه با احساس خوب و "اشتیاق" است و تقلا همراه با "خستگی" و زدگی .

الگوی سوم - گاه با ولخرجی پول را از دست می دهیم و یا عادت کرده ایم که تا پولی به دست می آوریم چاله آن هم کنده شود و البته برخی هم با سرمایه گذاری غلط پول خود را از دست می دهند.

الگوی هفتم - می توان به افرادی اشاره کرد که تحصیلات یا مهارت‌های خود را برای پیشتر رفتن ناکافی می دانند.

و یا آنها که نداشتن سرمایه اولیه را مانع می دانند و معتقدند که "پول ، پول را می آورد."

شاید الگوهای بیشتری بتوان نام برد اما شما باید خودتان الگوی شرطی شده ذهن خود را پیدا کنید و آن را ریشه یابی کرده و سپس کنار بگذارید.

گفتار یازدهم

موفقیت یک مهارت است

برای شرطی سازی مجدد ذهن ، می بایست الگوها (برنامه ها) ی ناکارآمد قبلی را شناسایی و ریشه یابی کنید. سپس الگوی کارآمد جدیدی را جایگزین آن نمایید. الگوی جدید باید بارها و بارها تکرار و تمرین شود تا بصورت ناخودآگاه درآید. همانطور که می دانید موفقیت و خوشبختی هر دو ، مهارت هستند و کسب هر مهارتی به دو عامل نیازمند است :

اول آموزش

دوم تکرار و تمرین

مهارت ، همان آموخته های ماست که در اثر تکرار و تمرین زیاد ، ناخودآگاه شده است . مانند رانندگی و موسیقی یا حتی راه رفتن .اما الگوهای موفق را از کجا باید پیدا و جایگزین کرد؟

از آدمهای موفق با دانستن و اجرای شیوه تفکر و نگرش ثروتمندان و نیز روش های عملکردی آنها بیشترین احتمال وجود خواهد داشت که شما نیز به همان نتایجی برسید که ثروتمندان رسیده اند.

در بخش دوم مجموعه ذهن ثروت ساز ، این شیوه ها و نگرش ها معرفی خواهند شد.

در بخش اول ، هدف ، شناسایی الگوهای کنونی ذهنی است . اما جملات تاکیدی ارائه خواهد شد که بستر ذهن را برای جذب الگوهای جدید آماده تر خواهد کرد.

جمله تاکیدی که می توانید روزانه تکرار و تمرین کنید این است :

" من ذهن یک میلیارد را دارم "

و نیز بدانید که

" دنیای درونی من دنیای بیرونی مرا می سازد "

پس تغییر را از فکر و شیوه نگرشتان آغاز کنید .

----- گفتار دوازدهم -----

کشف تناقض درون

ذهن ما با الگوهای مثبت و منفی مختلفی در مورد پول شرطی شده است.

پیدا کردن این الگوها گام مهمی در جهت تغییر است چرا که همین الگوها هستند که رفتارها و عملکردهای ما را شکل می دهند. کسی که برای روز مبادا پول پس انداز می کند ناخودآگاه منتظر روز مبادا است ، و در نهایت ، به روز مبادا خواهد رسید. اما اگر پس انداز کردن با هدفی مثبت صورت گیرد آنگاه ذهن و احساس ما درگیر هدفی مثبت خواهد شد.

درک آن حس عمیق و نهفته ای که به " پول " دارید بسیار مهم است.

ما سعی میکنیم زیاد از پول حرف نزنیم تا مبادا به پول پرستی متهم شویم .

برخی هم احساس گناه کرده و فکر می کنند اگر بیش از این به پول پردازند ، از انسانیت و از خدا دور می شوند . اما در سطح خود آگاه ، همه ما به سختی "پول" را می خواهیم و البته هر چه بیشتر ، بهتر. اگر شما موفق به کشف چنین تناقضی میان احساس و منطق تان شدید (تناقض میان ناخودآگاه و خودآگاه) در واقع کلید تغییر را پیدا کرده اید. شناخت و ادراک الگوهای ذهنی ، رفتاری و عاطفی کلید تغییر است .

----- گفتار سیزدهم -----

یادگیری و بکارگیری

کلید موفقیت در داشتن ذهن ثروت ساز یادگیری و بکارگیری است که دو فرایند مکمل هستند. بدون بکارگیری، یادگیری ارزش خاصی نخواهد داشت. پس از یادگیری، به مرور زمان، بیشتر مطالب از حافظه پاک می شوند و تاثیر خود را از دست می دهند. شاید دیده باشید اشخاصی را که ده ها و صد ها جلد کتاب خوانده اند اما نغیر خاصی در زندگیشان ایجاد نشده است. در واقع فرایندی که در ذهن این افراد اتفاق افتاده، یک روند یک طرفه بوده، یعنی ورودی داشته اما خروجی نداشته است.

به بیانی دیگر: یادگیری وجود داشته اما بکارگیری وجود نداشته است. اگر می خواهید آموزشها برای شما مؤثر باشند و تغییر واقعی در زندگی تان بوجود بیاورند حتما باید آنچه را که در زیر توضیح میدهم انجام دهید: باید مطالب را در چند زمان مختلف دوره کنید تا از حافظه کوتاه مدت شما وارد حافظه بلند مدت بشوند. متخصصین حافظه و یادگیری توصیه می کنند که بعد از یادگیری اولیه، مطالب 4 بار دیگر در زمانهای مختلف تکرار بشوند تا بطور کامل در حافظه بلند مدت جا گرفته و ناخودآگاه شوند.

در گام بعدی

باید هر کدام از آموزشها، بارها تکرار و تمرین گردد تا بصورت یک عادت در آید. منظورم دقیقا این است که پس از یادگیری، تازه کار شما شروع میشود و به ابتدای راه می رسید. باید برگردید از اول بخونید و زمان گذاشته و هر کدام از موارد راتمرین و تکرار کنید. تا زمانی که تک تک این موارد به عادت تبدیل نشوند، تاثیر عملی در زندگی شما نخواهند داشت.

----- گفتار چهاردهم -----

انگیزه های نهان

مهم نیست شما چه می خواهید و منطقتان چه می گوید، این ناخودآگاه و احساس عمیق شما نسبت به پول است که حرف آخر را می زند. افراد زیادی سعی می کنند رویکردهای مالیشان دقیقاً بر عکس آن چیزی باشد که از پدر، مادر یا هر دو آنها به یاد دارند. زیرا رویکردهای مالی آنها را مسبب محدودیت ها و شکست ها یشان می دانند. اما گاه این تغییر رویکرد، با "خشم" یا نفرت نسبت به رفتار پدر و یا مادر همراه است. حسی که این افراد نسبت به پول دارند با آن خشم نهفته، درهم آمیخته است. شخصی که پول، در ناخودآگاهش با خشم گره خورده باشد، یا در نگاه داشتن پول به مشکل بر خواهد خورد و یا برای داشتن احساس خوشبختی. اگر انگیزه شما برای رسیدن به پول و موفقیت، ریشه ای چون ترس (عدم احساس امنیت) و خشم داشته باشد و یا برای اثبات خودتان باشد، بعید است بتوانید با ثروت و موفقیتتان احساس خوشبختی کنید. و این، نگهداری پول را برای شما سخت خواهد کرد چون حس ترس باعث می شود رویکردها و عملکردهای اشتباهی را برگزینید که در نهایت می تواند منجر به شکست مالی شود. پس شناسایی حس درونیتان نسبت به ثروت و موفقیت، گام اول در مسیر برنامه ریزی مجدد ضمیر ناخودآگاه است.

گفتار پانزدهم

دانستن یا درک کردن

تا کنون دو گام عملی معرفی شده است .

گام اول : شناسایی الگوی ذهنی هر فرد در رابطه با مسایل مالی و پول .

گام دوم : شناسایی اینکه مانع ذهنی فرد در ثروتمند و موفق شدن ریشه در کدام یک از احساسات عمیق او دارد .

شاید بتوان تمام دوره ذهن ثروت ساز را در چند جمله ساده خلاصه نمود اما پیچیدگی کار در تشخیص جزئیات است. تفاوت اصلی ، در "دانستن" و "درک کردن" است : همه تفاوت دریا و اقیانوس را میدانیم اما اگر ناگهان چشمانتان را باز کنید و خود را شناور در میان پهنه وسیعی از آب ببینید ، آیا میتوانید بگویید که در دریا هستید یا اقیانوس ؟ بسیاری از ما مطالعات زیادی در شناخت ذهن و روان و مباحثی از این دست داشته ایم و اصطلاحا خیلی می دانیم . اما آیا شناخت و درک ما به همان اندازه دانشمان است؟ دانش و دانستن بخودی خود تغییر چندانی در ما بوجود نمی آورد مگر اینکه به شناخت و ادراک تبدیل شود. می توان غذای یک هفته را در یک روز خورد اما نمیتوان آنرا حضم و جذب نمود . برای تبدیل "دانش" به "شناخت" و ادراک ، باید آرام پیش رفت و هر قدم را "تجربه" کرد .

چقدر طول می کشد تا دانش و فرمولهای اموری مثل آشپزی ، شطرنج بازی کردن ، نوازندگی و یا قواعد شنا کردن را یاد بگیریم ؟ حال چقدر طول می کشد تا بتوانیم خوب بنوازیم. یا خوب شنا کنیم ؟ قطعاً دانستن و دانش تنها ، نتایج مطلوب ما را به دست نخواهد داد بلکه این دانش باید به درک و شناخت تبدیل شود تا نتیجه بگیریم. آیا تا به حال مچ خودمان را گرفته ایم ؟

در بسیاری از زمینه ها خیلی خوب صحبت می کنیم و حتی شاید کارشناس یا استاد باشیم .

اما عملکردمان و زندگی بیرونیمان (نتایج) گاه چیز دیگری می گوید. یعنی بسیار می دانیم اما شناختمان به اندازه دانشمان نیست. برای کسب ادراک و شناخت، باید وقت گذاشت. نباید از کنار تجربیات کوچک

زندگی ساده گذشت . باید دانسته های خود را در وقایع کوچک و بزرگ زندگیمان پیدا کنیم و هنگامی که این دانسته ها را در عمل تجربه کنیم آنگاه به شناخت و ادراک تبدیل می شوند.

----- گفتار شانزدهم -----

تکرار و تمرین

پس از تجربه کردن دانسته ها ، گام مهم بعدی " تمرین و تکرار " است. هیچ مهارتی به دست نمی آید مگر آنکه هر روز تمرین و تکرار شود . مهارتهایی همچون خوشبختی و شاد زیستن ، موفقیت و سایر مهارت های ذهنی و عاطفی ، فقط و فقط با تکرار و تمرین است که بدست می آیند . ابتدا باید قواعد موفقیت را آموخت و سپس آنها را تکرار و تمرین کرد . درست مثل یک فوتبالیست یا یک نوازنده و یا یک نقاش که اول دانش لازم را می آموزند و سپس آنرا تمرین می کنند. داشتن یک ذهن شرطی شده در راستای خواسته های ما ، یک دانش است که باید به ادراک و سپس به مهارت تبدیل شود.

همه اینها را گفتم که به این مطلب برسم: دانشی به نام برنامه ریزی مجدد ضمیر ناخودآگاه یا همان شرطی سازی ذهن ، هنگامی به نتایج مطلوب منجر خواهد شد که با شناخت و ادراک همراه باشد . یعنی نکات گفته شده را در زندگی خودمان پیدا کنیم . و پس از آن تمرین و تکرار تکنیکها را با خویش انطباقی انجام دهیم. اشتیاق اصلی ترین عامل انگیزاننده انسان در حرکت به سوی اهدافش است . مراقب باشید عامل انگیزاننده شما ترس ، خشم ، نفرت و یا خودخواهی نباشد . هر چند اینها عوامل قدرتمندی هستند اما به شادی و خوشبختی نمی انجامند. اگر طرح کلی که از پول ، ثروت ، موفقیت و در ضمیر ناخودآگاه شماست با اهداف و خواسته های شما تطبیق نیافته باشد ، نتایج مطلوب شما به دست نخواهد آمد . گاهی رسوخ به ناخودآگاه آسان نیست . پس چگونه می توانیم بفهمیم که آن طرح ، در ذهن ما چگونه است؟ با نگاه کردن به اوضاع بیرونی زندگیمان . زندگی بیرونی انعکاس دنیای درون ماست . انعکاس عمیق ترین احساسات نهفته ما . انعکاس ذهن شرطی شده ما . پس با تحلیل جنبه های مالی زندگی و نیز با گذر به خاطرات کودکی ، تا حد زیادی می توانیم به طرز تفکر نهفته خود در مورد پول پی ببریم. لازم است ابتدا کشف کنید که در ناخودآگاهتان چه خبر است ؟

احساسات عمیق شما چه می گویند؟ و سپس آنها را ریشه یابی کنید. اگر به این نتیجه رسیدید که این افکار و الگوها برای شما ناکارآمد و غیر ضروری است، وقت آن رسیده که آنها را رها کنید و به مرحله بعدی گام نهید.

----- گفتار هفدهم -----

نسیم تحول

پیش از ورود به جاده تغییر، ترسهای خود را رها کنید.

ترس از شکست و ترس از دست دادن همه چیز پس از موفقیت. هدفتان از پولدار شدن کسب امنیت نباشد چون در آن صورت همه مسیر را با حس ترس و نا امنی طی خواهید کرد. ممکن است از گذشته مالی خودتان و یا رویکردهای مالی والدین و اطرافیان خشمگین باشید. خشم انگیزه ای بسیار قوی است اما اگر با خشم به پول برسید در نهایت برای رهایی از خشم و کسب آرامش، پولهای خود را از دست می دهید. در غیر اینصورت آرامش خود را از دست خواهید داد. یک راه برای ثروتمند شدن، الگو برداری از طرز فکر ثروتمندان است. شما چگونه فردی هستید؟

- آیا باورهایتان مانند ثروتمندان است؟ یا افراد متوسط؟ یا حتی افراد ضعیف؟

- آیا عادات و رفتارتان مانند ثروتمندان است؟ (قطعا منظور عادات بد نیست بلکه عادات و رفتاریست که مبتنی بر حس ثروتمند بودن است) مثلا در رستوران غذا را با توجه به قیمت آن انتخاب می کنید یا با توجه به اینکه چه چیزی دوست دارید میل کنید؟

- آیا شخصیت شما مانند یک فرد ثروتمند است؟

- آیا احساس شما نسبت به خودتان مانند یک ثروتمند است؟

این جمله را به خود بگویید:

"من N میلیارد تومان پول دارم"

چقدر باور کردنی بود؟

علاوه بر این ها ، جنبه های بیرونی ثروتمندان را هم باید کسب کرد و آموخت:

دانش تجارت و مدیریت مالی

سرمایه گذاری درست و البته خلاقیت. سالهای سال بسیاری از ما جملاتی از این دست می شنیدیم : پول بد است ، پول ریشه همه بدیهاست ، تا کوخی نباشد کاخی هم نیست ، پول علف خرس نیست ، تا دزدی نکنی پولدار نمی شوی ، از راه درست نمی توان ثروتمند شد ، پول حرف اول را می زند ، پول ، پول را می آورد، پولدارها پولدارتر و فقرا فقیر تر می شوند ، پول ریشه همه بدیهاست و....

آموزه های مذهبی

برنامه های تلویزیونی

پدر و مادر و جامعه ، در تمام سالهای گذشته سرگرم تبلیغ ارزشهای منفی پول و پولدار ، بوده اند. دیده ها را هم به لیست شنیده ها اضافه کنید:

آیا والدین و اطرافیان ما از پولشان درست استفاده می کردند؟

آیا سرمایه گذاری و خریدهای درستی انجام میدادند؟

آیا اهل ریسک بودند یا به دنبال امنیت و به فکر روز مبادا؟

آیا پول را آسان به دست می آوردند یا به سختی؟

آیا راحت پول خرج می کردند یا با ترس و محدودیت؟

آیا صحبت در باره پول در خانواده و در میان اطرافیان لذت بخش و مثبت بود یا همراه با حسرت و کمبود و حتی همراه با مشاجره ؟

اگر مواردی از این دست را تجربه کرده اید به احتمال زیاد بدون اینکه خود بدانید یا بخواهید ، این شنیده ها و دیده ها ، ذهن شما را شرطی کرده اند و همین الگوها به شکلهای گوناگون در زندگی شما تکرار می شوند . البته تجربیات شخصی را نباید از قلم انداخت : دختری که همیشه پول تو جیبی خود را از پدرش میگیرد ، می آموزد که پول در اختیار مردان است و نه زنها. ممکن است ناخودآگاه این شخص ، اجازه تلاش برای استقلال مالی را به او ندهد.

و یا کسی که دعوای شدید پدر و مادر بر سر پول را مشاهده کرده و یا شخصی که تجربه سرزنش های والدین در مورد پول را داشته حتی اگر چیزی به یاد نیاورد باز هم تحت تاثیر این تجربیات خواهد بود.

----- گفتار همدمه -----

رهایی از الگوهای ناکارآمد

مطالب مطرح شده در این گفتار به دقت ، تعمق و تمرین نیاز دارد. آرام و عمیق مطالعه بفرمایید.

در گفتارهای قبلی خواندید که ذهن شما در مورد پول از 3 راه شرطی شده است :

1- از طریق آنچه شنیده اید

2- از طریق آنچه دیده اید

3- و از طریق تجربیات و رویداد های خاصی که روی عواطف شما تاثیر عمیق گذاشته اند

شنیده هایی مانند :

پول بد است ، پولدارها دزد هستند ، پول علف خرس نیست ، پول پول را می آورد ، ما فقیر هستیم...

راه تغییر الگوهای ناکارآمد شنیداری

اگر ناخودآگاه شما در گذشته های دور و نزدیک با شنیدن ده ها و صد ها جمله از این دست برنامه

ریزی شده ، شما باید :

1- باورهای ناکارآمدی که در اعماق ناخودآگاه شما لانه کرده اند را پیدا کنید.

2- ریشه این باورها و الگوها را شناسایی کنید.

3- این باورها و الگوها را کنار بگذارید.

4- الگوهای جدیدی را جایگزین کرده و ذهن خود را با تکرار آنها دوباره برنامه ریزی و شرطی کنید.

مثلا اگر این باور را در خود پیدا کردید که پول درآوردن سخت است ، با صدای بلند تکرار کنید: "من به

آسانی و با لذت پول بدست می آورم " اگر الگوی شما این بوده که به محض بدست آوردن پول ، چاله آن هم کنده می شود . همواره با صدای بلند تکرار کنید :

"هر پولی که وارد زندگی من می شود صرف خواسته های من می شود"

- در مورد آنچه دیده ایم می توان به این موارد به عنوان مثال اشاره کرد: (تجربیات ناکارآمد مورد نظر است) سرمایه گذاری اشتباه پدر و مادر ، خریدهای اشتباه ، معاملات ناموفق ، خرید با مشقت و حس بد بجای خرید های لذت بخش و محدودیت های شدید مالی.

تغییر الگوهای دیداری

اگر می خواهید تاثیرات منفی ناخودآگاه آنچه از کودکی دیده اید و تجربه کرده اید را برطرف کنید باید:

1- شیوه و عادات زندگی مالی والدین و سایر افراد تاثیر گذار بر خودتان را شناسایی کنید و مشخص کنید در کدام موارد با آنها هم عقیده بودید و در کدام موارد مخالف . و آیا این عادات و روشها در زندگی خود شما هم هست یا خیر ؟

2- مشخص کنید این شیوه ها و عادات چه تاثیری بر زندگی مالی شما داشته است.

3- اگر شما بطور ناخودآگاه از همان شیوه ها و عادات ناکارآمد پیروی می کنید ، اکنون آنها را از زندگی خود حذف کنید.

4 - روشی تازه برای خودتان پیدا کنید.

- رویداد های خاص همانهایی هستند که تاثیرات عمیق عاطفی بر شما گذاشته اند:

مشاجره شدید پدر و مادر سر پول ، ورشکستگی خانواده ، به سرقت رفتن دارایی شما یا والدیتان ، طلاق بر سر مشکلات مالی و این رویداد ها ممکن است تاثیرات پایدار بر احساس شما نسبت به پول بر جا بگذارند . برای تغییر ذهن شرطی شده باید:

1- تمام رویداد های مربوط به پول و مسایل مالی که بر عواطف شما تاثیر عمیق داشته را شناسایی کنید.

2- تاثیراتی که این وقایع بر زندگی مالی شما داشته را شناسایی کنید.

3- این وقایع مربوط به گذشته شماست و مجبور نیستید آنها را تا ابد با خود حمل کنید.

4- راهی متفاوت برای زندگی خود بسازید و پولدار شوید.

تذکر: مطالب مطرح شده در این مبحث نیاز به مرور، تعمق و تمرین زیاد دارد. لطفاً وقت بیشتری برای انجام توصیه‌های مطرح شده اختصاص دهید.

----- گفتار نوزدهم -----

همگام سازی مالی

گاهی شرکای زندگی، الگوهای ذهنی یکسانی در مورد پول ندارند. ممکن است از نظر یکی، پول به معنای رضایت‌آنی از زندگی باشد در حالی که از نظر دیگری پول را باید پس انداز کرد تا اسباب استقلال و امنیت آینده باشد. در این حالت یکی فکر میکند دیگری در حال خرج کردن امنیت و استقلال اوست و دیگری فکر می‌کند شریکش دارد لذت زندگی را از او دور می‌کند. در اینگونه موارد طرفین باید به الگوی مشترکی دست پیدا کنند تا پول، آرامش آنها را از بین نبرد. اگر انگیزه‌ها و نگرانی‌های طرف مقابلمان را بدانیم، زمینه‌های همسان سازی الگوهای ذهنی را فراهم خواهیم ساخت. در غیر اینصورت این امکان وجود دارد که ضمیر ناخودآگاه شما برای بازگرداندن آرامش، سعی کند شما را از شر پولهایتان خلاص کند.

جملات تاکیدی

هر کدام از این جملات را با صدای بلند تکرار کنید تا سیستم عصبی شما را تحت تاثیر قرار دهد:

"من ذهن یک میلیاردی را دارم"

"دنیای درونی من دنیای بیرونی مرا می‌سازد"

"من تمام تجربیات و خاطرات ناکارآمد گذشته را دور می‌ریزم و در آینده نزدیک میلیاردی می‌شوم"

شوم"

البته شما میتوانید جمله تاکیدی خودتان را بسازید.

اما یادتان باشد که باید همواره آنرا با صدای بلند تکرار کنید تا بتواند در شبکه عصبی شما الگویی جدید ایجاد کند و ناخودآگاه شما را تحت تاثیر قرار دهد. اگر به نیرویی برتر از خودتان باور دارید این جمله قدرتمند تاثیر بسزایی در تغییر الگوهای ذهنی شما خواهد داشت:

"خدا تا N میلیارد تومن پشت من است"

عدد N باید برای شما قابل باور باشد

مروری بر چند نکته کاربردی:

هنگامی که در ضمیر ناخودآگاه، زمان انتخاب بین احساسات عمیق و خواسته های شما فرا رسید، غالبا احساسات برنده است. چنانچه انگیزه شما برای رسیدن به ثروت و موفقیت، ریشه در ترس یا خشم داشته باشد و یا برای اثبات خودتان به آن نیاز داشته باشید، پول و موفقیت باعث خوشحالی و خوشبختی شما نخواهد شد.



گفتار بیستم

خود را بیشتر بشناسید

دوباره به طرح کلی ذهنی خود از پول و موفقیت باز گردید .

1 - به این سوالات پاسخ دهید :

کدام الگو برای سالها در زندگی شما تکرار دهید شده ؟

آیا دست به هر کاری می زنید موفق نمی شوید؟ یا اینکه همه چیز خوب پیش می رود اما ناگهان خراب شده و بازی برده را می بازید؟

آیا همواره یک شریک یا فرد سومی موفقیت شما را خراب می کند؟

آیا در کارتان و کسب پول موفقید اما همواره مشکل مالی دارید؟

آیا به سختی پول بدست می آورید؟ یا آسان؟

آیا روند پیشرفتتان همواره کند و طاقت فرسا بوده؟

آیا گاه و بیگاه یک اتفاق ، یک بدشانسی ، همه چیز را خراب می کند ؟

آیا درآمد شما همواره روندی ثابت داشته یا کاملاً متغیر و غیر قابل پیش بینی است؟

الگوهای شما کدام است؟

تاکید ، بیشتر روی الگوهایی است که مدت زمان زیادی است در زندگی شما جاری هستند و احتمالاً رد آنها را در زندگی والدین یا اطرافیان هم میتوانید پیدا کنید . روندی که در زندگی مالی شما جاری است ، پیشاپیش در ذهن ناخودآگاه و در باور های شما جاری بوده است .

2 - اکنون این سوالات را پاسخ دهید:

آیا همواره در حال خرج کردن یا هدر دادن پول هستید یا مشغول پس انداز کردن آن ؟

آیا اقدام به سرمایه گذاری می کنید ؟ کلاً با پول خود چه رفتاری دارید ؟

رفتارهای اقتصادی شما کدام است؟

الگوهایی که مدام تکرار می شوند را یادداشت کنید و ببینید آیا شبیه آن چیزی است که در دوران کودکی و نوجوانی تجربه کرده اید؟ یا متفاوت و در جهت ضد آن است؟ (و گاه در ضدیت با الگوهای دوران کودکی)

3 - به این سوالات نیز پاسخ دهید :

انگیزه شما از پول دار شدن یا بدست آوردن پول بیشتر چیست؟ چرا می خواهید موفق شوید؟

آیا کمبودهای قدیمی را جبران می کنید یا می خواهید لذت ببرید؟

پاسخ های این سه بخش می تواند شناخت بهتری از خود ، به شما داده و به شما نشان می دهد زندگی مالیتان به کدام سو می رود . یادتان باشد برای موفقیت مالی شما باید اطلاعات لازم در مورد تجارت و نیز مهارت لازم برای انجام کارتان را داشته باشید اما : این فقط شرط لازم است نه شرط کافی شما از کارتان به میزانی درآمد کسب می کنید که خودتان باور دارید. اکنون پازل ذهنی خود در مورد پول را شناخته اید و می دانید کدام باور ها هستند که سمت و سوی زندگی مالی شما را تعیین می کنند. در واقع تا کنون این ، خود شما نبودید که زندگی مالیتان را هدایت می کردید بلکه آن برنامه از پیش نوشته شده این کار را می کرد . وقت آن رسیده که شما برنامه ریزی و فرماندهی را به دست بگیرید . قطعا محیط و استعداد های بالقوه شما بی تاثیر نیستند . نقطه صفر افراد مختلف یکی نیست و مسیر زندگی هر کس فقط و فقط مخصوص خود آن شخص است . پس الگو برداری کنید نه مقایسه . اکنون تصویر جدیدی از خود بسازید و الگوهای مالی کارآمدی برای خود تعریف کنید. قبل از هر اقدام و سخنی ، خود را از لحاظ ذهنی و عاطفی در وضعیت و الگوی جدید قرار دهید و از آن جایگاه تصمیم گیری و اقدام کنید .

