

سایت پیروزی من تقدیم می کند

آدرس سایت: mewin.ir

بزرگترین راز پول در آوردن در تاریخ

نویسنده: جو ویتال

ترجمه‌ی اختصاصی از سایت پیروزی من

The Greatest Money-Making Secret! in History!



Joe Vitale

Author of the #1 best-selling *Spiritual Marketing*



[abcBourse.ir](http://www.abcBourse.ir)



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر:

این کتاب به طور اختصاصی توسط سایت پیروزی من ترجمه شده و به رایگان در اختیار عموم قرار گرفته؛ استفاده‌ی تجاری از این ترجمه یا فروش ممنوع است.

می‌توانید این کتاب را به دوستان خود هدیه دهید و در برنامه‌های ارتباطی، شبکه‌های اجتماعی و سایت‌های خود با دیگران به رایگان اشتراک‌گذاری کنید.

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر:

اهدای

این کتاب را به جان هریچاران، نویسنده‌ی پرفروش، راهنمای معنوی و دوست گرامی تقدیم می‌کند. مردی که تمام زندگی خود را ایثار کرده است.

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر:

فهرست

۶ مقدمه
۱۲ «بزرگترین راز پول درآوردن در تاریخ!»
۲۲ «راز بزرگ فعال کردن این قانون»
۲۷ «راز پنهان کسب ثروت»
۳۱ «از این تله‌ی بزرگ آگاه باشید»
۳۶ «اعتراف بزرگ من»
۴۱ «مرد بزرگی که سی میلیون دلار بخشید»
۴۴ «حقیقت بخشش چیست؟ یا "ذهنیت معادله‌ای شما چگونه است؟»
۴۸ «پول را نشانم بده»
۵۱ «چگونه مثل خدا فکر کنیم»
۵۶ «اشتباه بزرگ لئو بوسکالیا»
۵۹ «آیا رایگان، ارزشمند است؟»
۶۴ «۴۷ باور محدود کننده در مورد پول و چگونگی تغییر آن‌ها»
۷۲ «روشنگری به وسیله‌ی ایمیل یا چگونه شرکت بزرگ tut خود را تاسیس کنید»
۸۰ «بخشش چگونه منجر به یک و نیم میلیون دلار پول شد؟»

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



- ۸۶..... «قانونی که هرگز شکست نمی خورد»
- ۸۹..... «بخشش واقعی منجر به دریافت می شود»
- ۹۵..... «بخشش و دریافت: نکته‌ای که تا بهحال کسی درباره‌ی آن به شما نگفته»
- ۱۰۱..... «چگونه چیزی را که میخواهید به‌دست آورید؟»
- ۱۰۵..... «وقتی که پولی ندارید چه چیزی را میبخشید»
- ۱۰۷..... «سی سال طول کشید تا این راز را آموختم»
- ۱۱۱..... «چگونه بخشش منجر به درآمدی مستمر شد»
- ۱۱۴..... «چگونه بخشش باعث پرفروش شدن یک کتاب شد؟»
- ۱۱۷..... «اصول بخشش و پدیده‌ی تبادل هیپنوتیزمی»
- ۱۲۶..... «اگر پولدار شوید چگونه صحبت می کنید؟»
- ۱۲۷..... «امروز به کجا خواهید بخشید؟»



اگر تا به حال با فقدانی مواجه شده اید، خواه نیاز به شغل باشد، یا پول، یا راهنمایی و یا حتی شفا یافتن، چیزی جریان موفقیت را مسدود کرده است و موثرترین راه برای به کار انداختن این جریان یک چیز است:

ببخش!

اریک باتورث، اقتصاد معنوی: مراحل موفقیت

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر:

مقدمه

قدرت بخشش

سال‌ها پیش بود. روز بسیار گرم تابستانی. من به سمت مغازه‌ی خواروبارفروشی می‌رفتم تا دو قلم از چیزهایی را که می‌خواستم تهیه کنم. در آن روزها، مدام برای خرید به مغازه می‌رفتم چرا که هیچوقت پول کافی نداشتم تا هفته‌ای یکبار مواد غذایی مورد نیازم را تهیه کنم.