----- گفتار بیست و یکم -----

باورها و اعتقادات

هیچ فکر و هیچ عقیده ای به خودی خود ارزشی ندارد. ارزش هر فکر به میزان اهمیتی است که شما به آن می دهید. اگر شما به افکار و عقاید یک شخص یا یک گروه در گوشه ای دیگر از جهان اهمیت ندهید، چه تاثیری بر شما و زندگیتان خواهد داشت؟ شما به هر فکر و عقیده ای اهمیت دهید صاحب آن خواهید شد و آنرا در زندگی خود فعال خواهید کرد. پس به افکار و الگوهای ذهنی ناکارآمد اهمیت ندهید، ارتباط خود را با آنها قطع کنید، آنها را از زندگی خود بیرون کنید و باورشان نداشته باشید.

آیا هنوز هم باور دارید که با شرایطی که دارید نمی توانید پولدار شوید؟

آیا هنوز هم باور دارید پول درآوردن سخت است؟

آیا هنوز هم باور دارید

اینها افکار کهنه ای هستند که تاریخشان سر رفته. دیگر به آنها اهمیت ندهید. وقت آن رسیده که افکار جدیدی را جایگزین آنها کنید.

در ادامه ی دوره، شما با طرز فکر و ساختار ذهنی ثروتمندان آشنا خواهید شد.

هر چه بیشتر خود را در معرض این افکار قرار دهید، آنها بیشتر و بیشتر از آن شما خواهند شد ثروتمند بودن یک ویژگی درونیست نه صرفا حاصل اتفاقات و وقایع زتدگی.

هر چند در هر قانونی استثناء هایی نیز هست اما اگر شما از آن استثنائات نیستید پس تنها گزینه شما این است که دست بکار شوید و زندگی خود را بسازید.

یادآور می شوم که ثروتمند و پولدار لزوما یکی نیستند. هر ثروتمندی، پولدار هست اما هر پولداری لزوما ثروتمند نیست. ثروتمند کسی است که هم پول دارد هم اعتبار و هم شاد و خوشبخت است. اما چه بسیار پولدارهایی که اندیشه ای فقیر و کوچک دارند. مهم نیست چقدر پول داشته باشیم. تا زمانی که به پول "احساسی" نیاز کنیم، فقیر هستیم.

برای یک ثروتمند مهم است که پولش را از طریق کار و خلاقیت بدست آورده باشد چرا که آن پول قرار است برایش شادی و خوشبختی بیاورد. ذهن ما در حالت عادی فقط قادر است سه بعد زندگی را درک کند در حالی که ابعاد نامرئی، بخش بزرگی از زندگی ما را تحت تاثیر خود دارند. تصور کنید موجودی دو بعدی هستید که فقط طول و عرض را درک می کند و ادراکی از عمق و ارتفاع ندارد. (مانند یک نقاشی روی یک برگ کاغذ) اکنون دایره ای در دنیای شما پدیدار می شود. در دنیای شما، این فقط یک دایره است. اما در جهان سه بعدی، این دایره سطح مقطع یک میله است. شما با دید دو بعدی خود هرگز درک نخواهید کرد که آنچه از دنیای شما گذر کرده آیا یک چوبه دار است؟ یا یک تیر چراغ برق یا هر چیز دیگری..... پولی که وارد زندگی شما می شود از مسیری گذشته که انرژی های خاصی را به خود جذب کرده و همانها را با خود به زندگی شما می آورد. درست مثل آبی که می نوشید. آب از مسیرهای زیادی می گذرد و مواد زیادی را در خود حل می کنید، گاه مواد معدنی مفید، گاهی هم آلودگی و بیماری. پس برای ثروتمند شدن تنها راه ممکن کسب پول سالم است. به این معنا که در مسیر ثروتمند شدن شما کسی آسیب نبیند.

گفتار بیست و دوم

سخن آخر

فردای شما کی پیرنگ تری از امروز شماست.

کائنات مانند یک دستگاه فتوکپی عمل می کند. با این تفاوت که هر روز کپی های پیرنگ تری از روز قبل می سازد. فردای شما کی پیرنگ تری از امروز شماست. آینده را هر طور که می خواهید، امروز کمی از آن را در زندگیتان پیاده کنید. منتظر فردا نمانید.

کلید موفقیت در داشتن ذهن ثروت ساز:

یادگیری و بکار گیری دو فرایند مکمل هستند.

بدون بکار گیری، یادگیری ارزش خاصی نخواهد داشت.

پس از یادگیری، به مرور زمان، بیشتر مطالب از حافظه پاک می شوند و تاثیر خود را از دست می دهند. شاید دیده باشید اشخاصی را که ده ها و صد ها جلد کتاب خوانده اند اما تغییر خاصی در زندگیشان ایجاد نشده است. در واقع فرایندی که در ذهن این افراد اتفاق افتاده، یک روند یک طرفه بوده، یعنی ورودی داشته اما خروجی نداشته است.

به بیانی دیگر:

یادگیری وجود داشته اما بکارگیری وجود نداشته است.

اگر میخواهید آموزشها برای شما مؤثر باشند و تغییر واقعی در زندگی تان بوجود بیاورند حتما باید آنچه را که در زیر توضیح می دهم انجام دهید: باید مطالب را در چند زمان مختلف دوره کنید تا از حافظه کوتاه مدت شما وارد حافظه بلند مدت بشوند. متخصصین حافظه و یادگیری توصیه می کنند که بعد از یادگیری اولیه، مطالب 4 بار دیگر در زمانهای مختلف تکرار بشوند تا بطور کامل در حافظه بلند مدت جا گرفته و ناخودآگاه شوند.



در گام بعدی ، باید هر کدام از آموزشها ، بارها تکرار و تمرین گردد تا بصورت یک عادت در آید. منظورم دقیقا این است که پس از یادگیری، تازه کار شما شروع میشود و به ابتدای راه می رسید. باید برگردید از اول بخونید و زمان گذاشته و هر کدام از موارد را تمرین و تکرار کنید.

تا زمانی که تک تک این موارد به عادت تبدیل نشوند، تاثیر عملی در زندگی شما نخواهند داشت.

----- مرور فصل اول -----

مرور 1

جواب این سوال برای شخص شما بسیار مهم خواهد بود زیرا نشان دهنده عمیق ترین اعتقادات و باورهای شماست:

* ثروتمندان چه تفاوتی با دیگران دارند؟

* چرا بعضی ها ثروتمند هستند و برخی دیگر فقیر یا متوسط؟

جواب سوال بالا را با عمق احساساتان بدهید نه با دانشی که از مطالعه کسب کرده اید.

هر جوابی که به ذهنتان می رسد را یادداشت کنید تا بتوانید در آینده میزان تغییر در باورهای خود را بسنجید. پاسخ سوال بالا به شما نشان خواهد داد که در ذهن ناخودآگاهتان چه می گذرد و عمیق ترین احساس های شما در مورد پول چیست.

در مطلب اول گفته شد که اگر ثروتمند نیستید پس چیزی هست که نمی دانید.

اجازه دهید توضیح این مطلب را با یک مثال بیان کنم: اگر شما نمی توانید گیتار بنوازید پس چیزی هست که نمی دانید ، آن چیز نواختن گیتار است . همین را به نقاشی ، رانندگی ، جراحی ، تدریس زبان ، پرواز با هواپیما و غیره تعمیم دهید . داشتن یک زندگی خانوادگی خوب ، موفقیت در روابط ، سلامتی و خوشبختی نیز از همین قاعده پیروی میکنند.

اگر روابط مؤثر و کارآمدی ندارید پس قواعد ارتباط مؤثر را نمی دانید .

اگر در بورس ضرر می دهید پس قواعد بورس بازی را به درستی نمی دانید.

به همین ترتیب اگر ثروتمند نیستید پس قواعد ثروتمند شدن را نمی دانید.

البته ممکن است پول زیادی از پدر پولدارتان به شما رسیده باشد اما در این حالت ، شما فقط یک "پولدار" هستید نه "ثروتمند" چون این پول را با کار و خلاقیت خود به دست نیاورده اید.

ثروتمند بودن یک مهارت است که اول باید آموخته شود سپس تمرین گردد.

مرور 2

گفتیم اگر ثروتمند نیستید بدین معناست که :

چیزی هست که شما نمی دانید اما ثروتمندان می دانند . و آن چیز ، یا دانش تجارت و کسب و کار است یا ویژگی های شخصیتی و فکری.

یکی از آن ویژگی ها ، توانایی ذهنی فرد برای خلق و نگهداری پول است.

بعید است شما بتوانید بیشتر از آنچه در باورتان می گنجد پول بدست آورید.

اگر هم چنین شود در نگهداری آن مشکل خواهید داشت چرا که از ظرفیت و توان درونی شما بیشتر است . پس اولین گام در تغییر به سوی ثروت سازی ، تغییر باور و تصویری است که از خود نسبت به پول دارید. پیش از آنکه بتوانید این تصویر و باور را تغییر دهید ابتدا باید آنرا شناسایی و ریشه یابی کنید.

اولین گام عملی پاسخ دادن به این سوال بود که تفاوت ثروتمندان با دیگران چیست؟

اکنون گام دوم را بردارید :

خود را صاحب چه مقدار پول می توانید تصور کنید؟

ظرفیت ذهنی شما برای پول چقدر است؟

دقت کنید که آرزوی خود را بیان نکنید. فقط ببینید چه مقدار پول در ذهن شما می گنجد .

احتمالا برای تصور کردن این رقم ، شما سراغ تواناییها و قابلیت های خود رفته اید:

شغل فعلی ، میزان تحصیلات، سرمایه ، موقعیت اجتماعی ، سن و

آیا شخصی را سراغ دارید که با موقعیت مشابه شما یا حتی پایین تر ، میلیارد شده باشد؟

اگر جواب مثبت است پس شما هم می توانید. فریب شرایط بیرونی را نخورید . تصور و تصویر ذهنی

خود را محدود نکنید. پاسخ دو سوال بالا دست ضمیر ناخودآگاه شما را رو خواهد کرد و پس از آن شما می

توانید قدم در جاده تغییر بگذارید.

مرور 3

اکنون که با ساختار ضمیر ناخودآگاه خود آشنا تر شده اید باید بداید که عمیق ترین احساس های شما نتیجه آن چیز است که در ناخودآگاه شما می گذرد. اگر در خانواده و محیطی ثروتمند رشد کرده و رفتاری مناسب و شایسته دریافت کرده باشید ، کاملاً طبیعی است که در بزرگسالی عمیقاً "احساس" یک ثروتمند را داشته باشید . دقیق برعکس این نیز صادق است. و این ، احساس عمیق شماست که عملکردها و اعمال شما را تعیین می کند. اگر احساس شایستگی و توانایی ثروتمند بودن نکنید اعمال و اقدامات شما فقط در حد حفظ وضعیت موجود و شاید کمی بیشتر خواهد بود. دیگران هم بطور ناخودآگاه این احساس عمیق شما را متوجه خواهند شد و رفتار آنها با شما متناسب با آن خواهد بود. (منظور این نیست که کسی بی احترامی خواهد کرد بلکه رابطه اش را با شما بر حسب قابلیت ها و ویژگی های شما تنظیم خواهد کرد) هر تعریف و تصویر و نیز هر حسی که شما به خود دارید دیگران هم درست همان دید و رفتار و احساس را نسبت به شما خواهند داشت . و متقابلاً رفتار و احساس شما نسبت به دیگران از همین قاعده پیروی خواهد کرد. جالب اینجاست که محیط پیرامون شما نیز به احساس عمیق شما واکنش نشان میدهد. احساس ، انرژی است و احساس عمیق شما یک منبع دائمی انرژی است که همواره به محیط پیرامون ساطع می شود و جهان پیرامون نیز به نوبه خود همان انرژی را به شما بازمی تاباند . قطعاً یک انسان عاقل انتظار ندارد در حالی که با احساس رنج ، ترس و یا هر حس منفی دیگری زندگی می کند ، جهان پیرامونش با وقایع شاد و مثبت او را در آغوش بگیرد. و آنها که منتظر می مانند تا شرایط بیرونی زندگی ، خوب و زیبا شود تا آنها احساس عمیقشان (احساس پس زمینه) را تغییر دهند همانها هستند که خود را قربانی زندگی می دانند. تا کنون چند انسان موفق ، ثروتمند و خوشبخت را می شناسید که با احساس قربانی بودن ، مسیر موفقیت را طی کرده باشند. فردی که احساس قربانی بودن می کند همواره زندگی و اقبال را سرزنش و محکوم می نماید و بعید است که برای تغییر شرایط اقدامی کند. او فقط به شکوه و گلایه بسنده خواهد کرد و منتظر می ماند تا خدا از آسمان باران رحمتش را بر او ببارد.

پس گام اول تغییر ، شناسایی عمیق ترین احساسات و باورهایی است که در ناخودآگاه شماست.

و گام بعدی کنار گذاشتن مواردیست که برای شما کاربردی ندارد و جایگزین کردن آنها با الگوهای ذهنی تازه.

مرور 4

فرایندی را تصور کنید که یک ورودی و یک خروجی داشته باشد. مثل یک منبع آب که ابتدا باید آب گیری و پر شود تا بتوان از آن خروجی گرفت. یا جریان الکتریسیته که وارد یک مدار شده و سپس به نور و گرما یا حرکت تبدیل می شود. زندگی هر انسان، فرایندیست که خروجی های آن دقیقا تابع ورودی های آن است. مانند مزرعه که هر چه بکارید همان را درو خواهید کرد. شما نمی توانید آبلیمو و نمک و آب را در همزن بریزید و سپس شربت آبلیموی شیرین تحویل بگیرید. تمام زندگی بیرونی شما خروجی و نتیجه آن چیز است که درون شما جریان دارد. البته منظورم این نیست که شما مقصر و مسبب تمام آن چیزی هستید که برایتان اتفاق می افتد. مثلا گرمایش جهانی را شما به تنهایی به وجود نیاورده اید ولی قطعا سهمی در آن داشته اید. شاید حتی مستقیما دخالتی در این موضوع نداشته اید اما یادتان باشد انرژی می تواند از صورتی به صورتی دیگر تبدیل شود. گاه نتیجه آنچه را که انجام می دهید به شکلی متفاوت دریافت خواهید کرد. قانون انرژی نیز مانند پول است. شما پولی را که از شغل فروشندگی بدست می آورید مجبور نیستید برای خرید همان کالا صرف کنید بلکه می توانید هر چیز دیگری با آن بخرید خروجی های مثبت و منفی ما نیز گاه به همین شکل ظاهر می گردند. شاید شما روزی با عبور از عرض خیابان مزاحم یک ماشین شوید که حق تقدم دارد و روزی دیگر همسایه ای زباله اش را جلو منزل شما بگذارد (کاری که شما هرگز انجام نمی دهید) برگردیم به فرایند های ورودی و خروجی زندگی.

گفتیم که زندگی بیرونی هر فرد نتیجه آن چیز است که درونش می گذرد.

به بیانی دیگر:

دنیای درونی هر فرد دنیای بیرونی او را می سازد.

اما دنیای درون، شامل چه مواردی است:

* آگاهی

* باور (تصاویر ذهنی و دیدگاه ها)

* احساس

* ویژگی ها

*مهارت ها

*رفتار و عملکرد

اینها ورودی های فرایند زندگی هستند و وقایع زندگی ما را رقم می زنند .

پس اگر خواهان تغییر در وضع زندگی خود هستید بخصوص وضع مالی ، نقطه شروع همین هاست . باید با مطالعه و مراقبه و تفکر ، شناخت بالاتری از خود و کائنات کسب کنید . باید باور های ناکارآمد را بشناسید و حذف کنید و ناخودآگاه خود را دوباره برنامه ریزی کنید . باید احساس عمیق خود را نسبت به خود و زندگی و بخصوص به پول شناخته و آنرا تعدیل نمایید .

باید ویژگی های شخصیتی یک فرد ثروتمند و موفق را تمرین کنید . باید مهارت های لازم (قوانین تجارت و مدیریت کسب و کار) برای موفقیت مالی را کسب نمایید . باید رفتار مناسب با شخصیت و احساس جدید خود ارائه دهید .

مرور 5

یادتان باشد هیچ راه ساده و یک شبه ای برای موفقیت وجود ندارد .

البته ده ها مثال و استثنا می توان یافت :

برنده های لاتاری ، دزدهای اقتصادی ، افراد سوپر خوش شانس ، پدر پولدارها و غیره.

اما اینها راه نیستند ، انتخاب هم نیستند . صرفا اتفاق هستند . اتفاقاتی که ما دخالت و کنترلی بر آنها نداریم . انسان عاقل وقت خود را با چراها و حسرت خوردن ها تلف نمی کند . اینکه برخی بدون هیچ تلاشی پولدار هستند یک واقعیت است که ما کاری در مورد آن نمی توانیم انجام دهیم پس بهتر است تمرکز و توجه خود را صرف موفقیت فردی خودمان بکنیم . هیچ قانون جذبی وجود ندارد که بتوان با کمک آن در رختخواب خوابید و ثروتمند شد . تصور بعضی ها از قانون جذب این است که می توانند با فکر کردن به یک چیز یا با نامه نوشتن برای فرشته ها حق خود را از زندگی دریافت کنند . اینها توهمات کودکی هستند که پس از مدتی باعث سرخوردگی و ناامیدی خواهند شد . زندگی سراسر یک کلاس درس است و اهداف و آرزوهای ما ، پاداش قبولی در هر آزمون . هر اتفاق و موقعیتی در زندگی درسی در خود دارد که باید آموخته شود. در پس هر اتفاق ، دنبال درسی باشید تا آگاهی درونتان را رشد دهید و در نهایت به رهایی از بند ذهن خود برسید .

در پایان بخش اول یادآوری این نکته ضروری است که برای رسیدن به نتیجه مطلوب دو مرحله در پیش دارید :

اول یادگیری و درک آنچه گفته شد

دوم به کارگیری و اجرای آنچه که گفته شد

مرحله اول چندان وقت گیر نیست و شاید با حد اکثر 5 بار مرور به طور کامل انجام شود .

اما مرحله دوم بسیار متفاوت است . برای برخی هفته ها و برای بعضی دیگر ماه ها و سالها زمان می برد چرا که نقطه شروع افراد مختلف ، مثل هم و مساوی نیست . ر پاسخ به کسانی که اظهار می کنند مطالب ذهن ثروت ساز را بارها خوانده اند اما هنوز ثروتمند نشده اند باید بگویم که کشف فرمول یک فرایند یک چیز است و اجرای آن فرایند چیزی دیگر . شاید چند ماه بیشتر طول نکشد که نقشه یک پروژه بزرگ را

آماده کنید اما اجرا و اتمام آن پروژه چندین ماه یا سال به درازا خواهد کشید . پس صبور باشید و عجله نکنید . اما تغییر را هر روز و هر ماه در زندگی خود خواهید دید. تغییرات کوچک که آرام آرام تغییر بزرگ اصلی را رقم خواهد زد .



فصل دوم

فایل های ثروت



مقدمه

در بخش اول ، ساختار ذهن ناخودآگاه بررسی شد و شما ریشه ی باور ها و احساسات عمیق خود در باره پول را کشف نمودید . در واقع جایگاه کنونی خود را از نظر طرح کلی ذهنی شناسایی کردید و دریافتید که آن طرح کلی ذهنی شما از پول است که علت تمام موفقیت ها و شکست های مالی شماست . سپس گفته شد که برای تغییر آن طرح کلی و تغییر نتایج ، شما باید ذهن ناخود آگاه خود را دوباره برنامه ریزی و شرطی کنید . برای ایجاد تغییر نهایی ، شما باید تغییراتی در درون خود ایجاد کنید که شامل تغییر در باورها و دیدگاه ها ، تغییر در احساس عمیق ، تغییر در ویژگیها و مهارت ها و تغییر در عملکرد ها می باشد .

اکنون در بخش دوم پیشنهاد هایی برای تغییر مطرح می گردد .

این بخش شامل معرفی ویژگیهای شخصیتی و فکری ثروتمندان است و نتیجه سالها تحقیق و بررسی سایر نویسندگان و محققین از زندگی افراد ثروتمند می باشد . با الگو برداری از این ویژگیها می توانید ناخودآگاه خود را دوباره برنامه ریزی و شرطی کنید . و به ذهن ثروت ساز دست یابید . هر بخش باید به دقت مطالعه و سپس تکرار و تمرین گردد . دانستن این ویژگیها به تنهایی شما را به نتیجه نخواهد رساند . باید خود شما صاحب این ویژگی ها شوید . در نهایت فراموش نکنید که داشتن تخصص و مهارت کافی در شغلتان و نیز داشتن دانش تجارت و مدیریت کسب و کار بخشی مهم از فرایند ثروتمند شدن است .

گفتار اول

عادات برنده

آیا افرادی را می شناسید که عادت به برنده شدن داشته باشند؟

مثلا در بازی کارت یا تخته نرد ، در قرعه کشی ها ، در انجام معاملات ، در جواب دادن به سوالات تستی و ده ها مورد ریز و درشت دیگر. گویی برنامه ای ویژه ، برای برنده شدن و موفقیت ، در ذهن آن فرد نصب شده است . ذهن انباریست از فایل های بسیار . هر یک از این فایل ها شامل پاسخ و واکنش مناسب به موقعیت های مختلف است . یک موقعیت را تصور کنید . مثلا 206 شما کهنه شده و استهلاک آن بالاست ، شما احتمالا به قسمت اقتصادی انبار ذهن خود رجوع میکنید تا فایل هایی را بیابید که شامل مناسب ترین گزینه باشد .

با خود فکر میکنید که " من میتونم یک 207 صفر بخرم و از آن لذت ببرم " پول لازم هم در حسابتان هست . اما هیچ فایلی در ذهن شما یافت نمی شود که به شما یادآوری کند که برای باز پرداخت بدهی خود ، باید پول کنار بگذارید و اکنون زمان مناسب برای خرید ماشین نو نیست . گزینه خرید آن ماشین ، به نظر بهترین گزینه می آمد و حس خوبی هم به شما می داد . توجیه کافی هم داشتید . اما لزوما بهترین نتیجه را نخواهید گرفت ، چه بسا برعکس نتیجه ای نامطلوب هم بگیرید .

در ذهن شما ی مثالی هیچ فایلی شامل این اطلاعات وجود نداشت :

" هنگامی که بدهی دارم باید بیشتر مراقب هزینه ها باشم "

شاید هم فایل هایی با این اطلاعات در انبار خود ذخیره کرده بودید :

" خدا بزرگه "

" توکل به خدا "

" حالا به کاریش میکنیم "

" سخت نگیر چیزی نمیشه "

و..... افراد ثروتمند فایل‌هایی در ذهن خود دارند که شامل اطلاعات لازم برای موفقیت های مالی آنهاست. (مثال پاراگراف اول در مورد افراد برنده را به یاد بیاورید). اگر فایل‌های موجود در ذهن شما ، شامل اطلاعات لازم برای موفقیت مالی نباشد آنگاه تصمیمات شما صرفا انتخاب هایی هستند که لزوما بهترین و یا درست ترین نبوده اند ، حتی اگر شما اینطور فکر کرده باشید .

----- گفتار دوه -----

شم اقتصادی

ثروتمندان شم اقتصادی بالایی دارند .

این شم ، همان فایل‌های مربوط به موفقیت است که در ناخودآگاهشان از پیش وجود دارد .

این فایل‌ها حتی ویژگی‌های شخصیتی و رفتاری یک ثروتمند را هم در بر می گیرد . اکنون زمان آن رسیده که این فایل‌ها را یک به یک بشناسید و آنها را در خود نهادینه کنید تا بخشی از وجود و شخصیت شما بشوند . تاکید میکنم ، موفقیت یک مهارت است .

هر مهارتی برای کسب شدن به دو عامل نیاز دارد ؟

✓ اول :کسی که آن را به ما بیاموزد

✓ دوم : تکرار و تمرین

مهمترین اصل در موفقیت ، ناخودآگاه کردن آن است .

درست مثل رانندگی ، مکالمه زبان، نواختن موسیقی و هر مهارت دیگری . تنها و تنها با تکرار و تمرین می توان یک مهارت جدید را ناخودآگاه کرد . دقت کنید که برنامه ریزی مجدد ضمیر ناخودآگاه ، همان شرطی سازی آگاهانه ذهن است . یعنی الگوهای جدید ذهنی ایجاد کردن ، یعنی فایل‌های جدیدی در ذهن ایجاد کنید که شامل اطلاعات لازم برای موفقیت مالی شما باشد، یعنی با آموزش و تکرار و تمرین ، شم پول زیاد درآوردن (موفقیت مالی) را در خود ایجاد کنید .

در مطلب بعدی ، اولین فایل ویژه ثروت معرفی خواهد شد و شما باید با تکرار و تمرین آن را در ناخودآگاه خود جای دهید . وقتی به تعداد کافی از این فایلها در ناخودآگاه خود داشتید ، آنگاه در موقعیت های اقتصادی مختلف، به سوی گزینه پول درآوردن خواهید رفت .

در بخش اول تلاش بر شناسایی الگوهای ناکارآمد ذهنی بود ، الگوهایی که مانع موفقیت و پولدار شدن شما می شدند . پس از شناسایی این الگوها و افکار ، شما باید آنها را رها می کردید . هر زمان که میج خود را گرفتید و متوجه شدید در حال عمل کردن بر مبنای آن الگوهای ناکارآمد قدیمی هستید ، بلافاصله خود را جمع و جور کنید و الگوی متفاوتی را به خود یادآوری کنید. بخصوص زمانی که در شرایط سخت مالی قرار می گیرید و ترس و تردید به سراغتان می آید ، این بهترین زمان برای توجه دادن به الگوهای جدید است . در ادامه گفتیم که ضمیر ناخودآگاه را دوباره باید برنامه ریزی کرد تا ذهن در مسیری جدید شرطی شود .

"اکنون زمان برنامه ریزی دوباره ضمیر ناخودآگاه است."

شما برنامه های قدیمی و ناکارآمد را شناسایی و حذف کرده اید و اکنون باید برنامه هایی کارآمد در جهت موفقیت در ذهن خود بارگزاری کنید.

اولین فایل ثروت

گفتار اول

ثروتمند معتقد است خودش زندگی خود را می سازد نه شرایط بیرونی و دیگران

فقیر معتقد است زندگی به او تحمیل شده

اولین ویژگی یک ثروتمند این است که مسئولیت زندگی خود را می پذیرد و خود را " قربانی " شرایط و محیط نمی داند . قطعاً خانواده ، جامعه ، شرایط ، شانس و تقدیر بی تاثیر نبوده و نیستند ، اما اگر شما تقدیر را مغلوب نکنید او شما را مغلوب خواهد کرد.

" حس قربانی بودن " بزرگترین نقطه ضعف یک ذهن فقیر است.

تا زمانی که ذره ای احساس قربانی بودن در شما وجود دارد ، صاحب ذهن ثروت ساز نخواهید شد . تصمیم بگیرید که سکان دار کشتی زندگی خود باشید و آنرا به سوی اهدافتان هدایت کنید . یک جمله تاکیدی برای خود بسازید ، آنرا روی کاغذ بنویسید و جلو رویتان نصب کنید و همواره آنرا تکرار کنید تا به عادت و باوری جدید تبدیل گردد. همواره مراقب رفتارهای روزمره خود باشید تا مبادا خود را در نقش قربانی شرایط و روزگار قرار داده باشید. اینکه الان کجا هستید تعیین کننده عاقبت شما نیست ، اینکه به کجا می خواهید بروید تعیین کننده سرنوشت شماست . یادانان باشد دنیای درونی شما دنیای بیرونیتان را می سازد .

جمله تاکیدی:

" من زندگی خود را می سازم "

سخن روز

برای ثروتمند شدن دو راه ممکن است

اول قرار گرفتن در محیطی غنی که تفکرات و ویژگیهای شما را رشد دهد و شما را ناخودآگاه به سمت و سوی ثروتمند شدن بکشاند . بسیاری از ثروتمندان شاید خود قواعد ثروتمند شدن را ندانند . فقط در این

مسیر قرار گرفته اند و یا از کودکی در معرض تربیت درست بوده اند. این درست مانند کسی است که زبان انگلیسی را در محیطی انگلیسی زبان می آموزد. او پس از مدتی به راحتی و به درستی انگلیسی صحبت خواهد کرد. اما اگر از او پرسید "چطور زبان یاد بگیرم" احتمالاً جواب مشخصی نخواهد داشت. او شاید حتی گرامر و قواعد زبان را هم به درستی نداند. فقط می تواند به خوبی صحبت کند. بسیاری از ثروتمندان از این دسته هستند. یعنی صرفاً استعداد و توانایی ثروتمند بودن را دارند، همین. همانطور که دانشمندان زبان شناس با بررسی و مطالعه شیوه صحبت کردن افراد توانسته اند قواعد زبان و روشهای یادگیری را تدوین نمایند، اساتید موفقیت نیز با بررسی زندگی ثروتمندان توانسته اند قواعد کسب ثروت را استخراج و تدوین کنند و این ما را به دومین شیوه کسب ثروت می رساند.

دومین شیوه ثروتمند شدن برای کسانی است که در محیط و کانتکست ثروت نیستند. این افراد درست مثل کسانی هستند که در محیط فارسی زبان مجبور به یادگیری انگلیسی شده اند. باید از روی کتاب و کلاس پیش بروند و هر روز تمرین کنند. قواعد زبان را بیاموزند و با تکرار و تمرین در مکالمه انگلیسی روان شوند تا روزی که بتوانند به محیط انگلیسی زبان وارد شوند. کار برای این افراد طولانی تر خواهد بود و گاه سخت تر. اما ممکن و عملی است. دسته دوم الزاماً باید با یادگیری قواعد ثروتمند شدن و گرفتن آموزش ها و نیز با تمرین و تکرار مسیر خود را باز کنند. برای افراد این دسته معاشرت با افرادی که ذهن ثروتمند دارند مسیر را بسیار کوتاه تر خواهد کرد و برعکس همنشینی با افرادی که دارای ذهن فقیر هستند آ شما را به شدت عقب نگاه خواهد داشت.

گفتار دوم

در اولین فایل ثروت گفتیم که نمی توان هم احساس قربانی شرایط و روزگار بودن را داشت و هم ثروتمند شد. وقتی احساس قربانی بودن کنید در نهایت به چه چیزی دست خواهید یافت؟ به قربانی بودن. مگر می شود کسی جو بکار و ولی گندم برداشت کند؟

پس اولین گام این است که ریشه این احساس قربانی بودن را پیدا کنید و سپس احساس جدیدی را جایگزین آن کنید: شما ارباب زندگی و سرنوشت خود هستید.

سوال: چطور است که برخی افراد این راه را نرفته اند اما میلیونها و میلیاردها پول کسب کرده اند؟

جواب : صریح ترین جواب من این است :

شما هم اگر میتوانید همین کار را بکنید . اما اگر نمی توانید ، پس ادامه مطالب ذهن ثروتساز را دنبال کنید . کارما ، نقش غیر قابل پیش بینی در زندگی هر فرد دارد . هرگز همه آدمها با تقدیر یکسان به دنیا نیامده اند . نقطه صفر آدمها یکی نیست . اما هیچ قانونی هم در کائنات نیست که بگوید شما نمی توانید تقدیر خود را تغییر دهید.و یک نکته مهم دیگر اینکه شما قرار است ثروتمند شوید نه صرفا پولدار ، یک ثروتمند هم پول دارد و هم اعتبار و هم شاد و خوشحال است .اما هر پولداری لزوما خوشبخت نیست .

سخن روز

گفته شد که لازم است " ویژگی های " جدیدی را در جهت موفقیت مالی کسب نمایم .

این ویژگی ها زمانی به دست می آیند که فایل اطلاعاتی آنها از ذهن خودآگاه ما به ذهن ناخودآگاه منتقل شوند . به زبان ساده : به " عادتی " جدید تبدیل شوند. برخی دیگر از این فایلهای اطلاعاتی ثروت ، باید به " باورهای " جدید ما تبدیل گردند . یک راه برای داشتن یک باور جدید ، تکرار کردن آن عقیده است و همزمان احساس کردن آن . چه بسیار شنیده و دیده اید که دروغی را که شخص ، زیاد تکرار کند خودش هم باورش می شود . البته قصد ما از این کار ، دروغ گفتن و خود فریبی نیست بلکه برنامه ریزی آگاهانه ضمیر ناخودآگاه مان است . اگر یک بار ناخودآگاه ما را در جهت عدم موفقیت مالی برنامه ریزی کرده اند چرا ما نتوانیم آنها را در راستای خواست خودمان برنامه ریزی کنیم ؟

واقعیت همان چیز است که شما باور دارید و نه آن چیزی که تجربه می کنید ، چرا که هر آنچه را واقعیت بدانید همان را تجربه خواهید کرد.

گفتار سوم: نشانه ها

این سه نشانه به شما کمک می کند که بفهمید آیا احساس قربانی بودن می کنید یا خیر :

نشانه اول

1 - سرزنش کردن

مقصر اصلی مشکلات مالی شما کیست و چیست ؟ (صادقانه و از عمیق ترین بخش احساساتان پاسخ بدهید) والدین ؟ دولت ؟ تحصیلاتتان ؟ نداشتن سرمایه ؟ خودتان ؟ وقت آن رسیده که از سرزنش کردن خود و دیگران بخاطر وضع موجود دست بردارید . شما قرار است ارباب سرنوشت خود بشوید .

نشانه دوم

2 - گلایه و شکایت کردن

آگه همواره در حال شکایت کردن از وضع موجود هستید ، بدون شک شما در اعماق ناخودآگاه خود احساس قربانی بودن میکنید . اما چرا گلایه ها و شکایت ها از وضع مالی ، مانعی بر سر راه ثروتمند شدن است ؟ هنگام گلایه کردن ، تمرکز ذهنی ما، روی چیز است که نمیخواهیم . و احساس ما منفی است . هنگامی که با حس منفی روی چیزی که نمی خواهید ، تمرکز می کنید ، خود را بیشتر و بیشتر درگیر آن چیز می کنید . (از هر چی بدت بیاد ، سرت میاد)

هنگامی گلایه کردن از وضع بد مالی ، در واقع تمرکز شما روی مشکلات مالی است و شما در حال خلق و جذب کردن مقدار بیشتری از همان مشکلات هستید .

شما با احساس خود ، به موقعیت ها جان می دهید . پس دقت کنید که چه چیزی را به زندگی خود وارد می کنید.

نشانه سوم

نمی شود هم احساس قربانی بودن کرد هم ثروتمند شد. کسی که احساس قربانی بودن میکند یک بازنده است .

3- توجیه کردن

سومین نشانه ی داشتن حس قربانی بودن ، " توجیه کردن " است :

آنها که نمی توانند به موفقیت مالی دست پیدا کنند ، یا دیگران را سرزنش میکنند یا وضعیت خود را توجیه می کنند. یکی از خطرناک ترین انواع توجیهات این است که بگویید " پول ارزشی ندارد " افراد ثروتمند برای پول ارزش قائلند.

پس از همین امروز این سه را در خود شناسایی کنید و آنها را به مرور زمان کنار بگذارید .

در عوض این حس را در خود تقویت کنید که شما ارباب سرنوشت خویش هستید .

همواره تکرار کنید : من زندگی خود را می سازم "

سرزنش ، گلابه و توجیه کردن هر سه نشانه این است که فرد ، احساس قربانی بودن میکند ، قربانی زندگی و شرایط ، قربانی جامعه و محیط ، قربانی خانواده و

کسی که احساس میکند قربانی شرایط شده نمیتواند ثروتمند شود چون این حس او را به سمت مقابل ثروت و خوشبختی می کشاند . چشمان خود را ببندید و تصور کنید سکان کشتی زندگی و سرنوشت خود را در دست دارید ، بادبانها را برافراشته اید و باد موافق کائنات شما را به سوی " هدف و رویایتان " هدایت میکند . یادتان باشد بدون هدف و رویا ، هیچ بادی موافق نیست و کشتی شما به هرسویی میرود .

هرگاه حس کردید طوفانهای اقیانوس زندگی بر شما سخت گرفته و توان ایستادگی ندارید، سکان را به دستان " نیروی برتر " بسپارید تا کشتی زندگی شما را هدایت کند .

سوال فلسفی

قسمت اول

اولین فایل ثروت را عمیقا مطالعه و تمرین کنید .

کشف کنید که در اعماق ناخودآگاهتان چگونه حسی دارید ، حس یک قربانی شرایط؟ یا مانند یک پادشاه خود را در راس امور می بینید ؟ سوال فلسفی "اول مرغ بوده یا تخم مرغ " به درک بهتر موضوع کمک خواهد کرد . شاید تا کنون اینگونه به قضیه نگاه کرده باشید که اگر روزی ثروتمند و پولدار شوید از

آن پس دیگر احساس قربانی بودن نخواهید کرد و پس از آن شاد و خوشبخت خواهید بود. شاید با خود بیندیشید که پس از ثروتمند شدن اعتماد به نفستان بالا خواهد رفت و ویژگیهای مثبت زیادی کسب خواهید کرد و از آن پس در رستوران بجای نگاه کردن به قیمت غذاها، به اینکه چه غذایی میل دارید توجه خواهید نمود. اینها لزوماً اشتباه و غلط نیستند. چه بسیار پدر پولدارها که بدون هیچ زحمتی هم پول دار محسوب می شوند و هم برخی از این ویژگیهای مثبت را بطور ناخودآگاه از خانواده و اطرافیان کسب نموده اند (هرچند پدر پولدارهای لوس و بی مسئولیت هم می توان یافت). اما چه تضمینی هست که اگر شما بر حسب اتفاق و شانس میلیاردر شدید آن الگوهای ناکارآمد ذهنی و احساس عمیق منفی درونتان پس از مدتی شما را به وضعیت قبلی بازگرداند؟ اگر پدری میلیاردر دارید و یا اوضاع کسب و کارتان خوب است که شاید حتی نیازی به مباحث ذهن ثروت ساز نداشته باشید اما اگر اینطور نیست و قصد دارید میلیاردر شوید پس لزوماً چیزی در زندگیتان باید تغییر کند.

قسمت دوم

برگردیم به سوال فلسفی مرغ و تخم مرغ.

روابط در سویه در جهان فیزیکی ما بسیار یافت می شوند. برای مثال پزشکها معتقد هستند که ناراحتی های عصبی می توانند جسم را نیز بیمار کنند، پس چرا شادی و روحیه خوب نتواند یک جسم بیمار را سالم کند؟ هورمونها نقش بسزایی در ایجاد احساسات و عواطف دارند. مثلاً اگر در موقعیتی خطرناک قرار گیرید یا ناگهان هیجان زده شوید بدنتان مقدار زیادی آدرنالین آزاد می کند. از سویی دیگر اگر آدرنالین به شما تزریق شود همان احساس هیجان را تجربه خواهید کرد. پایین رفتن سطح سراتونین در بدن شما (به هر دلیلی) در شما احساس بی حالی یا افسردگی ایجاد خواهد کرد و برعکس اگر در موقعیتی قرار گیرید که روحیه شما را پایین آورد سطح سراتونین شما نیز پایین خواهد آمد. خوراکی های مولد سراتونین، با افزایش این ماده در بدن، باعث ایجاد روحیه ای شاد و بانشاط میشوند و برعکس، ما با انجام کارهای شاد مثل پیاده روی و تفریح و غیره می توانیم سطح سراتونین خود را بالا ببریم. (در ضمن تحقیقات ثابت کرده که افکار منفی تولید سراتونین را کم میکند و اگر در هنگام فشار عصبی منفی، بتوانید خاطرات شاد رو مرور کنید، سراتونین بیشتری تولید خواهد شد) ده ها مثال دیگر از این روابط دو سویه می توان یافت. در هومیوپاتی اگر ماده ای بتواند علائم یک بیماری خاص را در فردی سالم ایجاد کند همان ماده می تواند آن بیماری را در فردی بیمار درمان کند.

با تعمق در زندگی و روابط دو سویه آن می توانید به این نتیجه برسید که :

✓ اگر ثروت و پول می تواند در شما روحیه و ویژگیهای خاصی ایجاد کند پس ایجاد روحیه و ویژگیهای خاص هم باید بتواند شما را به سمت ثروتمند شدن پیش براند .

در اینجا ما با دو مسئله روبرو هستیم :

اول اقدامات و عملکردهای درست و مناسب که ما را در مسیر ثروت پیش خواهند برد . و دوم ذهن ناخودآگاه که ما را در موقعیت های مناسب ثروتمند شدن قرار خواهد داد .

✓ ما همواره با موقعیت ها و چیزهایی روبرو می شویم که انتظار آنها را می کشیم

✓ فرمول فرایند ظهور (تجسم خلاق) به این صورت است که افکار به احساسات می انجامند و احساسات به عملکردها و عملکردها نیز به نتایج ختم می شوند . شما ناخدای کشتی زندگی خود هستید اما اگر باد موافقی نباشد ، رسیدن به مقصد بسیار سخت خواهد شد . نیروی ذهن شرطی شده بخش نامرئی ماجراست . همان باد موافقی که بر بادبان کشتی می وزد و آن را به ساحل اهداف شما هدایت می کند . در غیر اینصورت مجبورید تمام مسیر را پارو بزنید . (آنها که در ذهنشان به کشتی های با موتور سوخت فسیلی فکر می کنند باید بدانند که هر فردی پس از مهارت و استادی می تواند کنترل تمام ابزارهای زندگی را در دست گیرد و چیزی را به شانس و اقبال واگذار ننماید . اما بدانید که بشر از قایق بادبانی به کشتی های با سوخت هسته ای رسید)

قسمت سوم

گفته شد که گلایه و شکایت ما را در فقر نگاه می دارد و داشتن روحیه مثبت و خوش بینی می تواند مسیر ما را به سوی ثروت هموار کند . آنگاه که درک کنید شما خالق زندگی و جهان خود هستید دیگر دست از گلایه و شکایت برخواهید داشت و به جای آن ، احساس مسئولیت را جایگزین خواهید کرد . اما درست در زمانی که قصد دارید فضایی مثبت در پیرامون خود ایجاد کنید ، اطرافیان با گلایه ها و شکایات و درد دلهايشان شما را بمباران خواهند کرد . اینکه شما دست از گله و شکایت بردارید کافی نیست . باید از گوش دادن به گلایه های دیگران نیز خود داری کنید . افکار منفی و گله و شکایت از زندگی و روزگار مثل سیگار ، ریه های کالبد ذهنی و عاطفی شما را خراب می کند . دود سیگار دیگران هم همین کار را

خواهد کرد ، پس مراقب باشید دیگران با گله و شکایت و یا درد دل های بی مورد فضای ذهنی عاطفی شما را آلوده نکنند . تمرکز ذهنی عاطفی شما به هر سو باشد کشتی زندگی شما نیز به همان سو خواهد رفت . پس به چیزی که نمی خواهید ، فکر نکنید و احساسات را درگیر آن نکنید تا به سوی آن کشیده نشوید . فکر نکردن به چیزی که نمی خواهید به این معنا نیست که مشکلات ، خطرات و تهدید ها را بررسی نکنید بلکه به این معناست که احساس خود را درگیر آن نکنید و فقط به میزانی که لازم است ، وقت و انرژی صرف آن کنید، بدون ترس و نگرانی و هر فکر منفی دیگر . سطل زباله بد بوی داخل آشپزخانه یک واقعیت است اما شما هرگز درب آنرا باز نمی گذارید و سر خود را بالای آن نمی گیرید تا پس از هر نفس عمیق ناله سر کنید که خدایا این چه مصیبتی است . شما هرگز زباله ها را در خانه خود پراکنده نمی کنید . قطعا هر شب درب کیسه زباله را گره زده و آنرا از خانه خارج می کنید . شما حتی اجازه نمی دهید همسایه ها زباله هایشان را داخل یا جلو منزل شما خالی کنند . پس همین کار را نیز با خانه درون خود انجام دهید و اجازه ندهید آلوده شود . افکار منفی خود را تکرار نکنید ، نه برای خود و نه برای دیگران . به هر مشکلی به چشم یک چالش بنگرید که قرار است به شما ✓درسی بدهد یا ✓ شما را قوی تر کند . رشد کنید و آن مشکل را پشت سر بگذارید . ثروتمندان هیچ وقتی را صرف گله و شکایت و منفی بافی نمی کنند .

تمرین هفته

به مدت یک هفته مراقب افکار و احساسات خود باشید . ممکن است در طول روز بارها بطور ناخودآگاه اقدام به گلايه ، سرزنش و یا توجیه کردن نمایید .

اگر خود را در حین ارتکاب این اعمال یافتید با ملایمت و آرامش و بدون احساس گناه با خود صحبت کنید و به خود یادآور شوید که شما خالق زندگی و سرنوشت خویش هستید . این شماست که جهان خود را می سازید . به خود یادآور شوید که هر چند هنوز کنترل کاملی بر شرایط و وقایع ندارید اما هر چه بیشتر رشد کنید کنترل شما نیز بیشتر خواهد شد ، پس صبور باشید و بدانید که اگر با فرایند زندگی همراهی و همکاری کنید زندگی نیز با شما همکاری خواهد کرد . نقطه کنونی خود را در دفتر چه ای ثبت کنید تا در آینده بدانید چقدر پیشرفت کرده اید . هر هفته سراغ دفترچه بروید و میزان تغییرات و پیشرفت جنبه های ذهنی و شخصیتی خود را یادداشت کنید . یادتان باشد هیچ ویژگی و قابلیت بدون تمرین بدست نخواهد آمد . دانستن فقط گام اول است . یادگیری بدون بکارگیری ارزشی نخواهد داشت.

تمرین اولین فایل ثروت

تمرین اول

مسئولیت زندگی خود و آنچه که هستیم را به عهده بگیریم .
باید هر چه زودتر خود را با تمام کاستی ها و خوبی ها بپذیریم و گر نه در گذشته متوقف می شویم .
درست است که ذهن ما در دوران کودکی برنامه ریزی شده است اما این مربوط به گذشته است و از این پس خود ما مسئول زندگی مان هستیم.
هیچ قانونی وجود ندارد که به ما بگوید چگونه باشیم مگر خواست و انتخاب خودمان.

تمرین دوم

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

تمرین سوم

این تمرین برای یک روز آینده شماست:

روی آن فکر کنید . سعی کنید این تمرین را به احساسی عمیق تبدیل کنید .
در روزها ، ماه ها و سالهای آینده نیز همواره این را تمرین کنید تا جزئی از وجود شما شود .
از این پس شما ارباب زندگی هستید نه قربانی و برده آن .

جمله تاکیدی

هر گاه خودتان را در حال سرزنش ، گلایه یا توجیه کردن یافتید به خود بگویید " من دارم وضعیت مالی خودم را با این کار بد تر می کنم " سپس بگویید :

"من " زندگی خودم را می سازم .

من ذهن یک میلیارد را دارم .

----- دومین فایل ثروت -----

گفتار اول

اگر موفق شده اید فایل اول ثروت را بصورت یک ویژگی جدید در خود ایجاد نمایید اکنون فایل بعدی را به عنوان دومین ویژگی در خود نهادینه کنید .

فایل دوم ثروت :

✓ ثروتمند به هدف سود کردن و برنده شدن وارد هر کاری می شود .

✓ فقیر ، در تلاش است تا پولش را از دست ندهد.

تعریفتان از زندگی مالی تان کدام است؟

شما بر روی تسمه ای که به سرعت به سمت عقب حرکت میکند در حال تقلا کردن برای ماندن در وضعیت کنونی هستید؟ یا تسمه زندگی شما ، همراه با شما به پیش میراند ؟ اگر پاسخ ، مورد اول است پس نیاز دارید رویکرد و احساس خود را تغییر دهید و از این پس رویکردتان در بیزنس ، تولید سود زیاد باشد نه درجا زدن. برای شفاف تر شدن موضوع و تشخیص بهتر ، به این سوال پاسخ دهید:

آیا تمام تلاش شما این است که آخر ماه ، قبض های برق و تلفن ، کرایه ها ، اقساط وام ها و احتمالا حقوق کارمندانتان را بپردازید؟

پس تمرکز شما صرفا روی درآوردن همین مقدار پول خواهد بود.

افراد طبقه متوسط کمی جلوتر هستند. آنها برای کمی رفاه و تفریح هم پول دارند اما هنوز هم در رستورانها ، ابتدا به قیمت غذا نگاه می کنند.

پس تمرکز مالی شما باید روی آن مقدار پول باشد که واقعا خواهان آن هستید .

شما همانقدر بدست می آورید که انتظار آن را داشته باشید .

یکی از برنامه های ناکارآمد ذهنی که مانند ویروس در ناخودآگاه بعضی ها جا خودش می کند این باور است که "پول درآوردن سخت است"

اگر شما هم اینطور فکر می کنید پس در حال تلاش و تقلا برای حفظ وضعیت مالی خود هستید و در ذهنتان استراتژی خاصی برای سود کردن ندارید. اکنون وقت آن است که رویکردتان را تغییر دهید. در هر کسب و کاری که هستید هدف شما باید برنده شدن باشد. (نه به آن معنا که کسی دیگر بازنده شود تا شما برنده شوید). ابتدا یک جمله تاکیدی مانند این برای خود طراحی کنید: " من در کسب و کارم برنده هستم و سود می کنم "

سپس میزان پولی که می خواهید از کارتان بدست آورید را به عنوان یک هدف روی کاغذ بنویسید و در جایی در معرض دید خودتان قرار دهید. یادتان باشد که نباید یک رقم توهمی انتخاب کنید. در گام نخست رقم مورد نظر شما می تواند 20 درصد بیشتر از مقداری باشد که قبلا باور داشتید می توانید کسب نمایید.

خلاق باشید و کارهای لازم برای رسیدن به هدفتان را تشخیص دهید و اقدام کنید.

سخن روز

اگر فکر می کنید تمام وقایع پیرامون شما علیرغم بی نظمی کامل، خالی از قانون و قاعده است احتمالا چند دهه دیگر، از شما به مانند آنهایی یاد خواهند کرد که می پنداشتند زمین مسطح است و خورشید به دور آن می گردد. اگر به این باور رسیده اید که نمی توانید پول زیاد کسب کنید و دایم در تقلا هستید که سقوط نکنید پس سقوط خواهید کرد.

تمام آنچه که گفته شده و خواهد شد سراسر آموزه هایی برای تغییر نگرش و رویکرد شما و نیز ایجاد عاداتی جدید می باشد. هیچ ورد و جادویی در کار نیست، هیچ معجون نیست که پس از خوردن آن ثروتمند شوید. راه یکشبه ای وجود ندارد. حد اقل تضمینی نیست که شما یک شبه میلیاردر شوید. تغییرات باید در درون شما اتفاق بیفتند اما پول، جایی آن بیرون است و برای بدست آوردن آن باید فرصت های تجاری مناسب را تشخیص داده و سرمایه گذاری درست انجام دهید.