چند ماه قبل همسر جوانم را پس از یک نبرد غم‌انگیز با سرطان از دست داده بودم. هیچ بیمه‌ای هزینه‌ی آن را تقبل نمی‌کرد. فقط من مانده بودم و مخارج فراوان و کوهی از صورتحساب‌ها، یک کار پاره وقت به دست آورده بودم، که با پولش به سختی می‌توانستم غذای دو فرزندم را تهیه کنم. همه چیز بد بود، واقعا بد.

و آنروز با قلبی سنگین و درحالی که ۴ دلار در جیبم داشتم، راهی مغازه شدم تا یک گالن شیر و یک قرص نان بخرم. بچه‌ها

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



گرسنه بودند و من باید چیزی برای خوردن تهیه می کردم. همانطور که پشت چراغ قرمز منتظر بودم، توجهم به سمت راستم جلب شد که یک مرد و زن جوان و یک بچه روی چمن ها نشسته بودند. آفتاب نیم روز بی رحمانه بر آن ها می تابید

در دست مرد کاغذی مقوایی بود که رویش نوشته شده بود: «ما غذا می خواهیم کمک مان کنید». زن در کنار او نشسته بود. او فقط به ماشین هایی که پشت چراغ بودند نگاه می کرد. بچه که احتمالاً ۲ ساله بود، روی چمن ها نشسته و عروسک یک دستش را در آغوش گرفته بود. من در مدت سی ثانیه ای که چراغ سبز شد متوجه همه ی این ها شدم.

با تمام وجود می خواستم چند دلاری به آن ها بدهم، اما در این صورت، پول کافی برای خرید شیر و نان نداشتم. همانطور که چراغ سبز شد، برای آخرین بار نگاهی به آن ها انداختم در حالی که پر از حس گناه (به خاطر کمک نکردن به آن ها) و ناراحتی (به خاطر نداشتن پول کافی که با آن ها تقسیم کنم) بودم.

در حین رانندگی نمی توانستم تصویر آن سه نفر را از ذهنم خارج کنم. چشمان غم زده ی مرد جوان و خانواده اش حدود یک مایل با من بود. دیگر نمی توانستم تحمل کنم. من دردشان را

احساس کرده بودم و باید کاری برای شان می کردم. جاده را دور زدم و به طرف جایی که آخرین بار آن ها را دیده بودم راندم.

ماشین را متوقف کردم و دو دلار از چهار دلارم را در دستن مرد گذاشتم. با اشکی که در چشمانش حلقه زده بود از من تشکر کرد. لبخندی زدم و به سمت مغازه رفتم. امیدوار بودم شیر و نان آن روز حراج باشد. و چه می شد اگر شیر یا نان به تنهایی حراج می شد؟

خب من مجبور بودم.

ماشینم را به پارکینگ بردم. هنوز از کاری که انجام داده بودم احساس خوبی داشتم. به محض اینکه از ماشین پیاده شدم. پایم به چیزی برخورد کرد. زیر پایم یک اسکناس ۲۰ دلاری بود. نمی توانستم باور کنم. به اطراف نگاه کردم و آن را با ترس و لرز برداشتم، به فروشگاه رفتم و نه تنها نان و شیر، بلکه چند قلم جنس دیگر که به آن ها نیاز داشتم را خریدم.

هرگز آن اتفاق را فراموش نکردم. آن اتفاق به من یادآوری کرد که جهان چقدر عجیب و رازآلود بود. همچنین باورم قوی شد که نمی توان از سازوکار جهان مطلع شد. من ۲ دلار بخشیدم بودم

و در عوض ۲۰ دلار دریافت کردم. در راه بازگشت از فروشگاه، به طرف آن خانواده‌ی گرسنه راندم و پنج دلار دیگر از پول هایم را با آن‌ها تقسیم کردم.

این حادثه تنها یکی از اتفاقات بسیاری بود که در زندگی ام رخ داد. به نظر می‌رسید که هرچه بیشتر ببخشیم، بیشتر دریافت می‌کنیم. شاید حتا یکی از قوانین جهان این است که می‌گوید: «اگر می‌خواهی چیزی دریافت کنی در ابتدا باید ببخشی»

شعری کوتاه هست که می‌گوید:

«مردی که دیوانه اش می‌خواندند

بیشتر می‌بخشید و بیشتر می‌ستاند»

اکثر اوقات اینگونه فکر می‌کنیم که چیزی برای بخشیدن نداریم. در حالی که اگر بیشتر دقیق شویم می‌بینم که حتا چیزهای کوچک مان را می‌توانیم با دیگران تقسیم کنیم. نباید

منتظر باشیم که با داشتن دارایی زیاد شروع به بخشیدن کنیم. با بخشش چیزهای کوچکی که داریم، صندوقچه‌ی گنج‌های جهان را به روی خود باز می‌کنیم و به خوشبختی‌ها اجازه می‌دهیم که به سمت ما بیایند.

فقط به حرف من اتکا نکنید. صادقانه تلاش کنید که ببخشید و از نتایج آن شگفت زده شوید. به طور کلی، دریافت از طرف آن‌ها که کمک‌شان کردیم صورت نمی‌گیرد. دریافت از جاهایی صورت می‌گیرد که حتی تصورش هم سخت است. پس به سمت ثروتمند شدن حرکت کنید.



شانس خود را بر اساس این قانون جهان شمول امتحان کنید.
شانس خود را امتحان کنید. قوانین جهان شمول همیشه
کارآمدند.

گاهی اوقات نتیجه‌ی چیزهایی که بخشیدیم بسیار سریع رخ
می‌دهد مثل داستان واقعی فوق گاهی اوقات نیز گرفتن نتیجه
مدت زمان بیشتری طول می‌برد. اما مطمئن باشید که اگر
بخشید دریافت می‌کنید و البته بیشتر از چیزی که بخشیده‌اید
دریافت خواهید کرد.

و هنگامی که می‌بخشید، با ترس قلبی این کار را نکنید، بلکه
با قلبی مملو از سپاسگزاری این کار را انجام دهید. شما از
نحوه‌ی کارکردنش شگفت زده خواهید شد. با بخشیدن مقدار
کمی از دارایی‌تان به کسانی که نیازمندند، دروازه‌های فراوانی
را در زندگی‌تان باز کنید. همانطور که معلم بزرگی گفته است:
«ببخش و به تو داده خواهد شد».

آن را امتحان کنید. خوشتان خواهد آمد.

«بزرگترین راز پول درآوردن در تاریخ!»

اگر خواهان پول هستید شما فقط باید یک کار را انجام دهید.
و این کاری ست که برخی از ثروتمندترین افراد این سیاره
انجام داده و می دهند.

این مطلبی ست که در فرهنگ های باستانی مختلف نوشته
شده و هنوز هم، روشی برای رسیدن به پول است.

این کاری ست که انجام دادنش برای هر کس پول را به
ارمغان می آورد. اما در عین حال مردم بسیاری از انجام آن
می ترسند.

آن چه کاری ست؟

جان دی راکفلر از زمانی که یک بچه بود آن را در زندگی اش
اعمال می کرد. او تبدیل به یک میلیاردر شد. اندرو کارنگی هم
آن را انجام داد. او سرمایه داری برجسته شد.

بزرگترین راز پول درآوردن در تاریخ چیست؟

کدام روش برای هر کسی جوابگوست؟

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



بخشش پول، درست است، آن را ببخشید.

بخشش پول به کسانی که کمک تان می کنند، دنیای درونی تان را لطیف تر می سازد.

آن را به کسانی ببخشید که الهام بخش تان هستند، به شما خدمت می کنند، الهام بخش تان هستند، کسانی که به شما عشق می ورزند.

پول را ببخشید بدون اینکه از دیگران انتظار بازگشت آن را داشته باشید اما این را بدانید که پول تان چندبرابر بازمی گردد.

در سال ۱۹۲۴ جان دی راکفلر در نامه ای به پسرش درباره ی شیوه ی بخشش نوشت:

ارانه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



«در آغاز بچگی ام شروع به بخشش پول هایم کردم و همینطور با افزایش بخشش، درآمدم افزایش می یافت».

متوجه منظور راکفلر شدید؟

او هرچه پول بیشتری می بخشید، درآمد بیشتری دریافت می کرد. او ۵۵۰ میلیون دلار پول در طول عمر خود بخشیده بود.

بعضی از مردم فکر می کنند راکفلر سکه های ده سنتی می بخشید تا با این شیرین کاری تبلیغاتی تصور خود را نزد مردم بهبود ببخشد، که البته این درست نیست. روابط عمومی راکفلر فردی به اسم آئوی لی بود. در زندگی نامه ی بزرگ لی به نام: courtier to the crowd

ری الرون هیبرت توضیح می دهد که راکفلر چند دهه به تنهایی پول می بخشید. همه کاری که لی کرد این بود که اجازه داد عموم آن را بدانند.