تمام ویژگی های شخصیتی و رفتاری که از این آموزه ها کسب می نمایید به شما کمک خواهد کرد که در جای درست قرار بگیرید و اقدامات درست را انجام دهید.

موفقیت مالی ترکیبی است از عوامل درونی و بیرونی که لازم و ملزوم بکدیگرند.

جملات تاکیدی

"من زندگی خود را می سازم"

"من ارباب زندگی و تقدیر خود هستم"

"دنیای درونی من دنیای بیرونی مرا می سازد"

"من ذهن یک میلیارد را دارم"

"وضع مالی من روز به روز بهتر می شود"

یادتان باشد شما قربانی شرایط بد اقتصادی نیستید مگر اینکه خودتان بخواهید .

تمرین دومین فایل ثروت

تمرین اول

برای برنده بودن کار کنید نه برای بقا و زنده ماندن

زندگی یک مسابقه نیست که برای بردن شما برخی دیگر مجبور به باختن باشند . هر کس در رقابت با خودش است

نکته بسیار مهم :

برای برنده شدن باید احساس برنده بودن را در خود ایجاد کنید

مشتاقانه منتظر پیروزی باشید و بدانید که هر نشدن و هر شکست پله ایست برای رسیدن به اهدافتان چون شکست ها به ما راه رسیدن به اهداف را می آموزند

جمله تاکیدی

"من در کسب و کار خود یک برنده هستم و هر روز ثروتمند تر می شوم"

به خود یادآور شوید که :

"من ذهن یک میلیاردی را دارم"

یک هدف مالی بزرگ برای خود انتخاب کنید . هدف شما باید زمان و مقدار مشخص داشته باشد

بسته به بزرگی هدف زمان آن می تواند 5 یا 10 سال آینده باشد

سپس یک برنامه زمانبندی سالانه ترسیم کنید و محاسبه کنید هر سال چقدر باید پیشرفت کنید تا به هدف

خود برسید . یادتان باشد رشد شما باید تصاعدی باشد

- سپس از خود بپرسید برای برآورده کردن هر پله از هدفتان چه اقداماتی باید انجام دهید

- و از همه مهمتر اینکه همواره باید حس برنده بودن و اشتیاق و انتظار دستیابی به موفقیت را در

خود زنده نگاه دارید

هر گاه خودتان را در حال سرزنش ، گلیه یا توجیه کردن یافتید به خود بگویید " من دارم وضعیت

مالی خودم را با این کار بدتر می کنم " سپس بگویید :

"من " زندگی خودم را می سازم"

من ذهن یک میلیاردی را دارم

سومین فایل ثروت

گفتار اول

ثروتمند برای موفقیت و بدست آوردن پولی که می خواهد. "مصمم و متعهد" است .

✓ فقیر فقط آرزوی پولدار شدن را دارد .

حتما شما هم با مواردی برخورد داشتید که وقتی کارد به استخوان می رسد ، تصمیمات جدی می گیرید و تغییرات بزرگی را به انجام می رسانید . اگر در حالت عادی از شما بخواهند از روی تنه درختی باریک که روی دره ای در ارتفاع صد متری قرار داده شده عبور کنید به احتمال بسیار قوی این کار را نخواهید کرد، مگر اینکه : انگیزه ای بسیار قوی در شما وجود داشته باشد. مثلا جانتان در خطر باشد ، یا بخواهید جان عزیزی را نجات بدهید .

(ترس و لذت انگیزاننده های اصلی انسان هستند)

برای ثروتمند شدن باید خود را متعهد به این کار کنید ، خواستن تنها، کافی نیست . آنچنان متعهد به ثروتمند شدن بشوید که گویی برای نجات جانتان مبارزه می کنید . مراقب باشید باورهای ناکارآمد قدیمی شما را دلسر نکنند . ضمنا باید خواسته ها و اهدافی مشخص و واضح داشته باشید . اگر دقیقا ندانید چه می خواهید ، چیزی بدست نخواهید آورد.

✓ هدف دو ویژگی مهم دارد :

1- مقدار آن مشخص است .

2- زمان آن مشخص است.

گفتار دوم

وقتی می گوید " می خواهم ثروتمند شوم " یعنی اگر موقعیت پولدار شدن پیش آمد حتما استفاده خواهم کرد . اما موقعیت های اتفاقی و شانسی برای پولدار شدن بسیار نادر هستند و " خواستن " لزوما به " داشتن " نمی انجامد .

مگر اینکه این خواستن آنقدر قوی باشد که به عمل و اقدام منجر شود . باید ثروتمند شدن را وظیفه خود بدانید و تلاش لازم را برای آن بکنید. اما نقاط استراحت را فراموش نکنید .

نگذارید تلاش شادمانه شما به تقلایی خسته کننده تبدیل شود. هر گاه مزرعه خود را شخم زدید و بذر ها را کاشتید ، بیل خود را بر زمین بگذارید و تا باریدن باران استراحت کنید. در مسیر موفقیت ، گاه باید ایستاد و آرام گرفت تا هماهنگی خود را با کائنات باز یافت . اگر ثروتمند شدن را وظیفه خود بدانید آنگاه می توانید هر قدر لازم شد کار کنید، از خواب و تفریح خود بزنید و هر فداکاری دیگری انجام دهید تا از آن پل باریک بگذرید. اما فقرا فقط مایلند داستانهای مهیجی در باره ثروت و ثروتمندان بشنوند و باز گو کنند و جملات زیبایی در باره موفقیت کپی پیست نمایند اما به خود زحمت تغییر کردن را نمی دهند .

پس عمل گرا باشید . هدف خود را مشخص کنید . برای هدفتان اندازه و زمان مشخصی تعیین کنید . اقدامات لازم برای رسیدن به هدف را مشخص کنید . ذهن و احساسات را در راستای هدفتان کوک نمایید . و سپس حرکت کنید .

گفتار سوم: چک لیست ثروت

از سه فایل ثروت که تا اینجا مطرح شده چه دست آوردهایی داشته اید؟

لطفا برای خودتان یک چک لیست تهیه کنید

من موفق شده ام :

1- برنامه ها و باور های ذهنی ناکارآمد و نامطلوب قدیمی را کنار بگذارم .

2- به این باور رسیده ام که "من زندگی خودم را می سازم" و من ارباب زندگی و تقدیر خود هستم .

3- من کار و تجارت می کنم تا برنده شوم و سود فراوان بدست بیاورم. نه اینکه فقط زنده بمانم .

4- من به ثروتمند شدن متعهدم و هر کاری لازم باشد در این راستا انجام میدهم

و اکنون با چک لیست فقرا مقایسه کنید.

1- ده ها و صد ها دلیل و علت هست که من نمی توانم ثروتمند شوم .

2- شرایط من بسیار بد و سخت است .

نه در گذشته کسی به من کمک کرد و نه الان کسی به من کمک می کند هیچ کس با این شرایط نمی تواند ثروتمند شود.

3- من تمام تلاشم را می کنم و شبانه روز کار می کنم اما فقط می توانم به اندازه اجاره و قبضها و اقساط وامم پول بدست آورم .

4- من می خواهم پولدار شوم ، هر چی بیشتر بهتر . کاش معجزه ای می شد من هم شانس می آوردم و پولدار می شدم .

اگر هم احساس میکنید هنوز بطور کامل به این ویژگیها دست نیافته اید در مقابله هر کدام از موارد درصد آن را بصورت یک عدد بنویسید و یک فلش رو به بالا کنار آن قرار دهید تا یادتان باشد که همواره در حال رشد هستید. اگر از ویژگیهای ذهن فقیر در خود سراغ دارید روی آن تمرکز نکنید و همواره به خود یادآور شوید که در حال پیشرفت هستید.

تمرین سومین فایل ثروت

تمرین اول

مصمم و عمل گرا باشید.

این که بخواهید و از صمیم قلب بخواهید موفق و ثروتمند باشید کافی نیست .

خواستن فقط قدم اول در مسیر موفقیت است .

باید آماده اقدام و عمل کردن باشید وگرنه همه انسانها آرزوی موفقیت و ثروت را دارند و آنرا می خواهند .

جمله تاکیدی

"من موفقیت و ثروت را وظیفه خود می دانم"

"من ذهن یک میلیارد را دارم"

چهارمین فایل ثروت

گفتار اول

یادتان باشد موفق و ثروتمند شدن یک وظیفه است نه یک حق

یک تکنیک موثر برای عملی کردن رویای موفقیت و ثروت

شخصی را بیابید که صد در صد و حتما رویای شما را باور داشته باشد و از موفقیت و ثروتمند شدن شما خوشحال شود

باید مطمئن شوید این شخص کمترین احساس حسادت به آینده موفق شما نخواهد کرد

سپس تصمیم خود را مبنی بر ثروتمند شدن (با میزان و زمان مشخص) را با او در میان بگذارید و از او بخواهید که شما را تایید کند و به شما بگوید که مطمئن است که حتما در این را موفق خواهید شد

اگر چنین شخصی را نیافتید یک فرد خیالی را تصور کنید که همین را به شما می گوید

شاید این کار در ظاهر کمی دور از منطق به نظر برسد اما تاثیر زیادی بر بالا رفتن انرژی ذهنی شما دارد و همانطور که می دانید انرژی یعنی توانایی انجام کار .

خودتان امتحان کنید تا قدرت آنرا دریابید .

اگر معتقدید شما ارباب زندگی خود هستید و برنامه شما داشتن سود زیاد در کسب و کارتان است و نیز به ثروتمند شدن متعهد هستید ، اکنون باید گام بعدی را بردارید :

ثروتمندان افکار بزرگ در سر دارند .

فقرا به چیزهای کوچک می اندیشند .

به چند نفر از ثروتمندانی که میشناسید فکر کنید.

کدامشان کار کوچک و معمولی ارائه داده اند؟

کدامشان تعداد مشتری های محدود و انگشت شمار داشته اند؟

شما به چه تعداد مشتری فکر می کنید؟

قرار است محدوده کار شما تا کجا گسترده باشد؟

برای ثروتمند شدن باید خدمات خود را به دست افراد بیشتری برسانید.

باید به این باور برسید که توانایی چنین کاری را دارید و پس از آن ، قابلیت های مدیریتی لازم جهت توسعه کار خود را کسب کنید .

• برنده شدن در کسب و کار یک قانون دارد :

باید کاری کنید که مشتری شما نیز برنده شود و این برنده شدن را احساس کند. یعنی درکسب و کارتتان ، منافع مشتری خود را در نظر بگیرید . اگر به کسب و کاری کوچک و محلی فکر میکنید بعید است بتوانید ثروتمند شوید . پس همین الان یک نقطه هدف اولیه برای خود در نظر بگیرید ، یک فکر بزرگ : شما میخواهید خدمات خود را به چند هزار نفر ارائه کنید؟

سخن روز

اگر در قبال کارتتان پول دریافت می کنید پس شما یک فروشنده هستید چه در کار فروش کالا باشید چه خدمات و آموزش . پزشکان سلامتی را به مشتریان خود می فروشند و مدرسان علم را . برخی فروشنده کالا هستند و برخی دیگر فروشنده خدمات . در تمام موارد داشتن دانش تجارت و دانستن قواعد مدیریت کسب و کار می تواند باعث پیشرفت چشمگیر شما شود . واقعیت فروش این است که شما کالا یا خدمات به مشتریان خود نمی فروشید بلکه فروشنده ارزش و راه حل هستید . شخصی که برای پذیرش دانشگاه به مدرک تافل یا آیلتس نیاز دارد راه حل مشکل خود را از یک استاد زبان دریافت خواهد کرد . شخصی که نیاز دارد شیک و لوکس به نظر برسد راه حل را از فروشگاه لاکزری خریداری خواهد کرد . اگر شما به عنوان فروشنده کالا یا خدمات نیاز مشتری خود را به درستی تشخیص دهید در امر فروش موفق تر خواهید بود . فراموش نکنید که گاه مشتری شما نیاز خود را درست تشخیص نمی دهد و مشاوره شما باعث

می‌شود بهترین کالا یا خدمات را دریافت کند . پس سعی کنید آنچه را که مشتری شما نیاز دارد به او ارائه دهید نه آنچه را که برای شما منفعت بیشتری دارد

تمرین چهارمین فایل ثروت

تمرین اول

بزرگ فکر کنید - فکر خود را محدود نکنید .

آیا می‌توانید خود را در حالی تصور کنید که خدمات و کالای خود را به تعداد 100 برابر بیشتر از مشتریان فعلی خود برسانید ؟

یا آنرا غیر ممکن می‌دانید ؟

باورهای شما تا کجا می‌تواند رشد کند ؟

تمرین دوم

خود را در جایگاهی تصور کنید که رویای آنرا دارید .

در تصویر ذهنی خود ببینید که در حال رساندن خدمات خود به ده ها هزار نفر هستید و کسب و کار موفق دارید .

اگر اینطور بود چه احساسی داشتید ؟ مدتی را با این احساس سر کنید. (اگر ترس بر شما غلبه کرد تسلیم نشوید.)

سعی کنید این احساس خوب را همواره تمرین کنید.

از خود بپرسید برای چنین دست آورد بزرگی چه کارهایی باید انجام دهید و سپس برای رسیدن به هدف خود برنامه ریزی و اقدام کنید.

جمله تاکیدی

"من برگ فکر می‌کنم و دست آورد های بزرگی خواهم داشت "

"من ذهن یک میلیاردی را دارم "

دفترچه اهداف

لطفاً یک دفترچه ویژه اهداف تهیه کنید و در سمت راست اهداف خود را بنویسید .

برای هر هدف زمان و مقدار مشخص کنید .

مثلاً :

"من حد اقل تا 3 سال آینده یک خانه ویلایی حد اقل 400 متری در می خرم"

در پایین صفحه می توانید عکس یک خانه ویلایی را بچسبانید و یا آنرا به سلیقه خود نقاشی کنید و حتی عکس خود و عزیزانتان را هم به این صفحه اضافه کنید .

زیر آن یک جمله زیبا به زمان حال اضافه کنید مثلاً :

این خانه ماست و ما به خوبی و خوشی در آن زندگی می کنیم

لازم نیست تعداد بسیار زیادی هدف بنویسید بلکه بهتر است چند هدف مشخص و بزرگ را یادداشت کنید و هر چند وقت یک بار آنرا در صفحه ای جدید بازنویسی کنید .

اگر اهدافتان تغییر کرد اصلاً نگران نباشید و اهداف جدید را دنبال کنید .

در سمت چپ دفترچه ، فایل های ثروت را به ترتیب یادداشت کنید و برای هر کدام جملاتی تاکیدی طراحی کنید و هر فایل ثروت را به عنوان یک هدف دنبال کنید.

پنجمین فایل ثروت

گفتار اول

ثروتمند بر فرصت ها تمرکز دارد و فقیر بر موانع ...

لطفا با تمرکز و عمیق مطالعه بفرمایید.

فایل پنجم از کلیدی ترین فایل های ثروت در ذهن ناخودآگاه یک فرد موفق است. اینجاست که تفاوت افراد خوش شانس و بد شانس معلوم می شود. ذهن ناخودآگاه نیز به همین صورت عمل میکند، هنگامی که تمرکز شما بر فرصتهاست، فرصت ها را به چشم شما می آورد و وقتی که بر موانع تمرکز می کنید، موانع را خواهید دید. در نظر بگیرید قرار است با دوچرخه از مسیری پر از موانع کله قندی عبور کنید، اگر همه حواس شما متمرکز بر موانع باشد احتمالا بارها با آنها برخورد خواهید کرد اما اگر مسیر بین موانع را ببینید، شانس موفقیت شما بیشتر خواهد بود. شاید شما هم بارها سعی کرده باشید که کارهای کوچک و بزرگی را بدون خرابکاری یا بدون سروصدا انجام دهید اما موفق نشده اید. در این حالت تمرکز شما بر چیزی است که نمی خواهید اتفاق بیفتد، شما می خواهید خرابکاری نکنید، سروصدا نکنید یا به چیزی نخورید اما همه این اتفاقات می افتد. همین الان سعی کنید روی کاغذ بین دو نقطه، خطی راست ترسیم کنید. اگر تمام سعیتان بر این باشد که کج نروید و نگاهتان به مسیر باشد، کار خود را سخت کرده اید اما اگر بجای نگاه کردن به مسیر و دقت بیهوده، در تمام مدت کشیدن خط نگاه شما متمرکز به نقطه دوم یعنی همان هدف باشد خط بسیار راست تر و بهتری ترسیم خواهید نمود. البته درک این موضوع همیشه به این راحتی هم نیست و تمرکز بر موانع اغلب بطور ناخودآگاه اتفاق می افتد چرا که بصورت عادت درآمده است. برای رهایی از عادت ناخودآگاه تمرکز بر موانع، باید عادات مثبت جدیدی ایجاد نمود. عادت تمرکز بر فرصت ها و خواسته ها. بسیار پیش می آید که شخص در مواجهه با "مشکلات" بطور ناخودآگاه موانع را می بیند و احساس ناامیدی و ترس و غیره را در خود بیدار می کند. البته با داشتن دیدگاه های متعالی تر می توان واژه "مشکل" را به "چالش" یا "فرصت" تغییر داد و فضای بین موانع را به عنوان فرصتی برای عبور و رسیدن به هدف دید.

گفتار دوم: نشانه ها

اغلب آدمی خود متوجه نیست که بر موانع تمرکز کرده است نه خواسته هایش. این نشانه ها به شما کمک خواهند کرد که متوجه وضعیت ذهنی عاطفی خود بشوید.

- 1- اگر در حال گلایه کردن از مشکلات هستید تمرکز شما بر موانع است.
- 2- اگر انتخاب و تصمیم گیری شما با ترس همراه است ، تمرکز شما بر موانع است .
- 3- اگر ذهنتان در کشمکش و تقلاست تا بفهمد کجای کارتان اشتباه بوده یا کجا ممکن است اشتباه کنید ، باز هم تمرکزتان بر موانع است .
- 4- جملاتی مانند " اگر نشد چه ؟" بدین معناست که تمرکز شما بر موانع است .
- 5- اگر قادر به ریسک کردن نیستید پس تمرکز شما بر موانع است .
- 6- اگر از تغییر استقبال نمی کنید و ترس دارید می توان گفت بر موانع تمرکز کرده اید .

و دست آخر

7- اگر این دست و آن دست می کنید و بی عمل و بی حرکت مانده اید و وقت کشی میکنید بدانید که تمرکز شما بر موانع است.

اکنون خودتان تصور کنید که چگونه می توان تمام فرایندهای بالا را برعکس کرد و بر فرصتها تمرکز نمود .

سخن روز

اگر شما هم دنبال اسرار و فرمولهای ثروتمند شدن هستید باید بدانید که این اسرار و فرمولها وجود دارند اما هیچ جادویی نیست که شما را یکشبه میلیاردر کند. شاید استثنایی سراغ داشته باشید اما نمیتوان منتظر تاس بازی کائنات ماند تا چنین شانسی نصیب شما هم بشود. ثروتمند شدن در درون خود شماست. در ذهن ناخودآگاهی که برای کسب ثروت پرورش داده شده .

شاید شما ویدیو کلیپ آن بازیکن بیسبال را دیده باشید که در حین مصاحبه با خبرنگار در زمین بیسبال ، توپی که با شدت و سرعت تمام از پشت سر به او نزدیک می شود را با دست بگیرد.

چه عاملی باعث میشود که خانم خبر نگار متوجه توپی که به سمت صورتش می آید نشود اما یک بازیکن حرفه ای در حالی که پشتش به توپ است آنرا با دست میگیرد؟ جواب در ذهن ناخودآگاهی است که در راستای هدفش تربیت شده .

این همان شم است . شم اقتصادی ، شم تجاری ، شم پولدار شدن ، مهره مار یا هر نام دیگری که روی آن بگذارید. ممکن است شما با یک فرد ثروتمند در حال قدم زدن در خیابان باشید و ناگهان موقعیتی توجهنش را جلب کند و در همان زمان برای خرید یا فروش چیزی اقدام کند و بعدا متوجه شوید که سود زیادی عاید او شده است. یا هر دو شما یک آگهی را در روزنامه ای ببینید که از نظر او یک موقعیت تجاری پر سود باشد اما برای شما هیچ معنایی نداشته باشد. ثروتمند این شم را بطور ناخودآگاه دارد و بارها برنده می شود در حالی که یک فرد عادی سر از کارش در نمی آورد و اصطلاحا از فرمولها و اسرار کار ثروتمندان بی خبر است. این شم جذب ثروت تا آنجا که من میدانم از دو راه بدست می آید. یا شما در محیط و جمعی رشد کرده اید که با ثروتمندان و اسرار آنها در تماس طولانی مدت بوده اید . پس این شم را بطور ناخودآگاه کسب کرده اید. مانند کسی که زبان انگلیسی را در تماس با انگلیسی زبانان یادگرفته باشد . و یا در جمع بازرگانان یا افراد معمولی رشد یافته اید که در این صورت باید دانش برنامه ریزی ضمیر ناخودآگاه را بیاموزید و الگوهای ذهنی ثروتمندان را تکرار و تمرین کنید تا جزئی از وجودتان شود. درست مانند کسی که مجبور است زبان انگلیسی را با مطالعه و تکرار و تمرین بیاموزد. اگر درسهای این مجموعه آموزشی را مطالعه و تمرین کنید در میان مدت تغییرات چشمگیری را در خود خواهید دید.

یکی از مناسب ترین زمانها برای الگو سازی، پیش از خواب شب است. اگر بتوانید با تکنیکهای ریلکسیشن ذهن خود را آرام کنید و امواج آلفا را فعال نمایید در این حالت نتایج بهتری بدست خواهید آورد. در آینده در مورد تکنیکهای مراقبه مرتبط با تمرینات ذهن ثروت ساز توضیحات بیشتری داده خواهد شد.

گفتار سوم

اکنون شما یک قدم به داشتن ذهن ثروت ساز نزدیک تر شده اید زیرا :

1- شما بخاطر وجود فرصت های کوچک و بزرگ در زندگیتان احساس رضایت و خشنودی می کنید و تهدیدها و چالش ها نمی هراسید .

2- انتخاب ها و تصمیم گیری های شما با امید و یا حتی با اطمینان همراه است نه با ترس و تردید .

3- شما از اشتباهات گذشته درس می گیرید و می دانید اشتباه کردن جزئی از موفقیت و پیشرفت است.

4- هنگام رو برو شدن با چالش ها و مشکلات بجای نگرانی از نشدن ها به خود می گوئید : " اگر شد چه ؟"

5- از تغییر استقبال می کنید و اجازه نمی دهید ترس ، شما را متوقف کند.

(بترس ولی انجام بده)

6- وقتی تصمیم به انجام کاری جدید می گیرید، پس از انجام تحقیقات و مطالعات لازم ، به جای این دست و آن دست کردن برمی خیزید و اقدام می کنید .

سخن روز

مثبت اندیشی به معنی انکار کردن بدی ها و منفی ها نیست . بلکه تمرکز نکردن بر آنهاست.

یک ذهن پرورش یافته بخشی از تمرکز و توجه خود را بر اهداف و خواسته ها متمرکز می کند و بخشی دیگر را بر زیبا ییها و جنبه های مثبت زندگی . فرد مثبت اندیش در مواجهه با موقعیت های نا مطلوب و ناخواسته و نیز هنگام روبرو شدن با زشتی ها و منفی ها بجای بستن چشم ها و انکار آنها رویکردی منطقی و کنترل شده در پیش می گیرد . به همان میزان که لازم است تمرکز و انرژی خود را صرف آنها می نماید سپس به راه خود ادامه میدهد . گاه مشکلات و منفی ها به این سادگی دست از سر ما بر نمی دارند . مانند خانه ای که دائم در معرض گرد و غبار است و هر روز باید تمیز و گرد گیری شود . در چنین شرایطی شخص علاوه بر پاکسازی روزانه ذهنی و عاطفی باید سعی کند روند تدریجی تغییر در برنامه های کنترل کنند ضمیر ناخود آگاه خویش را در پیش گیرد .

مثبت اندیشی یک رویکرد متفاوت است .

تمرکز بر رویا ها بجای آرزو ها (ای کاش ها)

تمرکز بر فرصت ها بجای تهدید ها

تمرکز بر راه حل بجای تمرکز بر خود مشکل

تمرکز بر داشته ها بجای نداشته ها

تمرکز بر ثروت بجای فقر

تمرکز بر هدف بجای مسیر

تمرکز بر خواسته های واقعی بجای تمرکز بر مواضع خودخواهانه

و ده ها مورد دیگر

یادتان باشد که تمرکز نکردن ، به معنی ندیدن و توجه نکردن نیست بلکه هزینه کردن درست و به جای

انرژی ذهنی و عاطفی در مسیریست که به شما احساس شادی و خوشبختی می دهد .

تمرین پنجمین فایل ثروت

تمرین اول

به فرصت ها توجه کنید نه موانع...

معمولا پشت هر مانعی فرصتی نهفته است پس تمرکزتان رو روی فرصت ها بگذارید تا موانع شما رو

متوقف نکنند.

از امروز در هر موقعیتی دنبال فرصت ها بگردید در عین حال مراقب موانع نیز باشید.

خوب است که بدانید تا هدفتان چقدر راه باقی مانده اما بجای توجه بر مسیر پیموده نشده ، مسیری که تا

اینجا پیموده اید را ببینید. (نیمه پر لیوان)

زیاد شدن را ببینید نه کم شدن را ...

ترس شما را فقیر می کند و امید شما را در حد متوسط نگاه می دارد.

به خودتان ایمان داشته باشید و تا گرفتن نتیجه ، ادامه دهید .

تمرین امروز :

یکی از موانع زندگیتان را به یک فرصت تبدیل کنید. تنها راه یادگرفتن این بازی وارد شدن به آن است پس منتظر نمانید .اگر هم نتوانستید واقعا این کار را انجام دهید آنرا در ذهن خود انجام دهید. تمرین ذهنی شما را برای روبرو شدن با واقعیت آماده تر می کند.

جمله تاکیدی:

"من همواره روی فرصت های زندگی و نیز آنچه که دارم تمرکز می کنم"

"من ذهن یک میلیارد را دارم"

اگر های وارونه

در مواجهه با موقعیت ها و چالش های جدید چه " اگر " هایی به ذهنتان میرسد ؟

- اگر نشد چی ؟
- اگر فلان اتفاق بد افتاد چی ؟
- اگر گفتند نه چی ؟
- اگر تصادف کرده باشن چی ؟
- اگر؟

حالا همه این اگر ها را وارونه کنید و به خودتان روحیه و انرژی مثبت بدهید .هر وقت با چالش یا موقعیت سختی مواجه شدید از اگر های وارونه استفاده کنید و آنها را با زیر لب تکرار کنید .

- اگر شد چی ؟
- اگر فلان اتفاق خوب افتاد چی ؟
- اگر گفتن آره چی ؟
- اگر سالم باشن چی ؟
- اگر؟

ششمین فایل ثروت

گفتار اول

مورد ششم بسیار ساده و ملموس است و شناسایی آن کار سختی نیست.

✓ ثروتمندان افراد پولدار و موفق را تحسین میکنند.

✓ آنها که ذهنی فقیر دارند، از افراد پول دار و موفق متنفر هستند.

صدها فیلم سینمایی گواه این مورد است. پولدارهای بد، فقرای خوب و شریف.

رابینهود، تایتانیک و صدها داستان دیگر که سعی دارند فقرا را شریف و پولدارها را دزد نشان دهند.

شاید ملموس ترین تجربه در مورد کسانی باشد که ماشینهای مدل بالا سوار می شوند.

فقرای زیادی هستند که به خط انداختن روی ماشین های مدل بالا علاقه دارند. این مسئله ریشه در

آموزه های اجتماعی و سیستم فرهنگی شخص دارد. چه بسیار فقرا که نمی دانند شرافت و خوبی ریپی به

پول ندارد و به تربیت انسان مربوط است. اگر در اعماق ذهن و احساسات، در مخفی ترین زوایای قلبتان

از ثروتمندان و پولدارها نفرت دارید، اگر با دیدن افراد موفق حس حسادت در شما بیدار شود حتی اگر

لبخند بزنید و تبریک بگویید، آنگاه شما راه خود را برای ثروتمند شدن ناهموار کرده اید.

سخن روز

اگر شما از صمیم قلب افراد موفق و ثروتمند را تحسین می کنید، این ویژگیها را نیز به جعبه ابزار خود

اضافه کنید:

مثبت اندیش باشید.

قابل اعتماد و مسئولیت پذیر باشید.

مصمم و پر تلاش باشید.

پر انرژی باشید.

ارتباطات خوب و موثر داشته باشید.

تخصص و تجربه خود را در زمینه کاریتان بالا ببرید.

به عنوان یک تمرین هر جا فردی موفق یا ثروتمند دیدید او را تحسین کنید . اگر خانه یا ماشینی زیبا دیدید آن را تحسین کنید و برای صاحبش خوشبختی و سعادت بیشتر طلب کنید.

تمرین ششمین فایل ثروت

تمرین اول

افراد موفق و ثروتمند را ستایش و تحسین کنید

این حس را از ته دل داشته باشید نه اینکه تظاهر کنید

زمان آن رسیده که فرهنگ نفرت از ثروتمندان را از بین ببریم

حس تحسین ثروتمندان ، ذهن و احساس شما را غنی می کند و ارتقاء می دهد

تمرین دوم

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

حس نفرت یا حسادت این پیام را به ذهن ناخودآگاه می دهد که " من این چیز را ندارم " برای همین از کسی که آنرا دارد متنفرم.

این پیام "نداشتن" دقیقا شخص را به سمت " نداشتن " بیشتر می کشاند و او را فقیر تر و ناتوان تر می کند. اما تحسین یک ویژگی ، سبب جذب آن می شود.

جملات تاکیدی

از این به بعد هر وقت فرد موفق دیدید لبخند بزنید.

هر گاه یک ماشین گران قیمت از کنارتان گذشت یا یک خانه مجلل و زیبا دیدید لبخند بزنید و برای صاحب آن آرزوی موفقیت بیشتر کنید.

"من ثروتمندان و افراد موفق را دوست دارم و تحسین می کنم"

"من ذهن یک میلیاردی را دارم"

نکته مهم: ثروتمند و پولدار با هم تفاوت دارند.

هفتمین فایل ثروت

گفتار اول

ثروتمندان با افراد موفق و مثبت در ارتباطند.

افراد دارای ذهن فقیر با افراد منفی نگر و ناموفق در ارتباط هستند.

موقعیت های مشابه ، بکدیگر را جذب میکنند.

اگر در کنار افراد منفی و نا امید احساس راحتی می کنید، اگر معاشرین شما همواره در حال گلایه از روزگار و بدبختی هایشان هستند و اگر بودن در کنار افراد موفق شما را آزار می دهد ... پس در این صورت شما بدون اینکه خود بدانید مسیر فقر ذهنی را برگزیده اید. قطعاً شما نمی توانید در شوره زار ، انتظار رویش درختان پر میوه را داشته باشید. برای ثروتمند شدن باید بدانید ثروتمندان چگونه پول خود را به جریان می اندازند ، باید روشهای سرمایه گذاری ثروتمندان را یاد بگیرید و شاهد عملکردهای آنها در مراحل مختلف کار و زندگی باشید .

و از همه مهمتر، بدانید که در فکر و ذهن یک ثروتمند چه می گذرد چرا که تمام اقدامات یک ثروتمند، نتیجه افکار و نگرش های اوست. (الگو برداری)

پس در یک کلام ، شما باید با افراد ثروتمند و موفق هم نشین شوید.

انرژی قابل انتقال است و شما بطور ناخودآگاه انرژی مثبت یا منفی معاشرین خود را جذب می کنید . پس از افراد منفی و ناموفق بخصوص آنها که همواره در حال گلایه کردن هستند دوری کنید تا بیماری آنها به شما سرایت نکند. اما گاهی نمی توان یک عضو منفی خانواده یا یک فرد نزدیک را کنار گذاشت و از او دوری کرد . در چنین مواردی تسلیم شدن بدترین گزینه است .

هرگز قبل از اینکه شما را بکشند ، خودکشی نکنید

سعی نکنید این افراد را به زور تغییر دهید چون باقی مانده انرژی خود را نیز از دست خواهید داد. دوماً تسلیم نگرش منفی این افراد نشوید و هر بار که در معرض گرد و غبار منفی بافی های این افراد قرار

گرفتید به مراقبه بنشینید و خانه ذهن خود را گردگیری نمایید. هرچند بسیار دشوار است که بتوان با وجود نزدیکان منفی باف و شرایط نامساعد، همچنان مثبت اندیش باقی ماند. اما به امتحان آن می‌ارزد... رژیم موفقیت شما شامل پرهیز از تماشای برنامه‌های پوچ و بی‌محتوای تلویزیون هم می‌شود. هر آنچه فضای ذهنی و عاطفی شما را مسموم کند باید دور ریخته شود. یادتان باشد آنها که ذهنی ثروتمند دارند فروتن هم هستند، آنها دوست دارند که موفقیت را به دیگران نیز منتقل کنند چون هر قدر افراد موفق بیشتری دور و برشان باشد خود، انرژی مثبت بیشتری دریافت خواهند کرد.

نکته

ممکن است شخصی فکر کند که مثبت اندیش است اما واقعا اینگونه نباشد.

دانشمندان عصب شناس آزمایشاتی برای تشخیص این موضوع دارند که به میزان فعالیت دو نیم کره مغز مربوط می‌شود اما راه در دسترس تری هم هست: اگر در راه رسیدن به هدفی برای شما مانع یا مشکلی پیش کدام جمله را به خود می‌گویید؟

"اگر دوباره اینطور شد چه؟" "اگر نشد چه؟"

یا این جمله:

"دفعه بعد حتما موفق می‌شوم"

"دفعه بعد، می‌شود"

آیا تصویر ذهنی شما از "دفعه بعد"، بر مانع متمرکز شده یا بر فرصت؟

زمانی را صرف تفکر و تعمق در احساسات و نگرش‌های عمیق خود کنید. اگر متوجه شدید ذهن شما بیشتر به سمت منفی بافی تمایل دارد این کار را بکنید: از خود بپرسید اگر فردی موفق و مثبت اندیش بودم اکنون چه حسی داشتم؟ چه جمله‌ای بر زبان می‌آوردم؟ این همان کلیدی است که شما نیاز دارید

تمرین هفتمین فایل ثروت

تمرین اول:

وقت آن رسیده که ارتباط خود را با افراد منفی گرا و منفی باف کم یا قطع کنید

و سعی کنید جمع مثبت خود را پیدا کنید

اگر اطرافتان را افراد مثبت و موفق فرا نگرفته نگران نباشید

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

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

ارتباط خود را با این افراد فقط در حد ضروریات نگاه دارید

کار سختی است اما امکان پذیر

تمرین دوم

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

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

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

کنند

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

دهند

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

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

جمله تاکیدی

"اگر دیگران می توانند موفق و ثروتمند باشند من هم می توانم"

"من ذهن یک میلیاردی را دارم"

----- هشتمین فایل ثروت -----

گفتار اول

ثروتمندان به دنبال رشد و ارتقاء هستند.

افراد دارای ذهن فقیر به خود و ارزشهای خود اعتماد و باور ندارند .

اگر نتوانید ارزشها و کارایی خود را به دیگران نشان دهید چگونه می توانید درآمد خود را بالا ببرید؟
ثروتمندان همواره در حال رشد و پیشرفت هستند و ارزشهای خود را به دیگران نشان میدهند. فقرا نیز دو گروهند :

آنها که ارزشها و قابلیت های خود را رشد می دهند اما ناتوان از ارائه ارزش و کارایی خویش به دیگران هستند .

آنها که تمایلی به رشد و ارتقاء ندارند.

یکی از عواملی که باعث می شود افراد رشد نکنند این است که آنها از شکست خوردن می ترسند . از این می ترسند که اقدام کنند اما به اهدافشان نرسند و پس از آن مجبور شوند که سرشکستی و سرزنش دیگران را تحمل نمایند . برخی دیگر هم باور ندارند که زندگی بیرونی آنها نتیجه تمام آن چیز است که در ذهن و درونشان می گذرد. پس حرکتی برای رشد و ارتقا انجام نمی دهند و منتظرند که کائنات حق و سهم آنان را در دامانشان قرار دهد .

هر فرد در کسب و کار خود در واقع فروشنده یک " ارزش " به دیگران است، چیزی که دیگران به آن نیاز دارند .

بعضی فروشنده کالا و برخی دیگر فروشنده خدمات هستند.

شما چگونه می توانید ارزش کالا یا خدمات خود را به خوبی و درستی به دیگران نشان دهید؟

باید به " ارزش " ی که ارائه می کنید " بها " بدهید ، آنرا معرفی کنید و کاری کنید که دیگران از کالا یا خدمات قابل عرضه شما به خوبی اطلاع داشته باشند . اگر شما نتوانید خود را نشان بدهید چگونه انتظار دارید دیده شوید؟ آن هم در دنیای امروز که ده ها و صدها نفر مترصد ارائه "ارزش " های خود می باشند.

گفتار دوم

برای ثروتمند شدن شما یا کالایی را به دیگران میفروشید یا خدمات خود را عرضه می نمایید.

در برخی از کسب و کارهای خدماتی ، برند شما نام شماست.

پزشکان و مدرسین مثال واضح این مورد هستند.

گاهی نیز برند شما نام شرکت و سازمان شماست .

در هر دو مورد شما باید برند خود را تقویت نمایید تا بتوانید درآمد خود را افزایش دهید.

برای تقویت برند دو گام در پیش دارید :

اول ارتقاء و رشد خودتان یا سازمانتان.

دوم نشان دادن ارزشهایتان به دیگران و مشتریانان.

در کسب و کارهایی که با تولید یا فروش کالا سر و کار دارند نیز شما باید ارزشهای کالای خود را به مشتریان بشناسانید. در تمام موارد یک اصل مشترک هست : اینکه شما باید دانش مارکتینگ و فروش و نیز دانش تجارت و سرمایه گذاری و دانش ارتباط با مشتری و مدیریت نیروی انسانی را بیاموزید. ولی پیش از آن مطمئن شوید که رشد و ارتقاء لازم را در امور فنی و تخصصی کسب و کار خود داشته باشید.

تمرین هشتمین فایل ثروت

تمرین اول

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

دیگران ذهن خوان نیستند که بتوانند ارزشهای شما را حدس بزنند

اگر خودتان یا کارتتان را قبول و باور نداشته باشید نمیتوانید به موفقیت برسید

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

تمرین دوم

به میزان اعتقاد خود به ارزش خدمات، کالا و یا محصول خود نمره ای بین 1 تا 100 بدهید.

اگر خدمات یا کالای شما از دید خودتان نمره ای زیر 60 میگیرد پس مردود است و نباید انتظار موفقیت و ثروتمند شدن داشته باشید.

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

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

جملات تاکیدی

"من خود و ارزشهای خود را باور دارم و آنها را رشد و ارتقاء میدهم"

"من ذهن یک میلیارد را دارم"

----- نهمین فایل ثروت -----

گفتار اول

ثروتمند از مشکلاتش بزرگتر است.

✓ فقیر کوچکتر و ضعیفتر از مشکلاتش می باشد.

کمتروتمندی را می شود یافت که مسیر پرفراز و نشیبی را طی نکرده باشد تا به جایگاه امروزش برسد. یک میلیارد (ترجیحا خوشبخت) را که می شناسید در نظر بگیرید.

آیا مایلید همچون او ثروتمند باشید؟ آیا این آمادگی و توان را خود می بینید که قدم در مسیری بگذارید که او گذاشته؟ پاسخ کسانی که ذهن ثروتمندی دارند به هر دو سوال مثبت است. اما فقرا فقط " آرزوی " ثروتمند شدن را دارند ولی شهامت مواجه شدن با چالشهای بزرگ را ندارند. مهم نیست مشکل پیش روی او چه اندازه است، یک ثروتمند همواره بزرگتر از مشکلات است.

برای مواجهه با چالشهای بزرگ دو ویژگی لازم است:

اول باید دانش و قابلیتهای خود را افزایش داده باشید.

دوم باید با اعتماد به نفس و ایمان به خود، خود را بزرگتر از مشکلاتان ببینید.

اگر ترس بر شما غلبه کند، میدان را خالی خواهید کرد.

پس :

* بترسید ولی انجام دهید *

گفتار دوم

اگر بتوان قدرت و توان هر فرد را سنجش و درجه بندی کرد آنگاه معیاری خواهیم داشت برای مقایسه خود در مقابل مشکلاتمان. اگر موفق ترین انسانها که چالشهای بزرگ را پشت سر نهاده اند رتبه 10 را بگیرند شما به توان و قدرت خود چه رتبه و درجه ای میدهید؟

آنها که با بیماری های لاعلاج مبارزه کرده اند.

آنها که با وجود معلولیت ، جهانی شده اند.

آنها که از هیچ ، به مدارج بالای علمی و ورزشی و ثروت و غیره رسیده اند .

و از همه مهمتر آنها که با وجود ده ها و صد ها مانع و مشکل توانسته اند زندگی خوب و قابل قبول و پر از عشقی داشته باشند. در قیاس با این افراد ، شما درجه خود را چند می دانید؟ اکنون یکی از چالشهای پیش رویتان را در نظر بگیرید و درجه سختی از 1 تا 10 به آن بدهید. این رتبه را با مقایسه مشکل یا چالش خود با مشکلات افراد موفق تعیین کنید.

فرض کنید مشکل شما درجه 5 باشد و توان و قدرت شما درجه 3 .

از نگاه شما ، مشکل پیش رو بسیار بزرگ به نظر خواهد رسید .

اما اگر خود را ، هم در جنبه های درونی (فکری ذهنی ، عاطفی ، اعتماد به نفس و) و هم در جنبه های بیرونی (دانش و مهارتهای تخصصی ، دانش تجارت ، روابط و سایر مهارتهای فردی) ارتقاء و رشد دهید و به درجه 8 برسید آنگاه مشکل پیش رو ، دیگر بزرگ به نظر نخواهد رسید و برعکس مشکلی عادی و پیش پا افتاده خواهد بود.

همین الان ، درست همین الان هم بعضی مشکلات کوچک و ساده زندگی شما ، چالشهایی سخت و بزرگ برای شخصی دیگر است .

داستان آن نهال نوپا را شنیده اید که هر بار در برابر طوفان کمر خم میکرد و تا آستانه شکستن پیش می رفت ؟ او آنقدر بزرگ شد تا روزی به درختی تنومند تبدیل گردید و آنگاه آنچه او طوفان تصور کرده بود، برایش چیزی جز نسیمی ملایم نبود .

گفتار سوم

این مبحث یکی از مهمترین گامها در ایجاد تغییر است و باید به دقت مطالعه و اجرا شود.

فرقی نمی کند کاری کوچک در دست دارید یا کاری بزرگ ، مشکلات همواره وجود دارند.

پس برای فرار از مشکلات، از کارهای بزرگ روگردان نشوید. اگر احساس می کنید مشکلات بزرگی دارید بدان معناست که شما هنوز کوچک تر از مشکلاتتان هستید.

تحت تاثیر امور و مسایل زندگی قرار نگیرید چرا که امور و مسائل دنیای بیرون در واقع انعکاس آن چیز است که در فکر و ذهن و احساس شما می گذرد. اگر می خواهید تغییر بزرگی در زندگی خود به وجود آورید، از نگرانی و توجه به "تعداد" و "اندازه" مشکلات کنونی خودداری کنید. چون تمرکز شما بر هر چه باشد زندگی شما نیز به همان سو کشیده می شود.

در مواجهه با مشکلات و چالشها، روی قدرت و توان خود متمرکز شوید.

وقتی به مشکل بزرگی برمیخورید به خود یادآور شوید که "من کوچک هستم که مشکل را بزرگ می بینم" سپس به عقب برگردید و از دید "من رشد یافته" به مشکلاتتان نگاه کنید.

از این زاویه دید، شما مشکل را کوچک تر از خویش خواهید یافت و در این صورت است که می توانید راه کارهای مناسبی برای مواجهه با آن بیابید. هر چه بیشتر چالش ها را پشت سر بگذارید توان بیشتری برای ورود به کارهای اقتصادی بزرگتر خواهید یافت. هر قدر مسئولیت بیشتری بپذیرید مدیریت بهتری خواهید داشت و توان شما برای توسعه کسب و کارتان بیشتر خواهد شد. و هر قدر کسب و کار خود را بیشتر توسعه دهید درآمد بیشتری خواهید داشت. پس از مشکلات و چالشها نترسید چون آنها آمده اند که شما را رشد دهند.

برای آنکه از مشکلاتتان بزرگ تر باشید روی آنها تمرکز نکنید.

در عوض روی هدفتان متمرکز شوید. آیا بجز در داستانهای تخیلی شنیده اید که فیلهای از مورچه ها بترسند؟ شما نمی توانید در آن واحد هم به چپ بروید هم به راست.

به همین طریق ذهن شما نمی تواند در یک زمان هم بر روی خواسته ها و اهداف شما متمرکز شود هم بر روی ترسها و مشکلاتتان. پس انتخاب کنید که سمت راست می خواهید بروید یا سمت چپ؟

سخن روز

برای ثروتمند شدن دو راه ممکن است

اول قرار گرفتن در محیطی غنی که تفکرات و ویژگیهای شما را رشد دهد و شما را ناخودآگاه به سمت و سوی ثروتمند شدن بکشانند. بسیاری از ثروتمندان شاید خود قواعد ثروتمند شدن را ندانند. فقط در این مسیر قرار گرفته اند و یا از کودکی در معرض تربیت درست بوده اند. این درست مانند کسی است که زبان انگلیسی را در محیطی انگلیسی زبان می آموزد. او پس از مدتی به راحتی و به درستی انگلیسی صحبت خواهد کرد. اما اگر از او پرسید "چطور زبان یاد بگیرم" احتمالاً جواب مشخصی نخواهد داشت. او شاید حتی گرامر و قواعد زبان را هم به درستی نداند. فقط می تواند به خوبی صحبت کند.

بسیاری از ثروتمندان از این دسته هستند. یعنی صرفاً استعداد و توانایی ثروتمند بودن را دارند، همین. همانطور که دانشمندان زبان شناس با بررسی و مطالعه شیوه صحبت کردن افراد توانسته اند قواعد زبان و روشهای یادگیری را تدوین نمایند، اساتید موفقیت نیز با بررسی زندگی ثروتمندان توانسته اند قواعد کسب ثروت را استخراج و تدوین کنند و این ما را به دومین شیوه کسب ثروت می رساند.

دومین شیوه ثروتمند شدن برای کسانی است که در محیط و کانتکست ثروت نیستند. این افراد درست مثل کسانی هستند که در محیط فارسی زبان مجبور به یادگیری انگلیسی شده اند. باید از روی کتاب و کلاس پیش بروند و هر روز تمرین کنند. قواعد زبان را بیاموزند و با تکرار و تمرین در مکالمه انگلیسی روان شوند تا روزی که بتوانند به محیط انگلیسی زبان وارد شوند. کار برای این افراد طولانی تر خواهد بود و گاه سخت تر. اما ممکن و عملی است.

دسته دوم الزاماً باید با یادگیری قواعد ثروتمند شدن و گرفتن آموزش ها و نیز با تمرین و تکرار مسیر خود را باز کنند. برای افراد این دسته معاشرت با افرادی که ذهن ثروتمند دارند مسیر را بسیار کوتاه تر خواهد کرد و برعکس همنشینی با افرادی که دارای ذهن فقیر هستند آ شما را به شدت عقب نگاه خواهد داشت.

تمرین نهمین فایل ثروت

تمرین اول

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

بلکه او از مشکلاتش بزرگتر و باهوش تر است

برای رشد کردن و بزرگ شدن دو گام مهم پیش روست

اول آموزش ببینید تا دانش شما زیاد شود

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

تمرین دوم

هر گاه به مشکلی بر خوردید که شما را ناراحت ، عصبانی یا درمانده کرده به خود یادآور شوید که می

توانید بزرگتر از این مشکل باشید و آنرا حل کنید

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

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

جملات تاکیدی

"من بزرگتر از مشکلات و چالش های زندگی هستم"

"تمرکز من همواره بر راه حل و بر خواسته هایم هست نه نداشته هایم"

"من ذهن یک میلیاردی را دارم"

نهمین فایل ثروت

گفتار اول

افراد ثروتمند گیرنده های خوبی هستند.

□ افراد فقیر گیرنده های ضعیفی هستند.

به واژه گیرنده در عنوان توجه کنید.

ثروتمندان چه چیزی را خوب "می گیرند" ؟

پاسخ: پول، ثروت و موقعیت های خوب را.

اگر خوب دریافت نکنید پس چیزی هم نخواهید داشت. ثروتمند کسی است که سهم زیادی از پول ، خوشبختی و ... را از زندگی " دریافت " می کند. بر عکس فقیر کسی است که گیرنده خوبی نیست و سهم کمی دریافت می کند. اما چگونه می توانیم ظرف و ظرفیت خود را برای دریافت بیشتر ، بالا ببریم؟ برخی معتقدند هر چه بیشتر ببخشی زندگی ، بیشتر به تو می دهد. این به نوعی درست است اما بسیاری دچار سو تفاهم می شوند و اشتباهها هر آنچه را هم که خود نیاز دارند به دیگران می بخشند و دست آخر فقیر تر می شوند. حتی برخی در مورد مسائل احساسی هم زیاده روی می کنند و ممکن است در اثر بخشش بی رویه و بی حساب عاطفی دچار ورشکستگی و سرشکستگی عاطفی شوند.

یک ثروتمند خدمات و کالای خود را به دیگران می دهد و عرضه می کند و در قبالش پول دریافت می دارد.

این فرایند " دادن و عرضه کردن " باید جایگزین بخشش بی رویه و بی حساب شود.

یک ثروتمند با خدمات و کالای خود ، مشکلی را از دیگران بر طرف می کند و باعث ارتقا و بهبود زندگی دیگران می شود.

در واقع بجای بخشش بی رویه ، عرضه ی حساب شده انجام می دهد.

گفتار دوم

دومین دلیل اینکه چرا برخی افراد گیرنده های خوبی نیستند این است که اعتقادات افراطی در مورد بخشش و ایثار دارند و فکر میکنند دادن بهتر از گرفتن است. اگر چنین فکر می کنید آنگاه شما با بخشش و دادن افراطی، فرصت خوب بودن را از دیگران دریغ کرده اید و به آنها اجازه بخشش و عرضه نداده اید. اگر دیگران هم گیرنده های خوبی نباشند آنگاه آنها نیز فرصت دادن و بخشش را از شما گرفته اند. پس باید تعادل بین عرضه و تقاضا حفظ شود.

بخشش و دادن افراطی نشانه خودخواهیست چون فرصت دادن و عرضه را از دیگران می گیرد. و ضعف در گرفتن نشانه عزت نفس پایین است. وقتی چیزی را عرضه می کنید حس خوبی خواهید داشت اما اگر کسی تمایل به دریافت آن نداشته باشد فرد عرضه کننده حس بدی پیدا خواهد کرد. ثروتمندان روز به روز ثروتمند تر می شوند زیرا تمایل به دریافت دارند و فقرا روز به روز فقیر تر می شوند زیرا تمایل به دریافت ندارند. گویی وقتی تمایل به دریافت نداشتید سهم شما به سمتی می رود که کشش بیشتری باشد. (قانون خلاء)

ثروت مانند باران است، اگر چتری بالای سر خود بگیرید بر شما نخواهد بارید. اگر آموزه های خانوادگی و اجتماعی شما به گونه ای بوده که تمایل به دریافت پول و ثروت بد و منفی تلقی شده، شما علی رغم تلاشتان گیرنده ی ضعیفی باقی خواهید ماند. یادتان باشد بهترین کمکی که می توانید به فقرا کنید این است که جزء آنها نباشید.