پی تی بارنو هم پول می بخشید.

همان طور که در کتاب خودم به اسم «هر دقیقه یک مشتری متولد می شود» نوشته ام، بارنوم به چیزی که خودش "انسان دوستی، سودآورد است" می نامید، اعتقاد داشت.

او می دانست که بخشش باعث دریافت کردن می شود او هم تبدیل به یکی از ثروتمندترین مردان در تاریخ آمریکا تبدیل شد.

بروس بارتون یکی از موسسان آژانس تبلیغاتی bbdo و موضوع کلیدی کتاب من به نام «هفت راز گمشده ی موفقیت» به بخشش اعتقاد داشت. وی در سال ۱۹۲۷ نوشت: «اگر انسان کمک به دیگران را طوری تمرین کند که برایش عادت شود، همه ی نیروهای جهان پشت سرش به صف می شوند».

بارتون نویسنده ی پرفروش، تاجر مشهور، حامی آرمان های زیادی بود و ثروت بسیاری کسب کرد.

درحالی که برخی ممکن است بگویند که این غول های اقتصادی پولی داشته اند که ببخشند پس بخشیدن برای شان آسان است، استدلال من این است که آن ها به این دلیل ثروتمند شدند که مایل بودند آن را ببخشند. بخشش باعث دریافت می شود. بخشش باعث ثروت بیشتر می شود.

تکرار می‌کنم: بخشش باعث دریافت می‌شود. بخشش باعث ثروت بیشتر می‌شود.

امروزه در تجارت این امر جا افتاده است که به ایده‌های لایق، کمک مالی می‌کنند. این کار وجهه‌ی آن‌ها را بهتر می‌کند و البته به کسانی که پول را دریافت می‌کنند کمکی می‌شود. فروشگاه‌های آنیتارو دیک، بن کوهن و بستنی‌های جری گرین و یا پاتاگونیای ایواز، شونیارد نمونه‌های زنده‌ای هستند که نشان می‌دهد بخشش می‌تواند برای کسب و کار مفید باشد.

اما چیزی که من می‌خواهم در موردش صحبت کنم بخشش فردی است. در مورد این صحبت می‌کنم که شما پول می‌بخشید پس پول بیشتری دریافت می‌کنید.

اگر یک اشتباه وجود داشته باشد که مردمی که می‌بخشند مرتکبش می‌شوند، این است که آن‌ها بسیار کم می‌بخشند. آن‌ها به پول‌های خود وابسته‌اند و هنگامی که می‌خواهند ببخشند مثل قطره چکان عمل می‌کنند.

اولین باری که ایده‌ی بخشیدن را شنیدم خوب به یاد دارم. فکر می‌کردم این توطئه‌ی است که افراد بی‌بضاعت چیده‌اند تا پول من را بگیرند.

آن روزها اگر می‌بخشیدم، مثل یک خسیس این کار را می‌کردم. طبیعتاً، چیزی که دریافت کردم معادل چیزی بود که بخشیدم؛ من کم بخشیدم و کم دریافت کردم.

اما بعد از آن یک روز تصمیم گرفتم تئوری بخشیدن را امتحان کنم.

من عاشق داستان‌های الهام‌بخش هستم. آن‌ها را می‌خوانم، گوش می‌کنم، با دیگران تقسیم می‌کنم و درباره‌شان صحبت می‌کنم. من می‌خواهم از مایک دوولی بابت داستان‌های امیدبخشی که در سایتش به اشتراک می‌گذاشت و به ایمیل من و دیگران می‌فرستاد تشکر کنم.

پس تصمیم گرفتم مقداری پول به او ببخشم. در گذشته چیزی حدود پنج دلار به او داده بودم. اما آن مربوط به زمانی بود که از بخشش می‌ترسیدم و با اصول و کارکردهای آن آشنایی

نداشتم. این بار اما فرق می کرد. دفترچه‌ی چکم را درآوردم و چکی به مبلغ هزار دلار نوشتم.

این بزرگترین بخششی بود که تا آن زمان در زندگی ام انجام داده بودم.

بله، من آن را با کمی اضطراب انجام دادم. اما بیشتر هیجان زده شدم. می خواستم تفاوتی ایجاد کنم. می خواستم پاداشی به مایک داده باشم و می خواستم ببینم بعد از آن چه خواهد شد.

مایک میهوت شده بود. او چک من را پستی دریافت کرد. باورش نمی شد. به من زنگ زد و تشکر کرد. از شگفت زدگی کودکانه اش لذت بردم. احساس سرزندگی ای که در من ایجاد شد میلیون دلاری بود (یادتان باشد!)

من عاشق این بودم که خوشحالش کنم. از بخشیدن پول به او دلشاد می‌شدم. آنچه که مایک با آن پول‌ها انجام می‌داد احساس خوبی در من ایجاد می‌کرد. چیزی که داشتم احساس باورنکردنی از کمک کردن به شخصی بود و همچنین باور و اعتقادی که به این کار داشتم. اشتیاق درونی برای کمک به مایک داشتم. من هنوز هم از ارسال پول برایش لذت می‌برم.

و پس از آن اتفاق عجیبی رخ داد.

ناگهان تماسی از شخصی داشتم که می‌خواست در نوشتن کتابش همکاری کنم، شغلی که درآمدی بیش از آنچه بخشیده بودم نصیبم می‌کرد.

پس از آن ناشری در ژاپن با من تماس گرفت و می‌خواست حق ترجمه‌ی کتاب پرفروشم به نام «بازاریابی معنوی» را بخرد. آن‌ها نیز مبلغی بیش از آنچه که بخشیده بودم را پیشنهاد دادند.

یک شکاک واقعی می‌تواند بگوید که این اتفاقات نامربوط هستند. شاید در ذهن فرد شکاک نامربوط باشند اما برای من نیستند.

وقتی پول را به مایک دادم، پیامی درونی به خودم و جهان فرستادم که من مرفه هستم و در جریان موفقیت قرار گرفته‌ام. همچنین اصولی برای خود قرار دادم که باعث جذب پول به طرفم می‌شد:

ببخش تا به دست بیاوری.

وقتت را به دیگران بده تا وقت به دست بیاوری.

از داشته‌هایت ببخش تا از داشته‌های دیگران دریافت کنی.

عشق را تثار دیگران کن تا به تو عشق بورزند.

پول ببخش تا پول دریافت کنی.

این نکته به تنهایی می‌تواند امور مالی تان را متحول کن. به شخص یا اشخاصی فکر کنید که در طول یک هفته‌ی گذشته امیدبخش تان بوده‌اند. چه کسانی درباره‌ی خودتان، زندگی تان، رویاهاتان یا هدف هاتان احساس خوبی به شما بخشیده‌اند؟

به آن شخص مقداری پول ببخشید. او را در قلب خود جای دهید. خسیس نباشید.

فراوان ببخشید بدون اینکه ترسی داشته باشید. بدون اینکه از آن شخص انتظار بازگشت داشته باشید ببخشید.

به مرور که چنین کاری کنید، خواهید دید که رفاه تان رشد می‌کند.

این است بزرگترین راز پول درآوردن در طول تاریخ!

«اگر می‌بینی، لمسش کن

اگر لمسش می‌کنی، احساسش کن

اگر احساسش می‌کنی، دوستش بدار

اگر دوستش داری، ببخش...»

«راز بزرگ فعال کردن این قانون»

خانمی پشت تلفن سوالی داشت:

– من سال هاست که پول می بخشم و هیچگونه موفقیتی در زندگی ام مشاهده نکرده ام. دقیقا کجای کار را اشتباه کرده ام؟

– پول تان را کجا بخشیدید؟

– به کلیسای محل

پرسیدم: چرا پول تان را به آن جا بخشیدید؟

– نیاز داشتند

– وقتی پول را می بخشیدید چه احساسی داشتید؟

– احساس کردم که با کمک آن ها را از چاله بیرون می آورم

– خب احساس واقعی تان چه بود؟

لحظه ای سکوت کرد.

جواب داد: خب دردآور بود. وقتی چک را می نوشتم حس بدی

داشتم.

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



این خوب نبود.

توضیح دادم: اگر هنگام بخشیدن پول حس بدی دارید، پس پول تان را با احساس بدی تقسیم کرده اید. شما احتمالاً نمی‌خواستید احساس بدی را جذب کنید پس از دادن پول بیشتر امتناع ورزیده اید.