نکته آخر:

پول باعث تشدید خصوصیات فردی شما می شود اگر فردی خسیس باشید خسیس تر خواهید شد. اگر مهربان و سخاوتمند باشید سخاوتمند تر خواهید شد.

پس سعی کنید دریافت کننده های خوبی باشید، هم برای پول و هم برای عشق و آرامش و شادی.

تمرین دهمین فایل ثروت

تمرین سوم

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

در چه مواردی خود را شایسته دریافت بیشتر ندیده اید.

اکنون تصور کنید که موارد مشابهی پیش آمده و شما برعکس همیشه میزان بسیار بیشتری دریافت کرده اید.

و به خواسته های بالاتری دست یافته اید.

در آینده منتظر دریافت بهترینها باشید.

جملات تاکیدی

"من دریافت کننده بسیار خوبی هستم و همواره بهترین ها نصیب من می شوند"

"من ذهن یک میلیاردی را دارم"



یازهمین فایل ثروت

گفتار اول

درآمد یک ثروتمند نتیجه بازده و خروجی کار اوست.

فقرا و افراد متوسط ترجیح میدهند یک درآمد ثابت و معین داشته باشند (حقوق)

یک ذهن ثروتمند محصول و نتیجه کارش را برداشت میکند اما فقرا و افراد متوسط همواره بدنبال یک آب باریکه و زندگی کارمندی هستند. چرا که جرات ریسک کردن بر سر خود و قابلیت های خود را ندارند. ویزیتوری که حاضر است درصدی از سود فروشش را به عنوان حقوق بردارد به قابلیت های خود اطمینان دارد. اما ویزیتوری که بدنبال حقوق ثابت باشد ذهنی فقیر دارد چون نمیتواند به نتیجه کار خود اعتماد کند. چه بسیار دخترانی که بدنبال ازدواج با کارمندها هستند و چه بسیار مشاغل آزادی که بدنبال شغل دولتی می گردند. این افراد یا بر قابلیت های خود تکیه و باور ندارند و یا قابلیت و توانایی های لازم را در خود پرورش نداده اند. البته هستند کارمندهایی که با تکیه بر قابلیت های خود، بیزنس موفق هم راه اندازی کرده اند.

شما از کدام دسته و گروه هستید؟

به دنبال آب باریکه و حقوق ثابت؟

و یا به دنبال درآمد هر چه بیشتر (درآمد هر چه بیشتر بر مبنای عقل و خلاقیت و حساب و کتاب).

یادتان باشد اگر کسب و کار خودتان را دارید به این معنا نیست که می توانید تمام درآمد خود را خرج کنید.

شما باید برای خود یک پست سازمانی و یک حقوق ثابت تعیین کنید (گویی که خود را استخدام کرده‌اید) و زندگی خود را بر مبنای آن حقوق ثابت اداره کنید.

ما بقی سود کسب و کار شما باید صرف توسعه همان کار یا سرمایه گذاری در کاری دیگر شود. آنگاه شما می توانید از محل سرمایه گذاری جدید نیز سود دریافت کنید و پولش را به خانه ببرید. یادتان باشد

سود هر کسب و کاری با میزان ریسک آن نسبت مستقیم دارد. و میزان ریسک پذیری بستگی دارد به خود باوری و قابلیت ها و توانایی های فرد. افراد ثروتمند به تواناییها و ارزشهای خود باور دارند و نیازی به ضمانت و آب باریکه ندارند.

فقرا و افراد متوسط "وقت" خود را می فروشند و وقت، محدود است.

پس اگر درآمد شما بر اساس وقت باشد سودتان نیز محدود خواهد شد.

اگر برای دیگران کار میکنید سعی کنید حقوق ماهیانه خود را بر اساس نتایج کارتان دریافت کنید نه ساعاتی که کار میکنید. در غیر اینصورت برای خودتان کار کنید. منظور کاری است که در آن درآمدتان بر اساس وقت و زمان نباشد. بلکه بر اساس نتیجه و بازده کارتان باشد.

یادتان باشد: **سود = درآمد - هزینه**

پس هزینه های کسب و کارتان را مدیریت کنید.

منظور از مدیریت کردن هزینه، کم کردن آن نیست بلکه درست هزینه کردن است. گاه هزینه بیشتر منجر به سود بیشتر خواهد شد.

هر فرد شاغل یکی از این حالات است:

کارمند

خویش فرما

کارفرما

سرمایه گذار

اگر برای دیگران کار می کنید و قصد دارید پولدار شوید پس ابتدا باید در جایگاه خویش فرما قرار گیرید و مدتی برای خودتان کار کنید. سپس افراد جدیدی را استخدام کنید و کار خود را توسعه دهید. در این مرحله شما کارفرما خواهید شد. سپس سود اضافه کار خود را در جایی دیگر سرمایه گذاری کنید. یادتان باشد شما با استخدام دیگران این شانس را به دیگران می دهید که از نردبان موفقیت بالا بروند و همین مراحل را طی کنند.

تمرین روز یازدهم

تمرین اول

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

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

تغییر باید به آرامی صورت گیرد

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

اما اگر کارمند هستید و یا در قبال زمانی که صرف می کنید دستمزد میگیرید باید راهی برای توسعه کار خود پیدا کنید. باید از کارمند به خویش فرما و سپس به کارفرما تبدیل شوید تا در نهایت بتوانید به مرحله "سرمایه گذار" برسید

تمرین دوم

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

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

جملات تاکیدی

"من در کسب و کارم نتایج و دست آوردهای بزرگی خلق خواهم کرد"

"من ذهن یک میلیارد را دارم"

----- دوازدهمین فایل ثروت -----

گفتار اول

فایل دوازدهم یکی از مهمترین ویژگیهای ذهنی و شخصیتی است که هر فرد موفق باید داشته باشد. این نگرش به شما کمک می کند ذهن خود را از محدودیت ها رها کنید و به فراوانی عادت دهید

ثروتمندان محدودیت انتخاب ندارند .

فقرا انتخاب های خود را محدود می بینند .

ثروتمندان در وفور و فراوانی زندگی می کنند و دنیای فقرا پر است از محدودیت ها .

بارز ترین تفاوت ثروتمندان و فقرا در محدودیت فکری آنهاست .

ثروتمندان باور دارند که هم می توانند "این" را داشته باشند و هم "آنها" . اما فقرا خود را به انتخاب

بین "این یا آن" محدود می دانند .

علم بهتر است یا ثروت را به یاد دارید ؟ این سوال بارز ترین ویژگی ذهن فقیر است چرا که ثروتمند

هم علم را می خواهد هم ثروت را و هم خوشبختی را فقیر معتقد است که فقط یکی از اینها را می تواند

داشته باشد .

الگوهای محدود کننده زیادی را می توان نام برد :

برخی معتقدند که اگر به دنبال موفقیت کاری باشید زندگی خانوادگی خود را قربانی خواهند کرد که

البته این اتفاق برای این افراد خواهد افتاد چون راه تعادل را پیدا نکرده اند .

برخی دیگر معتقدند که یا باید دنبال پول بروند یا تحصیل .

بعضی فکر می کنند که مجبورند همواره کار کنند و برای رسیدن به خواسته های خود باید تفریح را

قربانی کنند .

برخی دیگر فکر می کنند که برای رسیدن به معنویت و شناخت درون باید از رفاه دوری کنند اما ثروتمندان چنین اندیشه ای ندارند . کمی در ذهنیات خود جستجو کنید و الگو های محدود کننده خود را بیابید . در چه مواردی خود را مجبور به انتخاب بین دو تا از خواسته های خود می بینید ؟ در این مرحله فقط به این فکر کنید که شما می توانید هر دو آنها را با هم داشته باشید و این فکر و احساس را در خود توسعه دهید . اندیشه و ذهن خود را به سوی فراوانی و وفور سوق دهید تا بتوانید آنها را به تدریج در زندگی خود خلق کنید .

یک تکنیک خلاقانه برای رهایی ذهن از محدودیت :

هر گاه در دوراهی انتخاب قرار گرفتید از خود بپرسید :

"چگونه می توانم هر دو را داشته باشم ؟"

شاید نتوان در تمام مواقع هر دو گزینه را با هم داشت اما حتما می توانید در موارد زیادی هر دو خواسته خود را برآورده نمایید

شما می توانید هم علم داشته باشید هم ثروت .

شما می توانید هم موفقیت داشته باشید هم احساس خوشبختی .

شما می توانید هم مرفه باشید هم انسان خوبی باشید.

و بسیاری موارد کلی و جزئی دیگر که برای شما دست یافتنی خواهند بود اگر ذهن خود را محدود به انتخاب یک گزینه نکنید .

پرسش بالا حرکتی است از ترس و محدودیت به سوی فراوانی و فرصت .

در نظر بگیرید شما مشتری دارید که خریدار کالا یا خدمات شما ست اما قیمت پیشنهادی او پایین تر از چیزی است که شما انتظار دارید اکنون شما یا باید قیمت را پایین بیاورید تا او راضی شود و از شما خرید کند و یا کالا و خدمات خود را به قیمت مورد نظر خودتان به او عرضه کنید که در این صورت مشتری شما ناراضی خواهد شد

اکنون سوال رهایی بخشی را از خود بپرسید :

چگونه می توانم هم کالا و خدمات خود را به قیمت مورد نظر خود به مشتری عرضه کنم و هم او را راضی و خوشنود نگاه دارم؟؟؟

خلاقیت و نامحدود بودن ذهن ، از شما انسانی متفاوت خواهد ساخت .

این بار تصور کنید شما خریدار هستید و کالا یا خدمات مورد نظر خود را یافته اید (مثلا یک خانه برای خرید یا اجاره) اما قیمت آن بیشتر از انتظارتان است

آیا کالا یا خدمات ارزانتری را انتخاب می کنید ؟

یا هر دو را با هم می خواهید ؟

یعنی کالا یا خدمات مورد نظرتان با قیمت مورد نظرتان ؟

البته منظور این نیست که شما لزوما می توانید یک اتوموبیل 10 هزار دلاری را به 6 هزار دلار بخرید اما مواردی که از این اصل می توانید استفاده کنید بسیار زیاد است .

تمرین دوازدهمین فایل ثروت

تمرین اول

بجای محدودیت ، به فراوانی فکر کنید.

انتخابهای خود را محدود نکنید.

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

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

تمرین دوم

به گذشته برگردید و به مواردی فکر کنید که مجبور به انتخابهای محدود،کننده شده بودید.

مثلا شغل پاره وقت با حقوق کم یک انتخاب محدودکننده است.

خود را دوباره در همان موقعیت تصور کنید و اینبار ببینید که انتخاب های شما بیشتر و بهتر شده است .

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

این تمرین ذهن شما را از محدودیت و محدود فکر کردن رها میکند.

همین تمرین را در تمام چالشهای زندگی به کار ببرید.

جملات تاکیدی

"من موقعیت های خوب را با شرایط خوب می خواهم"

"من ذهن یک میلیارد را دارم"

سیزدهمین فایل ثروت

گفتار اول

ثروتمندان روی سود پول خود حساب می کنند .

فقرا و افراد متوسط روی درآمد خود حساب می کنند .

در مورد افراد حقوق بگیر تفاوتی بین سود و درآمد نیست .

اما در مورد آنها که کار آزاد دارند باید گفت که سود یعنی : درآمد آنها منهای هزینه های شغلشان مثلا فروشگاهی که در روز یک میلیون تومان فروش دارد باید سود خود را پس از کسر اجاره و مالیات و هزینه پرسنل و غیره محاسبه کند . هرگز نمی توان اوضاع یک کار آزاد را از روی "درآمد" آن قضاوت کرد .

ثروتمندان غالبا در مورد درآمد سخن نمی گویند .

آنها بصورت پروژه ای تجارت می کنند و ممکن است بشویند که یک فرد از یک معامله یا قرار داد مشخص مثلا 8 میلیون دلار سود کرده است . یا بشویند که فلان شرکت در سال گذشته 2 میلیارد دلار سود خالص داشته است . اما در دنیای فقرا و افراد متوسط واژه درآمد و یا افزایش درآمد را زیاد خواهید شنید . درآمد ماهیانه فقط یکی از عوامل سودزا برای ثروتمندان است .

اگر هنوز ثروتمند نیستید اما در مسیر ثروتمند شدن گام برمیدارید بدانید که برای برای کسب سود 4 گام در پیش دارید :

1 - کسب درآمد

شما کار می کنید و در قبال آن پول می گیرید و هر چه بیشتر زمان صرف کنید درآمد بیشتری خواهید داشت . سرمایه لازم برای این نوع درآمد ، وقت و انرژی است .

کارمندا ، مدرسین ، و گاه افرادی که کار فنی انجام میدهند مثال و نمونه این مورد هستند از آنجا که زمان شما محدود است پس درآمد شما هم محدود خواهد بود و به ندرت می توانید از این طریق ثروتمند شوید اما داشتن درآمد ، گام اول در موفقیت مالی است .

2 - پس انداز

پس انداز کردن از آن جهت مهم است که می تواند پول لازم برای سرمایه گذاری اولیه را فراهم کند . هر ماه مبلغی را به عنوان پس انداز کنار بگذارید و مخارج زندگی خود را بر حسب باقیمانده درآمدها تنظیم کنید . مهم نیست که پس انداز شما کم است یا زیاد . اگر عادت پس انداز کردن را در خود ایجاد کنید به زودی ابزارهای بیشتری را برای افزایش سرمایه اولیه کسب و کار دوم خود خواهید یافت .

نکته : برخی کسب و کارها بر پایه سرمایه صفر بنا می شوند و نیاز اصلی آنها تخصص است شخصی را می شناسم که در سه زمینه گرافیک و طراحی ، کشاورزی و گل و گیاه و نیز معماری و عمران تخصص دارد .

این شخص برای ساخت ویلاهای مدرن همراه با محوطه سازی زیبا ، قرارداد های چند صد میلیون تومانی می بندد .

این یک نمونه کسب و کار با سرمایه صفر می باشد .

درآمد این کار بیشتر بستگی به تعداد پروژه ها دارد تا زمان و انرژی .

اما سایر کسب و کارها به سرمایه اولیه نیاز دارد و اگر قرار باشد شما از وضعیت کارمندی و درآمد ثابت به وضعیت کسب و کار دوم برسید ، یا باید پس انداز اولیه داشته باشید یا شریک سرمایه گذار پیدا کنید .

3- سرمایه گذاری

سرمایه گذاری یعنی حرکت از درآمد به سمت سود .

معقول ترین شیوه این است که سرمایه خود را وارد کاری کنید که در آن مهارت یا تخصص پیدا کرده اید یا خواهید کرد . این سرمایه گذاری می تواند راه اندازی یک فروشگاه باشد یا یک کار خدماتی و یا حتی سرمایه گذاری در بورس ، بازار مسکن ، خودرو و غیره .

برای موفقیت در کسب و کار باید شناخت کافی از بازار پیدا کنید پس آرام و گام به گام پیش بروید . بدون شناخت کافی سرمایه گذاری بزرگ انجام ندهید

فرمول سرمایه گذاری :

شما می توانید تعداد N کسب و کار (بیزنس) مختلف راه اندازی کنید اما حق ندارید تمام سود حاصل از کسب و کار را برای خودتان بردارید . از هر کدام از کسب و کارها یتان میزان مشخص و معقولی را به عنوان حقوق خود بردارید و بقیه را صرف توسعه همان کار یا راه اندازی کسب و کاری جدید کنید . پس انداز تنها راه سرمایه گذاری و راه اندازی کسب و کار دوم نیست اما اولین و معقول ترین شیوه است . اما آنچه که از خود سرمایه گذاری مهمتر است مهارت و تخصص شماست . اگر شما مقداری پول در اختیار دارید و می خواهید بدانید آنرا در کجا سرمایه گذاری کنید یا چه شغلی راه اندازی نمایید پاسخ این است :

چه مهارت و تخصصی دارید ؟ چه کاری بلدید ؟

اگر هیچ مهارتی ندارید پیش از سرمایه گذاری مدتی را صرف آموختن کنید .

4 - مدیریت هزینه

که اغلب با صرفه جویی اشتباه گرفته می شود این نیز یکی از عوامل مهم حرکت از درآمد به سود است . اگر نتوانید هزینه های خود را مدیریت کنید قادر به پس انداز کردن نخواهید بود و اگر پس انداز نکنید سرمایه گذاری نخواهید کرد . جنبه های مختلف زندگی شما باید با هم تناسب داشته باشند . منطقی نیست که شما اتوموبیل 200 میلیون تومانی سوار شوید در حالی که در آپارتمان اجاره ای 100 متری زندگی می کنید و قیمت مبلمان شما فقط 3 میلیون تومان است مگر اینکه مقصود تجاری خاصی را دنبال کنید .

اتومبیل گران قیمت شما هزینه های خاص خود را دارد و این هزینه ها بیشتر از توان سبک زندگی شما خواهد بود و مانع پیشرفت شما خواهد شد . همین مثال را به سایر جنبه های زندگیتان تعمیم دهید

هزینه های جنبه های مختلف زندگی شما باید با درآمد و سبک زندگی شما هماهنگ و متناسب باشد . از سویی دیگر شما حق ندارید تمام سود حاصل از کسب و کار خود را برای خود برداشت نمایید . بلکه باید مقدار مشخص و معقولی را به عنوان حقوق خود برداشته و زندگی و مخارج خود را بر مبنای این مقدار تنظیم نمایید . اگر تا پیش از این ، به این صورت عمل نکرده اید به زودی متوجه خواهید شد که انجام این کار بسیار سخت خواهد بود . تا پیش از این شما تمام سود حاصل از کسب و کار خود را خرج کرده اید و اکنون تغییر این عادت مشکل می نماید . در نظر بگیرید که شما مزرعه یا باغی دارید و چاه آبی که آنرا آبیاری می کند .

تا این زمان شما هر مقدار آب که مایل بوده اید از چاه خود کشیده اید و مزرعه و درختان و گلهای زیادی را آبیاری کرده اید و لی پس از مدتی متوجه خواهید شد که چاه شما در حال خشک شدن است فقط به این خاطر که شما میزان برداشت آب را مدیریت و محاسبه نکرده اید . قطعاً نمی توانید یک شبه سبک زندگی خود را تغییر دهید و گرنه ممکن است باغ و مزرعه شما آسیب ببیند .

مدیریت هزینه باید به آرامی و به مرور زمان صورت گیرد . باید به خود فرصت عادت کردن به سبک جدید زندگی را بدهید . مدیریت هزینه را با صرفه جویی اشتباه نگیرید . صرفه جویی یعنی اینکه خود را از بسیاری از خواسته های خود محروم کنید اما مدیریت هزینه یعنی ایجاد تناسب بین درآمد شما و تمامی جنبه های زندگیتان .

هر قدر درآمد شما بالاتر رود هزینه های زندگیتان نیز بالاتر خواهد رفت اتومبیل و خانه گرانتری خواهید خرید و قطعاً هزینه نگهداری اینها بیشتر از قبل خواهد بود سفرهای گرانتری خواهید رفت و تفریحات پرهزینه تری خواهید داشت

قانونی هست که می گوید هزینه ها همواره متناسب با درآمد بالا خواهد رفت پس اگر زندگی شما بر مبنای درآمد باشد نه سود ، احتمالاً تا زمان افزایش بعدی درآمد باید در وضعیت فعلی درجا بنزید .

ثروت واقعی در سود است نه در درآمد

و سود شما شامل دارایی های شماست از جمله پول نقد ، املاک ، سرمایه گذاری ها ، قرارداد ها و در نهایت کسب و کار شما

درآمد و گرفتن حقوق ، فقط گام اول در ثروتمند شدن است از این پس بجای تمرکز بر درآمد ، تمرکز خود را بر سود بگذارید . جدولی طراحی کنید و هر ماه یا هر سه ماه یکبار سود خالص کسب و کار خود را در آن یادداشت کنید .

پیشبینی خود را از سود ماه های آینده با مداد در جدول بنویسید .

سعی کنید این پیش بینی خوش بینانه باشد اما توهمی نباشد بعدا می توانید سود واقعی را جایگزین رقمی کنید که پیش بینی کرده بودید . این روش تمرکز شما را بر سود بیشتر می کند و البته شما بر هر چیز تمرکز و توجه کنید همان را در زندگی خود توسعه خواهید داد

یادتان باشد در نهایت شما باید سرمایه گذاری درست انجام دهید . پس با مطالعه و مشورت کافی با متخصصین این امر وارد کسب و کار جدید شوید .

تمرین سیزدهمین فایل ثروت

تمرین اول

اگر حقوق ثابت می گیرید در کنار شغلتان به فکر انجام یک کار جدید باشید که به شما سود برساند.حقوق پولی است که در قبال زمانی که صرف می کنید دریافت می نماید.اما سود نتیجه یک فعالیت خاص یا سرمایه گذاری شماست.برای شروع، میزان این سود مهم نیست، مهم این است که شما تغییر و پیشرفت را آغاز کنید.

تمرین دوم

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

1. درآمد
2. پس انداز
3. مدیریت هزینه
4. سرمایه گذاری و درآمد غیر فعال

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

جملات تاکیدی

"من سود زیادی از کسب و کارم بدست می آورم"

"من ذهن یک.میلیاردر را دارم"



پهاردهمین فایل ثروت

گفتار اول

ثروتمند می داند چگونه پول و سرمایه خود را به جریان اندازد .

فقیر نمی داند چگونه پول و سرمایه خود را به جریان اندازد .

سرمایه گذاری موفق برای ثروتمندان بصورت یک عادت ناخودآگاه و یک "شم" درآمد است . هر چند داشتن دانش تجارت و شناخت بازار نیز تاثیر قابل توجهی در انجام سرمایه گذاری درست خواهد داشت .

اگر نمی توانید سرمایه گذاری درست انجام دهید به این معنی است که برنامه و فایلی برای این کار در ذهن ناخودآگاه شما وجود ندارد . (ذهن شما برای این کار شرطی و برنامه ریزی نشده است) شاید در محیطی کارمندی رشد کرده باشید یا محیطی که داشتن پول و ثروت را بد دانسته اند یا حتی محیطی کاملا علمی و دور از تجارت و بازار .

مدیریت پول یعنی بتوانید پول را به درستی به جریان اندازید (سرمایه گذاری) و این فرایند را به درستی کنترل کنید . فقط در این صورت است که می توانید ثروت و پول خود را افزایش دهید . فریب کم بودن پس انداز یا درآمد خود را نخورید .

اگر نتوانید پول کم خود را درست مدیریت کنید پول بیشتری کسب نخواهید کرد .

شما و زندگی در تعاملی پایدار به سر می برید و داد و ستدی دائمی بین شما و جهان پیرامونتان برقرار است . اگر نتوانید داشته های کوچک خود را درست مدیریت و کنترل کنید زندگی داشته های بزرگتری به شما نخواهد داد . اگر هم چنین شد یا به زودی آنها را از دست خواهید داد یا سبب نابودی شما خواهند شد .

یادگیری مدیریت پول را از مقادیر کم و کوچک شروع کنید .

عادات جدیدی در خود ایجاد کنید چرا که این عادات (برنامه های ذهن ناخودآگاه) هستند که زندگی شما را کنترل می کنند. خود را ملزم به پس انداز کردن حد اقل ده درصد از درآمد خود کنید و به هیچ وجه سراغ این اندوخته نروید تا زمان سرمایه گذاری فرا رسد.

وقتی مدیریت در مقیاس کوچک را آموختید زندگی موقعیت های بزرگتری را به شما هدیه خواهد کرد. شک نکنید زندگی یک کلاس درس بزرگ است و آموزگار آن از هر فرصتی برای آموزش و رشد شما استفاده می کند. هرگز یک موقعیت کوچک را نادیده نگیرید شاید همان موقعیت به ظاهر ناچیز و بی ارزش بعدا درهای بزرگتری را به روی شما باز کند.

تمرین چهاردهمین فایل ثروت

تمرین اول

بر پول خود مدیریت کنید. در مورد روشهای مدیریت هزینه و نیز شیوه های سرمایه گذاری، دانش خود را افزایش دهید. مهم نیست چقدر درآمد دارید، لازم است پول و مخارج خود را در هر سطحی از درآمد، مدیریت نمایید.

تمرین دوم

همواره مقداری از درآمد خود را به گونه ای پس انداز کنید که آن میزان پول در دسترس شما نباشد و نتوانید آن را خرج کنید.

مگر برای سرمایه گذاری جدید و یا توسعه کسب و کار خود.

اگر حقوق بگیر نیستید و کسب و کار خودتان را دارید، حق ندارید به هر میزان که مایلید خرج کنید بلکه باید مانند یک کارمند حقوق ماهیانه خود را برداشته و بقیه را صرف توسعه یا سرمایه گذاری نمایید.

سپس از محل سرمایه گذاری جدید نیز می توانید مقداری سود دریافت نمایید.

جملات تاکیدی

"من درآمد خود را به خوبی مدیریت می کنم"

"من ذهن یک میلیارد را دارم"

پانزدهمین فایل ثروت

ثروتمندان روی درآمد غیر فعال تمرکز دارند.

فقرا بر درآمد فعال تمرکز دارند.

کار کردن تنها نمی تواند شما را میلیاردر کند .

کار کردن فقط گام اول ثروتمند شدن است .

درآمد فعال به پولی گفته می شود که شما بابت کار و وقتی که صرف می کنید دریافت خواهید کرد.

درآمد غیر فعال به پولی گفته می شود که شما بابت دارایی ها یا سرمایه های خود دریافت می کنید و مجبور نیستید بخاطر آن بصورت روتین کار کنید یا وقت بگذراید .

مثلا آپارتمانی که اجاره می دهید برای شما درآمد غیر فعال محسوب می شود . یا واگذاری حق امتیاز یک محصول یا یک شرکت و نیز اجاره دستگاه و تجهیزات و غیره . نوع دیگری از درآمد غیر فعال نیز هست که مستقیما با پول سروکار دارد مانند دریافت سود سپرده های بانکی و سرمایه گذاری هایی مانند بورس و اوراق مشارکت و مواردی از این دست .

در تمام مثالهای بالا این شما نیستید که کار می کنید بلکه پول یا تجارت شماست که برای شما کار می کند .

برای داشتن درآمد غیر فعال باید از درآمد فعال شروع کنید .

باید کار کنید و پس انداز کنید تا بتوانید سرمایه گذاری کنید و سپس درآمد غیر فعال داشته باشید . ممکن است استثنا هایی وجود داشته باشد مثل ارث یا برنده شدن در لاتاری و غیره اما اینها قانون و اصل نیستند . پس اگر تا کنون فایل و برنامه ای برای کسب درآمد غیر فعال در ذهن ناخودآگاه شما نبوده ، دست به کار شوید و ذهن خود را برای کسب درآمد غیر فعال پرورش دهید .

دو رویکرد اشتباه و غیر سازنده در مورد مسائل مالی وجود دارد.

برخی که خاطرات بدی از دوران کودکی و محدودیت های مالی آن دوران دارند در بزرگسالی سعی میکنند مسیر مخالف را برگزینند و تمام درآمد خود را خرج می کنند . اینها به نوعی از زندگی و لحظه حال

کمال لذت را می برند بدون آنکه به فکر پس انداز برای سرمایه گذاری و کسب درآمد غیر فعال در آینده باشند. از سویی دیگر برخی سعی می کنند با صرفه جویی شدید و ریاضت، پول پس انداز کنند. بسیار مشاهده شده که این افراد پس از پول دار شدن قادر نیستند از پول خود لذت ببرند و الگوهای ذهنی آنها همچنان مانع از آن می شود که پول خود را صرف رفاه و لذت بردن از زندگی کنند. این افراد به اصطلاح خسیس می شوند.

آنها همواره سعی در افزایش دارایی خود دارند و همچنان با صرفه جویی شدید زندگی می کنند و بر مال و اموال خود می افزایند و در نهایت آنها را برای دیگران به جا می گذارند و از این دنیا می روند. اگر الگوهای شدید ریاضتی را بر ذهن خود تحمیل کرده اید مراقب باشید که پس از موفقیت مالی این الگوها زندگی شما را کنترل نکند.

در نهایت به یاد داشته باشید که پول پرستی و عشق و وابستگی به پول شما را از خوشبختی دور خواهد کرد.

ثروتمند باشید اما خوشبختی خود را در گرو پول قرار ندهید. پول ابزار رفاه و لذت بردن از زندگی است و شما زمانی می توانید از زندگی لذت ببرید که خوشبخت و شاد باشید

شادی و خوشبختی یک احساس درونی است و لزوماً ارتباطی با پول ندارد اما لذت و رفاه نتیجه ثروت و پول است. پول در صورتی می تواند به خوشبختی و شادی شما کمک کند که برای کسب آن و در مسیر کسب آن پایتان را حتی روی یک گل هم نگذاشته باشید چه رسد به سایر انسانها. پول خوشبختی نمی آورد اما فقر قطعاً می تواند منجر به بدبختی و ناخوشنودی شود و نکته آخر اینکه هر پولداری لزوماً ثروتمند نیست. ثروتمند بودن یک ویژگی ذهنی است. ثروتمند کسی است که به پول احساس نیاز نمی کند و به آن وابسته نیست. چرا؟ چون آنرا دارد و به وفور هم دارد. ثروتمندان واقعی مشتاقند پولشان را به جریان بیندازند و چیزی را خلق کنند. فقر نیز بیشتر یک ویژگی ذهنی است. فقیر کسی است که همواره نسبت به پول احساس نیاز می کند. ممکن است شخصی میلیاردها پول در حسابش داشته باشد اما واقعا فقیر باشد و البته هستند اشخاصی که ذهنی ثروتمند دارند حتی اگر هنوز پولدار نشده باشند. پس اول ثروتمند باشید بعد پولدار شوید.

تمرین پانزهمین فایل ثروت

تمرین اول

زندگی و آینده خود را به گونه ای برنامه ریزی کنید که مجبور نباشید برای پول کار کنید بلکه پول در خدمت شما باشد

منظور بی کار نشستن نیست چون کار و فعالیت همواره باعث شادی و رشد می شود

تمرین دوم

به این فکر کنید که چگونه می توانید درآمد غیر فعال داشته باشید

یعنی اینکه بدون انجام فعالیت خاصی درآمدزایی کنید

مثل اجاره دادن یک آپارتمان یا محل کار یا انبار

دانش خود، را در مورد تجارت بالا ببرید

جملات تاکیدی

"من برای پول کار نمیکنم بلکه پول برای من کار می کند"

"من ذهن یک میلیارد را دارم"



----- شانزهمین فایل ثروت -----

گفتار اول

ترس مانع حرکت ثروتمندان نمی شود. ترس فقرا را متوقف می کند.

یکی از بارز ترین تفاوت ها بین ذهن ثروتمند و فقیر این است که فقیر اقدام و حرکت نمی کند چون می ترسد اما شعار افراد موفق و ثروتمندان این است که " بترس ولی انجام بده "

تصور نکنید افرادی که شجاع و جسور می دانید هیچ ترسی ندارند . نکته در این است که این افراد اجازه نمی دهند ترسشان آنها رو متوقف کند . افکار و احساسات شما مسبب اعمال و اقدامات شما هستند و اعمال و عملکردهای شما مسبب نتایجی که در زندگی می گیرید می باشند .

- افکار و احساسات (دنیای درونی)
- اعمال و اقدامات
- نتایج (دنیای بیرونی)

افکار و احساسات مربوط به دنیای درونی شما هستند و نتایج مربوط به دنیای بیرونی شما . پس می توان نتیجه گرفت که اعمال و اقدامات و حتی کلام شما پلی هستند بین دنیای درونی و بیرونی . اکثر مردم آرزوی ثروتمند شدن را دارند (دنیای درونی) اما تعداد بسیار کمی نتیجه می گیرند و ثروتمند می شوند (دنیای بیرونی) . تفاوت در اعمال است . تعداد بسیار کمی هستند که آرزوهای خود را به هدف تبدیل می کنند و تعداد کمتری اهداف خود را به برنامه تبدیل می نمایند و برخی از آنها که برنامه دارند و در راستای برنامه هایشان اقدام و عمل می کنند موفق خواهند شد و ثروتمند می شوند .

- آرزو
- هدف
- برنامه
- اقدام
- موفقیت

هدف زمان و مقدار دارد اما آرزو یک خواسته کلی است .

منتظر نباشید دریا آرام شود تا سفر خود را شروع کنید .

موفقیت کار آسانی نیست . پس به دنبال انجام کارهای آسان نباشید چون آنگاه زندگی سختی خواهید داشت . روحیه یک جنگجو را داشته باشید و تا زمانی که به هدفتان نرسیده اید آرام نگیرید . تلاش کنید اما تقلا نکنید . برای موفق شدن باید ریسک پذیر بود و خطر کرد . باید از منطقه آرامش خود بیرون بیایید و موقعیت های جدید را تجربه کنید . آنگاه خواهید دید که منطقه آرامش شما همراه با شما رشد می کند .

میزان موفقیت با میزان ریسک پذیری رابطه مستقیم دارد .

هر چه کمتر خطر کنید و بیشتر به منطقه آرامش خود بچسبید کمتر موفق خواهید شد . زندگی و موقعیت های جدید را تجربه کنید و اجازه ندهید ترس ، شما را متوقف کند .

ریسک و خطر یک واقعیت است اما ترس یک انتخاب است انتخاب خود شما

در بسیاری از موارد تجربه یک موقعیت به ترسناکی تجسم ذهنی آن موقعیت نیست . پس نگذارید ترس شما را فریب دهد . این تمرین بسیار قدرتمند را همواره انجام دهید : هر گاه افکار غیر مفید و ناکارآمد سراختان آمد نفس عمیقی بکشید و به خود بگویید " من به این افکار نیاز ندارم " سپس فکر منفی را کنار بگذارید و یک فکر سازنده و مفید را جایگزین آن کنید .

قدرتمند فکر کنید .

قرار نیست خودتان را فریب دهید و به خود تلقین کنید که همه چیز زیبا ، مثبت و خوب است در حالی که میدانید زندگی چالش های بزرگی در پیش دارد . شما باید بدانید که همه چیز خستی و بی طرف است . نه مثبت نه منفی . مگر اینکه خودتان به آنها جهت و معنا بدهید. این شما هستیم که واقعیت زندگی خود را می سازید و گرنه زندگی بیرونی صرفا انعکاس تمام آن چیزی است که در درون شما می گذرد .

تمرین شانزهمین فایل ثروت

تمرین اول

ترس بد نیست. همانطور که درد ، شما را نسبت به یک مشکل آگاه میکند ترس نیز شما را نسبت به خطرات هشیار می نماید

اما اجازه ندهید ترس شما را متوقف کند

چالشها و سختی ها شما را هوشیار تر و توانمند تر می سازند

تمرین دوم

ترسهای خود در مورد پول و مسایل مالی پیدا کنید

در ذهن خود ، آن ترس را تجربه کنید و به انتهای آن بروید

ببینید چه پیام یا هشدار برای شما دارد

خطرات واقعی را شناسایی کنید و برای آنها چاره اندیشی نمایید

اگر شناخت و دانش ما نسبت به مسایل بیشتر شود ، ترس ما کمتر خواهد شد

پس چالشها را بپذیرید و رشد کنید

راه غلبه بر ترس ، شناخت بیشتر است

جملات تاکیدی

"ترس مرا هوشیار تر می کند و من به راهم ادامه می دهم"

"من ذهن یک میلیارد را دارم"

----- هفدهمین فایل ثروت -----

گفتار اول

ثروتمندان همواره در حال یادگیری هستند

فقرا فکر می کنند همه چیز را می دانند

لطفا به اولین مطلب این مجموعه بازگردید و دوباره آنرا بخوانید :

اگر نتیجه مطلوب را از زندگیتان نمیگیرید یعنی اینکه چیزی هست که نمیدانید تقریباً همه افراد ثروتمند مانند هم فکر میکنند و البته افراد فقیر هم مانند هم فکر میکنند اگر مانند ثروتمندان بیندیشی و رفتار کنی تو هم ثروتمند میشوی .

دانستن دو شرط دارد

اول چیزی را تجربه کرده باشید پس در مورد آن می دانید .

دوم در مورد آن شنیده یا مطالعه کرده باشید .

و در هر دو مورد نمی توانید به دانسته های خود اطمینان صد در صد داشته باشید چرا که آدمی همواره در حال یادگیری و پیشرفت است و دانش خود را توسعه می دهد . اگر هنوز ثروتمند نیستید و آنرا تجربه نکرده اید پس لازم است اصول آنرا یاد بگیرید . اما فقرا (آنها که ذهنی فقیر دارند) همواره سعی می کنند ثابت کنند که درست می گویند و همه چیز را می دانند . مطمئن باشید آنها که در همه موارد نظر می دهند و مطمئن هستند نظرشان همیشه درست است و همه چیز و همه کس را قضاوت می کنند ، افراد فقیری هستند و فقرشان را هم به حساب بد شانسی و روزگار می گذارند

شما یا ثروتمند هستید یا همه چیز دان . اما نمی توانید هر دو را با هم باشید .

اگر راهی را بروید که همیشه می رفتید قطعاً به همان جایی خواهید رسید که همیشه رسیده اید . اگر کاری را انجام دهید که همیشه انجام داده اید قطعاً همان نتیجه ای را خواهید گرفت که همیشه گرفته اید و

اگر همان طرز فکر و دیدگاه های قدیمی را داشته باشید چیزی در زندگی شما تغییر نخواهد کرد . باید افکار و باورهای ناکارآمد و غیر مفید گذشته را دور بریزید و ویژگیهای جدیدی کسب نمایید .

افراد فقیر یا لزوم یادگیری و آموزش را درک نمی کنند و یا برای آن وقت و بودجه ندارند و این بزرگترین اشتباه آنهاست چون فکر می کنند پول و وقت برای آموختن ندارند پس چیزی یاد نمی گیرند و تغییر هم نمی کنند پس همواره فقیر باقی می مانند .

بهای آموزش را بدهید حتی اگر زیاد باشد چرا که دانش به شما قدرت می دهد ، قدرت تغییر

آموختن دانش تجارت و مدیریت کسب و کار از ملزومات اولیه موفقیت مالی است .

بیاد داشته باشید اگر دیگران می توانند کاری را انجام دهند پس شما هم می توانید .

افراد بازنده منتظرند تا مشکلاتشان حل شود و پول دار شوند تا بعد بروند دنبال یادگیری و تغییر .

افراد موفق می دانند تا یادگیری را شروع نکنند و تا تغییر نکنند موفقیت را بدست نخواهند آورد .

موفقیت دو جنبه دارد :

جنبه درونی

جنبه بیرونی

✓ جنبه درونی موفقیت یعنی دانستن و یادگیری ، تغییر الگوهای ناکارآمد ذهنی ، تغییر باورهای بازنده ، تغییر ویژگیهای شخصیتی ، تغییر فکر و احساس ، تغییر نگرش و در نهایت تغییر رفتارها

جنبه بیرونی موفقیت یعنی یادگیری دانش تجارت ، روش های سرمایه گذاری ، یادگیری مدیریت فروش و بازاریابی ، روشهای تبلیغاتی ، مدیریت نیروی انسانی و تمام علوم و مهارت های مربوط به مدیریت کسب و کار و نیز کسب مهارت و تخصص بیشتر در زمینه ی شغلی خودتان .

یادتان باشد :

دنیای بیرونی شما انعکاس دنیای درونی شماست .

شما می توانید هزاران بهانه برای شکست های خود پیدا کنید . می توانید ده ها مقصر برای ناکامی های خود بیابید اما این روحیه یک فرد بازنده و قربانی است . باید رویکرد و نگرشی متفاوت را برگزینید . روحیه یک جنگجو را داشته باشید که فقط به هدفش فکر می کند نه به موانع . زندگی شما مانند اسب شماس است یا آنرا رام و کنترل میکنید یا این اسب شما را به هر کجا که خودش خواست می برد . در عین حال شما باید فعالانه با فرایند زندگی همکاری و همراهی کنید . از نگاهی دیگر زندگی مانند یک رودخانه است که می توانید خود را با اطمینان به آن بسپارید و بجای تقلا و شنا کردن خلاف جهت آب ، با جریان آن همراه شوید و از آن لذت ببرید .

به نظر متناقض می آید اما واقعیت است . درک این تناقض ها کلید اصلی خوشبختی است

موفقیت و خوشبختی نتیجه همکاری بین شما و نیرویی و رای شماست . شما آرزو ها و خواسته های خود را به شانس و تقدیر واگذار نمی کنید بلکه تمام تلاشتان را می کنید و هر آنچه لازم باشد را انجام می دهید اما واگذار کردن نتیجه یک هنر و یک راز است که هر کسی از آن خبردار نیست . برای نتایج برنامه ریزی کنید اما برای آنها زندگی نکنید و وابسته به آنها نباشید .

خوشبختی در حرکت کردن است نه در رسیدن .

تمرین هفدهمین فایل ثروت

تمرین اول

همیشه و همواره در حال یادگیری و پیشرفت باشید. همواره اطلاعات و دانش خود را در مورد تخصص یا مهارتتان به روز کنید. دانش تجارت و مدیریت کسب و کار دانشی پویا است . هر سال بودجه مشخصی را برای آموزش خود و کارکنان خود کنار بگذارید داشتن ذهن و روحیه مثبت یک مهارت ضروری برای موفقیت است. پس همواره در این زمینه خود را رشد دهید.

جملات تاکیدی

"من همواره به آموزش و پیشرفت اهمیت میدهم"

"من ذهن یک میلیارد را دارم"

بخش سوم

مرور بخش اول

فصل سوم

مرور بخش اول



1 - دو ویژگی بارز افراد موفق

1 - افراد موفق هنگام مواجهه با موقعیت های جدید و تغییرات بزرگ به خود می گویند .

" می دونم این موقعیت ترسناکه اما انجامش میدم "

و شعارشان این است :

"بترس ولی انجام بده "

افراد موفق هنگام روبرو شدن با چالش های بزرگ و موقعیت های مبهم بجای اینکه بگویند

" اگر نشد چی ؟ "

به خود می گویند :

" اگر شد چی ؟ "

" اگر اینبار موفق شدم چی ؟ "

" اگر جواب مثبت بود چی ؟ "

این تغییر رویکرد و تغییر نگرش شما را از یک فرد منفی گرای ناخواه به فردی مثبت اندیش تبدیل می کند

یادتان باشد وقتی می ترسید احتمال گرفتن تصمیم های اشتباه زیاد است

2- تعمیم و قضاوت

دو ویژگی مخرب ذهنی هستند که نه تنها شما را فریب می دهند بلکه باعث می شوند شما فرصت های زیادی را از دست بدهید

ایکس بوده بوده و خاطرات بسیار بدی از این شخص دارید فرض کنید همسایه ، همکلاسی یا همکاری داشته اید که اهل شهر

احتمالا شما همه جا از بدی مردم شهرایکس صحبت خواهید کرد و به هر کس که اهل این شهر باشد اعتماد نخواهید کرد.

این فقط یک مثال بود و ده ها و صد ها مورد دیگر از تعمیم دادن می توان یافت که عمدتا در سطح ناخودآگاه اتفاق می افتد و خود شخص متوجه آن نیست .

هرگز یک تجربه بد را تعمیم ندهید و از آن قانون نسازید .

چه بسا شما از شخصی خوشتان نیاید اما آن شخص محبوب خیلی های دیگر باشد .

یادتان باشد احساس و نظر شما در مورد هر فرد یا هر موقعیتی صرفا "نظر" و "احساس" شما در مورد آن شخص یا موقعیت است و نه "واقعیت" آن .

ایده پردازهای بزرگ برای عملی کردن ایده خود به صد ها و هزارن نفر مراجعه کردند و جواب نه شنیدند اما نه قضاوت کردند نه تعمیم دادند.

3 - ترس

ترس یکی از ابزارهای ذهن است برای محافظت از شما و وظیفه آن هشدار دادن به شماست تا مراقب باشید.

اما این بدان معنا نیست که باید متوقف شوید . بلکه صرفا باید مراقب باشید و تمام جوانب امر را بسنجید. سپس حرکت کنید.

4- تفاوت فقیر و ثروتمند

فقرا و ثروتمندان هر دو گروه از سخت ترین و پایین ترین کارها شروع کرده اند اما فقرا پس از سالها همچنان همان کارها را ادامه میدهند.

پس تفاوت فقیر و ثروتمند در میزان کار کردن نیست در دانستن است.

5 - کلید موفقیت در داشتن ذهن ثروت ساز

یادگیری و بکار گیری دو فرایند مکمل هستند. بدون بکار گیری ، یادگیری ارزش خاصی نخواهد داشت. پس از یادگیری ، به مرور زمان، بیشتر مطالب از حافظه پاک می شوند و تاثیر خود را از دست می‌دهند.

شاید دیده باشید اشخاصی را که ده ها و صد ها جلد کتاب موفقیت خوانده اند اما تغییر خاصی در زندگیشان ایجاد نشده است. در واقع فرایندی که در ذهن این افراد اتفاق افتاده ، یک روند یک طرفه بوده ، یعنی ورودی داشته اما خروجی نداشته است. به بیانی دیگر یادگیری وجود داشته اما بکارگیری وجود نداشته است.

اگر می خواهید پا را از مرحله یادگیری فراتر بگذارید و تغییری پایدار و واقعی در زندگی خود بوجود آورید به دو گام اساسی نیاز خواهید داشت. اول مطالب و درس ها را در چند زمان مختلف دوره کنید تا از حافظه کوتاه مدت وارد حافظه بلند مدت شما بشوند. دوم باید هر کدام از آموزشها و راهکارها بارها تمرین و تکرار گردد تا بصورت یک عادت در آید. هر کدام از ویژگیهای شخصیتی جدید را تمرین کنید تا جزئی از شما شوند.

منظورم دقیقاً این است که پس از یادگیری، تازه کار شما شروع میشود و به ابتدای راه می رسید. باید برگردید از ابتدا بخوانید، و هر کدام از موارد را تمرین و تکرار کنید. تا زمانی که تک تک این موارد به عادت تبدیل نشوند، تاثیر عملی در زندگی شما نخواهند داشت.

6 - انتخاب

شما و زندگی شما هر چه بیشتر شبیه آن چیزی میشود که فضای فکری و احساسی شما را پر کرده است. بجای ترس عشق را برگزینید.

7 - تخیل در مقابل اراده

تخیل همیشه قوی تر از منطق و اراده است مهم نیست شما چه می خواهید مهم این است که در خیال شما چه میگذرد پس مراقب آنچه در ذهن و تخیلتان میگذرد باشید.

8- فکر کردن از آخر (مهندسی معکوس)

در هر موقعیتی از خود پرسید که اگر ثروتمند بودید چه رفتاری می کردید؟ چه می گفتید؟ و چه احساسی داشتید؟ سعی کنید تا حد ممکن همان کارها را انجام دهید.

تغییر رفتار و طرز صحبت کردن باعث میشود شخصیت شما تغییر کند و این تغییر روی احساس شما اثر می گذارد و احساس همان عامل قدرتمندی است که روی تمام وقایع زندگی شما اثر خواهد گذاشت و شما رو به سمت آن چه که می خواهید باشید هدایت خواهد کرد.

یادتان باشد این فقط یک روی سکه است. روی دیگر سکه این است که شما برای بدست آوردن آنچه که می خواهید باید اقدام و عمل کنید. احساس فقط موقعیت را برای شما فراهم می کند و این خود شما هستید که باید آن موقعیت را بدست آورید.

9- دو جنبه موفقیت

موفقیت بخصوص موفقیت مالی دو جنبه دارد. جنبه درونی و جنبه بیرونی

جنبه درونی موفقیت همان ویژگی های شخصیتی و طرز فکر شماست که باید واقعا مانند یک ثروتمند باشد (همان فایل های ثروت 1 تا 17).

جنبه بیرونی موفقیت این است که ابزار های لازم را داشته باشید یعنی دانش فنی کارتان و دانستن قواعد تجارت.

می توان آن را به یک عکاس یا نقاش تشبیه کرد. یک عکاس یا نقاش باید هنر و سلیقه داشته باشد که یک ویژگی درونی است. یک نقاش حرفه ای در واقع دیدگاه و احساس خود را در بوم نقاشی پیاده می کند یک عکاس حرفه ای دریچه دید و احساس خود را در عکسهایش پدیدار می کند. اما اگر دانش فنی نقاشی یا عکاسی را نداند نمی تواند این قابلیت را محقق و شکوفا کند. و نیز اگر ابزار لازم مانند دوربین عکاسی یا رنگ و بوم در اختیارش نباشد نمی تواند کار را به پایان برساند. این ها همان جنبه های بیرونی موفقیت هستند.

10 – مدار ثروت

پیش از اینکه وضعیت مالی شما به یک مدار بالاتر از درآمد منتقل شود باید ذهن و احساس خود را به مدار بالاتری از ثروت ارتقا دهید.

11 – جهان درون (1)

تمام جهان مرئی اطراف شما از نامرئی بوجود آمده است. خیلی چیزها هستند که دیده نمی شوند. گاه می توان آن ها را از نظر علمی ثابت کرد. و برخی دیگر قابل اثبات نیستند اما قابل تجربه کردن هستند. اگر می توان تجربه کرد پس وجود دارند. میوه های یک درخت نتیجه کار ریشه های آن درخت می باشند که در زیر زمین هستند و دیده نمی شوند. زندگی بیرونی شما نیز نتیجه افکار ، دیدگاه ها و عمیق ترین احساس شما است. چرا که افکار و دیدگاه ها ، احساس شما را می سازند و احساس ، اعمال شما را می سازد و اعمال شما نتایج را به بار می آورد.

12 – جهان درون (2)

دنیای مادی و بیرونی شما نسخه کپی شده دنیای احساسی شماست و دنیای احساسی شما نیز نسخه کپی شده ای از دنیای ذهنی شما می باشد و آن نیز به نوبه خود یک کپی از آگاهی و شناخت معنوی شما می باشد. اگر اشکال و یا کمبودی در زندگی بیرونی خود می بینید بدانید که قبل از هر چیز ریشه آن در درون خود شماست. چرا که شما در حال تماشا و تجربه کردن یک کپی از دنیای درون خود هستید. وقتی کپی شما ایرادی دارد باید نسخه اصلی را اصلاح کنید. حتما شنیده اید که آینه نقش تو چون بنمود راست ، خود شکن آینه شکستن خطاست.

13 – علت و معلول

بی پولی علت نیست بلکه نتیجه و معلول است. برخی عدم پیشرفت خود را به گردن بی پولی می اندازند در حالی که عدم رشد و پیشرفت ، علت واقعی بی پولی آنهاست. پس از کمترین امکانات و فضاها برای رشد استفاده کنید و مطمئن باشید که بیشتر و بیشتر به شما داده خواهد شد.

14 - یادگیری

بهترین شیوه یادگیری یک موضوع انجام دادن آن است. شیوه یادگیری به سبک انجام دادن و همراه با حرکت، قوی تر از یادگیری به واسطه دیدن یا شنیدن است. البته ترکیب این سه با هم ترکیب قدرتمندتری خواهد بود. یعنی یادگیری با شنیدن، دیدن و انجام دادن. پس توصیه می شود که جملات تاکیدی و کلیدی ذهن ثروت ساز را با صدای بلند تکرار کنید و آنرا با یک حرکت فیزیکی ترکیب نمایید مثلاً هنگامی که می گوئید "من یک ذهن ثروت ساز دارم" می توانید دست خود را روی سر خود بگذارید یا هر حرکت دیگری که با آن راحت باشید.

صدای بلند شما انرژی بیشتری تولید می کند و پیام شما به قوی ترین شکل در ذهن ناخودآگاهتان ثبت می شود و نیز انجام یک حرکت فیزیکی در تثبیت بیشتر آن در حافظه ناخودآگاه شما کمک خواهد کرد

جمله تاکیدی

من یک ذهن ثروت ساز دارم.

من ذهن یک میلیاردی را دارم.

دنیای بیرونی من نتیجه دنیای درونی من است.

15 - طرح کلی ذهنی از پول و ثروت

هر فرد یک طرح کلی از پول و وضعیت مالی در ذهن دارد. شاید تا کنون آنرا به زبان نیاورده باشید و یا حتی خودتان از وجود آن خبر نداشته باشید اما اگر از شما بخواهند از اعماق وجودتان دقایقی در مورد پول و وضعیت مالی و اقتصاد صحبت کنید احتمالاً ابعاد زیادی از این طرح کلی را فاش خواهید ساخت.

این طرح کلی و یا بهتر بگویم تعریفی که از خود و وضعیت مالی خود در ذهن دارید همانند یک برنامه از پیش تعیین شده است که تمام زندگی مالی شما را کنترل می کند.

پس اگر خواهان تغییر در وضعیت مالی خود هستید ابتدا باید این طرح کلی ذهنی را شناسایی کنید و اگر دریافتید که الگوها و فایل های این طرح کلی ذهنی، ناکارآمد هستند باید آنها را کنار بگذارید و الگوهای جدیدی را جایگزین آنها کنید

این برنامه ها دقیقا مانند یک بدافزار یا ویروس عمل می کنند و کلیه عملیات شما را با اختلال مواجه می سازند پس باید آنها را شناسایی و حذف کرد و نرم افزار های کارآمد و مفیدی را که در راستای اهداف شما هستند جایگزین نمود .

16 - شرطی سازی ذهن

گفتیم که افکار ، تصاویر ذهنی و دیدگاه ها منشاء پیدایش احساسات هستند و احساس نیز به نوبه خود کنترل کنند اعمال انسان است و در نهایت این اعمال هستند که نتایج را می سازند. احساساتی مانند ترس و رنج و یا حس لذت و امنیت مهمترین انگیزاننده ها و کنترل کنند های اعمال انسان عادی هستند .

اما افکار و ذهنیات از کجا می آیند ؟

اگر بتوانید سر منشاء افکار ، ذهنیات و دیدگاه ها را پیدا کنید آنگاه می توانید نتایج را کنترل کنید. سطح آگاهی درونی هر فرد تعیین کنند کیفیت افکار و دیدگاه های اوست. اما دیدگاه های مالی انسانها عمدتا نتیجه برنامه هایی است که در دوران کودکی و نوجوانی به ذهن ناخودآگاه او داده شده است

این برنامه ها نتیجه سخنان و طرز زندگی والدین و اطرافیان و نیز آموزه های فرهنگی جامعه ی پیرامون فرد از جمله مدرسه و تلویزیون و کلا تمام آن چیز است که یک فرد در کودکی و نوجوانی می شنود ، می بیند و تجربه می کند هستند.

برنامه های معیوب و ناکارآمدی که در گذشته به ذهن داده شده اند ذهن فرد را شرطی می کنند و این ذهن شرطی شده مسئول افکار و دیدگاه های ناکارآمد مالی آن فرد می باشد و در نهایت نتایج و خروجی زندگی آن فرد همراه با مشکلات فراوان مالی خواهد بود

17 - الگوهای ناکارآمد

شناخت الگوهای ناکارآمد و شرطی سازی ذهن در راستای موفقیت مالی.

افکار شما به تصمیمات شما می انجامد و تصمیمات شما اعمال و عملکردهایتان را تعیین می کنند و این به نتایج منتهی می شود. تصمیمات و اقدامات مالی شما در نهایت از یک ذهن شرطی شده ریشه می گیرد که اگر درست شرطی شده باشد به شما یک شم برنده اقتصادی می دهد و برعکس اگر در مسیر فقر و شکست شرطی شده باشد تا حد زیادی تلاش شما را برای موفقیت مالی خنثی می نماید.

برای صعود به مدار ذهنی ثروت اولین اقدام شرطی سازی مجدد ذهن ناخودآگاه است. اما پیش از آن باید دریابید که در ذهن ناخودآگاهتان چه می گذرد و چه برنامه ها و چه بدافزارهایی در آنجا مشغول به کار هستند. در نوشتار بعدی درخواهید یافت که ذهن شما چگونه شرطی شده است و این کلید شرطی سازی مجدد ذهن است

18 - اعتقادات یا واقعیت

اعتقادات شما لزوماً واقعیت های جهان هستی نیستند. بلکه صرفاً واقعیت های زندگی خود شما هستند. اگر از زندگی خود راضی نیستید پس اعتقادات خود را تغییر دهید. اعتقادات مثبت و سازنده را انتخاب کنید و اعتقادات محدود کننده و ناکارآمد را دور بریزید. اعتقادات به شما تعلق ندارند پس به آنها نچسبید. اعتقاد نوع نگاه و بینش شما است به حقیقتی واحد و از آنجا که انسانها حقیقت را بر مبنای سطح آگاهی خود تجربه می کنند پس اعتقادات آنها نیز متفاوت است.

19 - پول پرستی

مراقب باشید در مسیر کسب ذهن ثروت ساز به یک پول پرست تبدیل نشوید. پول نمی تواند هدف اصلی زندگی شما باشد. ثروتمند بودن نشانه توانایی و قابلیت شماست پس روی قابلیت ها و توانایی ها تمرکز کنید. پول نتیجه و معلول است نه علت. پول نتیجه قابلیت های شماست پس رشد کنید و بهتر شوید تا ثروتمند گردید.

20 - ذهن شرطی شده

برنامه ریزی (شرطی سازی) ذهن ناخودآگاه شما از دوران کودکی آغاز شده است. خانواده، محیط پیرامون، مدرسه، تلویزیون و همه آنچه که یک کودک یا نوجوان با آن در تماس است در ذهن او ایجاد الگو می نماید و این الگوها (برنامه ها) در بزرگسالی طرز فکر و رفتار او را کنترل می کنند. البته نباید فراموش کنیم که انسانها یکسان به دنیا نمی آیند و از بدو تولد یک سری خصوصیات و ویژگی های منحصر به فرد هم دارند بنابراین این نمیتوان همه چیز را به ذهن شرطی شده ربط داد. اما تاثیر محیط در شکل گرفتن ویژگی های شخصیتی یک فرد بسیار زیاد است

شخصیت هر فرد به مرور زمان در ژن های آن فرد نمود پیدا می کند و این ویژگی های شخصیتی از طریق همین ژن ها می توانند به فرزندان منتقل شوند. پس شما با یک سری ویژگی های شخصیتی که به ارث برده اید و نیز یک سری ویژگی و استعداد منحصر به فرد که در ذات خود شماست به دنیا آمده اید و پس از آن شروع به الگو برداری از محیط و افراد پیرامون خود کرده اید. به همین خاطر است که اگر زندگی متفاوتی را می خواهید باید به این برنامه ها در عمیق ترین لایه های ذهن ناخودآگاه و عمیق ترین لایه های احساس خود نفوذ کنید و آنها را تغییر دهید.

21 - خواستن

هیچ نیرویی بالاتر و برتر از "خواستن" نیست. اگر بخواهید خود را به مدار بالاتری از آگاهی، خوشبختی و یا ثروت برسانید، همزمان دو نیرو را فعال خواهید کرد. اول نیروی مقاومت ذهن ناخودآگاه خود را که همواره سعی می کند الگوهای قبلی را تکرار کنید. دوم نیروی موافق کائنات را که همواره سعی می کند شما را به سطح بالاتری از شادی و آگاهی هدایت کند.

22 - طرز فکر

ذهن شرطی شده بر طرز فکر و دیدگاه های شما تاثیر می گذارد و طرز فکر و دیدگاه بر تصمیمات و نیز احساسات شما اثر گذار است. تصمیمات و احساسات بر اعمال و عملکرد های شما تاثیر می گذارد و اعمال و اقدامات شما نتایج و خروجی زندگی شما را می سازد. باید از ذهن شرطی شده خود شروع کنید ابتدا باید الگوهای کهنه و ناکارآمد ذهن خود را بشناسید. سپس ریشه آنها را پیدا کنید. و هنگامی که متوجه شدید آنها جزئی از شما نیستند و فقط آن چیزی هستند که محیط به شما باورانده، دست از آنها بکشید و آنها را رها کنید. و در نهایت باید الگوها و اعتقادات کارآمد و مفید را جایگزین آنها کنید. نه رها شدن از اعتقادات کهنه آسان است و نه جایگزین کردن اعتقادات نو کار ساده ای است. باید تکرار و تمرین کرد.

23 - چگونه شرطی شده اید

ذهن شما حد اقل از سه راه شرطی و برنامه ریزی شده است.

1. الگوبرداری شنیداری
2. الگوبرداری دیداری
3. الگوبرداری حسی - تجربی

آنچه که در مورد پول شنیده اید. رفتار های مالی اطرافیان. و اتفاقاتی که روی احساس شما اثر گذاشته همه و همه ذهن شما را در مورد پول برنامه ریزی و شرطی کرده و یک طرح کلی مالی در ذهن شما شکل داده است.

این الگو ها را بشناسید ، ریشه آنها را پیدا کنید و سپس آنها را کنار بگذارید و الگوها و فایل های جدیدی در ذهن خود ایجاد کنید تا بتوانید عملکرد های موفق در زمینه مالی داشته باشید .

24- احساس در برابر منطق

همواره احساس عمیق شما بر منطقتان پیروز است. پس اگر احساس شما تحت تاثیر تجربیات گذشته از منطق شما که از دانش روز برخوردار است عقب مانده ، باید با راهکار های درست احساس خود را به منطقتان نزدیک کنید در غیر اینصورت این احساس شما است که تعیین کننده وضعیت مالی شما خواهد بود نه منطقتان.

25 - ذهن روباتی

طرح کلی ذهنی شما از پول چیست ؟

احساس عمیق شما در مورد پول و زندگی مالی چیست ؟

روبات ها را می توان برای انجام کار خاصی برنامه ریزی کرد به گونه ای که بارها و بارها همان کار را انجام دهند و همان راه قبلی را طی کنند و سپس به همان نتایج همیشگی دست یابند. از جنبه ذهنی (و نه عاطفی) ، انسان نیز مانند روبات است. اغلب انسان ها برای نوع خاصی از زندگی برنامه ریزی شده اند.

برخی برنامه ریزی شده اند که معمولی باشند و بعضی همیشه بی پول. پول درآوردن برای بعضی ها همیشه سخت است و برای دیگران آسان. بعضی ها برای کسب درآمد ثابت ماهیانه برنامه ریزی شده اند و برخی دیگر برای کسب سود و ده ها برنامه و طرح مالی دیگر که زندگی انسان ها را کنترل می کنند.

در دوران کودکی و نوجوانی ، محیط و زندگی بیرونی ، ذهن شما را مانند یک روبات برنامه ریزی و شرطی می کند و سپس این ذهن شرطی شده هر چه بیشتر همان محیط و نتایج را بازآفرینی می نماید و این چرخه می تواند تا پایان تکرار شود.

تنها تفاوت انسان و روبات در این زمینه این است که انسان می تواند خود را دوباره برنامه ریزی کند و نتایج را با توجه به خواست خود تغییر دهد اما روبات نه.

26 - ریشه اعتقادات و احساسات

کمی در ناخودآگاه خود جستجو کنید تا دریابید شما برای چه نوع زندگی مالی برنامه ریزی شده اید؟
اعتقادات:

پول بد است ، پول ریشه همه بدیهاست ، تا کوخی نباشد کاخی هم نیست ، پول علف خرس نیست ، تا دزدی نکنی پولدار نمی شوی ، از راه درست نمی توان ثروتمند شد ، پول حرف اول را می زند ، پول ، پول را می آورد ، پولدارها پولدارتر و فقرا فقیر تر می شوند ، پول ریشه همه بدیهاست

پول به سختی به دست می آید. پول درآوردن کار بسیار مشکلی است

پول برای روز مبادا است نه لذت بردن (احساس عدم امنیت)

با شرایطی کنونی بیشتر از این نمی توان رشد کرد و پولدار تر شد

و ده ها اعتقاد دیگر

الگوها (برنامه های ذهن شرطی شده):

برای موفقیت تنظیم شده اید یا شکست؟

به سختی پول به دست می آورید یا آسان؟

پول را نگه می دارید یا آنرا از دست می دهید؟

به سختی کار می کنید یا متعادل؟

درآمد ثابت دارید یا متغیر؟

درآمد بالا دارید یا متوسط یا کم؟

پول جمع می کنید یا همه درآمادتان را خرج می کنید؟

مدیریت مالی دارید یا بی حساب خرج می کنید؟

سرمایه گذاریهاتان موفق است یا ناموفق؟

برای خود کار می کنید یا دیگران؟

پیوسته ادامه می دهید یا از این شاخه به آن شاخه می پرید؟

همه چیز خوب پیش می رود اما ناگهان اوضاع خراب می شود و بازی برده را می بازید؟

همواره یک شریک یا فرد سومی موفقیت شما را خراب می کند؟

در کارتان و کسب پول موفقید اما همواره مشکل مالی دارید؟

روند پیشرفتتان همواره کند و طاقت فرسا است؟

گاه و بیگاه یک اتفاق یا یک بدشانسی، همه چیز را خراب می کند؟

پول به دست می آید اما نمی ماند. چاله پول از قبل کنده شده؟

پول گاهی هست و گاهی نیست؟

و غیره

27 - موفقیت مالی

برای موفقیت مالی به عوامل زیر نیاز دارید؟

- 1 - در کار و حرفه خود تخصص و مهارت کافی داشته باشید.
 - 2 - دانش تجارت و سرمایه گذاری و نیز مدیریت کسب و کار را داشته باشید.
 - 3 - ویژگی های شخصیتی و ذهنی لازم برای موفقیت و ثروت مند شدن را کسب کرده باشید.
- داشتن دانش تجارت و مدیریت کسب و کار و نیز داشتن مهارت و تخصص در کار قطعا برای ثروتمند شدن لازم و ضروری است اما شما دقیقا به همان میزان پول بدست خواهید آورد که ذهنتان برای آن برنامه ریزی شده باشد.

ذهن شما در مدار خاصی از ثروت و کسب درآمد قرار دارد و فرقی نمی کند چقدر بیشتر تلاش کنید ، تا زمانی که به مدار ذهنی بالاتری نروید درآمد شما بیشتر نخواهد شد.

اگر می خواهید بدانید از نظر مالی چگونه شخصی هستید و در کدام مدار قرار دارید به نتایج و خروجی های زندگی خود نگاه کنید.

بخصوص به حساب بانکی و درآمدها و نیز به الگوهایی که در زندگی شما تکرار می شوند. تمام آنچه که در زندگی مالی شما در جریان است در واقع بازتاب همان طرح کلی ذهنی شماست و نمود باور ها و احساس عمیق شما در باره پول است. این نقطه شروع شماست تا بدانید در ناخودآگاهتان چه می گذرد تا بتوانید بخش های ناکارآمد آنها کنار بگذارید و ویژگی ها و الگوهای جدید و کارآمد را جایگزین آن کنید.

28-مدار فقر و ثروت

طرح کلی ذهنی شما از پول و وضعیت مالیاتان شامل باورها ، احساس عمیق و الگوها و برنامه هایی است که در ذهن ناخودآگاه خود دارید

شما بر اساس طرح کلی که از پول در ذهن خود دارید در مدار مربوط به آن طرح قرار گرفته اید و تا زمانی که در آن مدار قرار دارید تمام اتفاقات زندگی شما مربوط به همان مدار خواهد بود

اگر در مدار فقر قرار گرفته باشید بدان معناست که ذهن و باورهای فقیری دارید پس شما هر روز آدم های فقیر را خواهید دید ، کسب و کارتان شما را هر روز در همان مدار فقر نگاه می دارد و حتی ایده های شما فقر آفرین خواهند بود.

اگر در مدار ثروت قرار گرفته باشید هر روز انسان هایی را که در مدار شما هستند ملاقات خواهید کرد و اتفاقات مالی شما مربوط به مدار خوتان خواهد بود . حتی ایده های شما نیز به اندازه مداری که در آن هستید ثروت آفرین خواهند بود.

مثلا اگر در مدار ذهنی 50 میلیون تومان هستید بدان معناست که شما باور دارید که می توانید از کسب و کارتان درآمد 50 میلیون تومانی داشته باشید. (منظور رینج 50 میلیون است نه دقیقا عدد 50 میلیون)

فردی که در مدار 50 میلیون تومان قرار گرفته نمی تواند به مدار درآمدی 200 میلیون تومان برسد چون به اطلاعات و منابع این مدار دسترسی ندارد.

وقتی هدفی را به ذهنتان می دهید ذهن با توجه به مداری که در آن قرار گرفته به شما پاسخ مثبت یا منفی می دهد پس لازم است ابتدا ذهن و منابع آن را به مدار بالاتری از ثروت و موفقیت یا هر ویژگی دیگری ارتقاء دهید تا بتوانید به اهداف متناسب با آن مدار دست پیدا کنید.

اگر در مدار ثروت قرار ندارید ابتدا باید ویژگی های ذهن ثروت ساز را کسب کنید. اگر ذهنی ثروت ساز دارید و می خواهید به مدار بالاتری از ثروت بروید باید منابع و اطلاعات مدار ذهنی مورد نظرتان را کسب کنید تا بتوانید به آن مدار برسید. از خود پرسید برای داشتن درآمد مثلا 200 میلیون تومانی چه کارهایی باید بکنید ، چه چیزهایی را باید بدانید و چه ویژگیهایی و مهارت هایی باید داشته باشید.

در مرحله بعد خود را تصور و تجسم کنید که در مدار ثروت 200 میلیون تومان قرار گرفته اید و در حال لذت بردن از مزایای این درآمد هستید . آنرا احساس کنید و با این احساس زندگی کنید.

همواره انتظار رسیدن به این خواسته را بکشید و هر موقعیت جدید را فرصتی برای برآورده کردن آن بدانید. یادتان باشد هر چه بالاتر بروید و هر چه بیشتر رشد کنید هم دید بهتری خواهید و هم بیشتر دیده می شوید. در این صورت شما موقعیت های بهتری را خواهید یافت و نیز موقعیت های بهتری سراغتان خواهد آمد. هر چه بالاتر بروید و هر چه بیشتر رشد کنید هم دید بهتری خواهید و هم بیشتر دیده می شوید. در این صورت شما موقعیت های بهتری را خواهید یافت و نیز موقعیت های بهتری سراغتان خواهد آمد.

29 - خودآگاهی

انسان از برخی جهات مانند روبات است یعنی بر اساس برنامه های گذشته و خود به خود عمل می کند چون با تربیت و عادات گذشته برنامه ریزی شده است.

خودآگاهی را تمرین کنید

در طول روز بر افکار ، احساسات و اعمال خود آگاه باشید و آنها را مشاهده کنید تا بتوانید بر اساس انتخاب های آگاهانه خود زندگی کنید نه اینکه از گذشته برنامه بگیریید (منظور برنامه غیر مفید است).

ترس های شما کدام است ؟ باورهایتان چیست ؟ کدام افکار و اعمال شما واقعا غیر ضروری یا مفید است ؟

هر گاه در کامپیوتر ذهن و احساس خود به یک بدافزار یا ویروس مخرب برخوردید یک نفس عمیق بکشید و در آرامش به خود بگویید.

"من به این فکر، احساس یا تجربه نیازی ندارم"

سپس به خود یادآوری کنید که:

"من می توانم....."

یادتان باشد قرار نیست در یک روز تغییر و تحول عمده ای در خود بوجود بیاورید.

اگر هر روز زمان کوتاهی صرف خودآگاهی و مشاهده شود پس از گذشت چند ماه و آرام آرام خود را از بند الگوهای ناکارآمد ذهنی رها خواهید کرد. تغییر باید آرام و تدریجی باشد.

30 - چطور ثروتمند شوید

اگر دارای ذهنی ثروتمند نیستید به این سوال پاسخ دهید:

تفاوت شما و یک ثروتمند در چیست؟

در مهارت و تخصص در کارتتان؟

در دانش تجارت و دسترسی به اطلاعات و منابع؟

در ویژگی های شخصیتی و باورها؟

موارد بالا عواملی هستند که می توانند در کنترل شما باشند

یا در عواملی که در کنترل شما نیستند؟

خانواده و محیطی که در آن تولد یافته و رشد کرده اند

تحصیلات مناسب

سرمایه اولیه

ارث و شانس

پارتی و حمایت

وضعیت اقتصادی

و غیره

نکته مهم این است که مواردی مانند خانواده و محیط مناسب در نهایت منجر می شوند به همان سه عامل اصلی موفقیت یعنی مهارت و تخصص ، دانش تجارت و ویژگی ها و باورهای ثروت ساز.

عواملی مانند شانس و پارتی و نظیر آنها جایگاهی در بحث ما ندارند . اگر می توانید آنها را داشته باشید پس دیگر نیازی به هیچ آموزشی ندارید اما اگر آنها را تا کنون نداشته اید پس راه دیگری بجز آموختن ذهن ثروت ساز نخواهید داشت.

درست مانند کسی که زبان انگلیسی را در محیطی انگلیسی زبان می آموزد و آنرا ناخودآگاه یاد می گیرد و به کار می گیرد. اما اگر می خواهید انگلیسی را در محیطی غیر انگلیسی بیاموزید چاره ای ندارید جز شرکت در کلاس مکالمه و مطالعه کردن و سپس تکرار و تمرین. اگر به این نتیجه رسیدید که تفاوت یک فرد فقیر یا متوسط با یک فرد ثروتمند در عوامل درونی است نه شرایطی محیطی ، آنگاه نوبت به گام بعدی رسیده است.

منظور تفاوت ریشه ای است نه تفاوت ظاهری برای مثال تفاوت ظاهری یک فرد قدرتمند و یک فرد ضعیف را می توان در عضلات و فرم بدن و نیز زور بازوی آنها به راحتی مشاهده کرد اما تفاوت اصلی و ریشه ای در جای دیگری است. فرد قوی با اشتیاق و انگیزه هر روز تمرین کرده و هدفی را دنبال کرده است در حالی که فرد ضعیف زحمت ورزش کردن و تحرک را به خود نداده ، پس رشد و پیشرفتی هم نداشته است.

گام بعدی انتخاب آگاهانه افکار و باورهای مثبت و کارآمد است. باورهای شما خود شما نیستند پس می توانید آنها را کنار بگذارید و باورهایی را انتخاب کنید که شما را قوی تر کنند و به اهدافتان برسانند. در مسیر موفقیت ، هرگاه ترس به سراغتان آمد به افکار و باورهای مثبتی که برای خود گرد آورده اید مراجعه کنید. و در نهایت بدانید که هیچ ثروتی بالا تر از عشق وجود ندارد.

سخن پایانی

میوه های یک درخت نتیجه کار ریشه های آن است بعلاوه ی عوامل بیرونی مانند نور و شرایط آب و هوایی

موفقیت مالی نیز میوه و نتیجه دو سری از عوامل است: اول عوامل درونی که همان ریشه درخت است و دوم عوامل بیرونی که همان محیط و شرایط آن است. پس هم در مورد درخت و میوه و هم در مورد آدمی و دست آوردهایش با دو سری عوامل سروکار داریم اول عوامل درونی (ریشه) و سپس عوامل بیرونی (محیط)، با این تفاوت که درخت احتمالاً کنترل چندانی برعوامل بیرونی ندارد اما آدمی می تواند به گونه ای رشد کند که بتواند یا محیط را کنترل کند و یا آن را مدیریت نماید.

برای دست یابی به اهداف و ایجاد تغییر در جهان مرئی لازم است هم تغییری را در جهان نامرئی درون خود بوجود آوریم و هم به عوامل بیرونی پردازیم.

ریشه هایی که درست کار نکنند و یا در خاک خوبی فرو نرفته باشند نمی توانند میوه های سالمی بوجود آورند. به همین ترتیب ذهنی که درست پرورش داده نشده باشد و یا در محیط مناسبی رشد نکرده باشد برای دست یابی به موفقیت، کار بسیار سختی در پیش خواهد داشت.

ذهنی که در راستای موفقیت شرطی شده باشد همچون باد موافقی خواهد بود که بر بادبان کشتی اهداف فرد خواهد وزید و آنرا به سوی مقصد پیش خواهد راند.

اگر ذهن و نظام باورهای یک فرد با خواسته های او همراه و همراستا نباشد مانند این است که او مجبور باشد تمام مسیر را پارو بزند و با امواج مخالف درگیر باشد.

اما این تمام ماجرا نیست. گفتیم که میوه های یک درخت نتیجه کار ریشه های آن است اما یک سری عوامل بیرونی هم هست که در کنترل درخت نیست. شرایط آب و هوا، آفت ها و حشرات مزاحم و برخی دیگر عوامل.

شاید ما ذهن خود را با خواسته ها و اهدافمان همسو کرده باشیم اما چالش های بسیاری پیش روی ما خواهد بود. نوسانات اقتصادی جامعه، رقیب های تجاری ما، همکاران، کارمندان و یا رئیس ما و ده ها عامل پیش بینی نشده دیگر پیش روی ما خواهد بود.

برای کنترل و مدیریت این عوامل بیرونی لازم است به دانش تجارت و مدیریت کسب و کار مجهز شده باشیم و اطلاعات مالی و اقتصادی خود را افزایش دهیم.

لازم است بادبانهای خود را به خوبی برافراشته کنیم تا باد موافق ذهن ثروت ساز، کشتی اهداف ما را به پیش براند.

فرهاد داودی