– وای تا امروز به این شیوه به مشکل نگاه نکرده بودم.

ادامه دادم: و اگر به این خاطر کمک کرده اید که کسی از شما خواسته و یا حتا برایش التماس کرده است پس فقط به نیازش پاسخ داده اید، اگر می‌خواهید افزایش ثروت را تجربه کنید، باید هر وقت احساس خوبی داشتید ببخشید. به بیان دیگر بخشش به کسی که نیاز دارد کار مورد پسند و شریفی است. به آن کار ادامه دهید اما مسئله‌ی من در حال حاضر این نیست.

او گفت: فهمیدم!

من نتوانستم به او کمکی کنم جز اینکه از کائنات خواستم به او در فهم ماجرا کمک کند.

پرسیدم: چه چیزی را فهمیدید؟

گفت: آن زمان به کلیسا که تحت فشار مالی شدید بود کمک می کردم اما حالا بایستی پول ها را به جایی ببخشم که در قلبم رضایت معنوی را احساس کنم. گاهی اوقات به کلیسا، گاهی اوقات هم نه.

گفتم: درست است. متوجه شدید!

شما می توانید پول تان را به هر دلیلی که دوست داشته باشید ببخشید. من به صلیب سرخ، صندوق بیماران سرطانی و... کمک می کنم اما انتظار افزایش ثروتم را از طرف آن ها ندارم. این نوع سخاوت کمک کننده هست اما ضرورتا فعال کننده ی این قانون نیست.

این قانون معنوی هنگامی فعال می شود که شما آزادانه هرجا که خواستید، آن هم بدون توقعی از اینکه چطور، چگونه و چه روزی ثروت تان به خاطر آن افزایش می یابد، ببخشید.

اگر بخشش دارایی به امور خیریه موجب احساس خوب در شما شود ممکن است این قانون را فعال کند، اما اگر این احساس

را نداشته باشید، پس احتمالاً به مردم نیازمند کمک کرده اید و البته این کار شریف و مورد پسندی است. می‌گوییم به این کار ادامه دهید.

باز هم به موضوع کتاب، یعنی بزرگترین راز پول درآوردن در تاریخ برمی‌گردیم. شما هنگامی این راز را فعال می‌کنید که به دلخواه خود و با رضایت خاطر معنوی، هر وقت که خواستید پول‌تان را ببخشید.

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر:

«بخشش پول، نمود بیرونی جوهر معنوی ست»

جورجیلنا تری وست – ده فرمان موفقیت

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر:

«راز پنهان کسب ثروت»

امروز چکی را در صندوق پست از دوست قدیمی ام دریافت کردم. چک فقط شامل بخشی از پولی می شد که او به من بدهکار بود. اما از آنجا که بیش از ۱۰ سال طول کشید تا این مبلغ را به من برگرداند، از دیدنش خوشحال شدم.

ده سال پیش او استخدام کرد تا به تفصیل درباره‌ی اصول بازاریابی بنویسم. در آن زمان من مبلغ کمی حدوداً ۱۰۰۰ دلار را برای این کار در نظر گرفتم. او پذیرفت و گفت مبلغ را می پردازد. من کار را انجام دادم اما او پول را پرداخت نکرد.

از آن جا که دوستم بود، صورتحساب را زیرسیبیلی رد کردم. ماه ها و سال ها گذشت. او به ایالات مختلفی سفر می کرد. من هم به شهرهای مختلفی می رفتم. او به روش خودش زندگی می کرد و به طور کلی من را فراموش کرده بود و بدهی من عین خیالش هم نبود. من هم روش خودم را در پیش گرفتم و به دلیل کتاب ها و نوارهای صوتی ام به سرعت در اینترنت مشهور شدم.

چند ماه پیش از کسی که قرار بود در نوشتن کتابی با من همکاری کند ایمیلی دریافت کردم. او گفت بعضی از دوستان من را می‌شناسد و اتفاقاً آن دوستی را نام برد که به من بدهکار بود.

به محض این که نام دوست قدیمی ام را دیدم، فشار خونم بالا رفت. حس عصبانیت در من شعله ور شد. حس ساده لوح بودن کردم. حس خیانت. احساس آسیب.

چند نفس عمیق کشیدم و خودم را آرام کردم. به خودم یادآوری کردم که جهان جای بزرگی ست و ثروت می‌تواند از هر جای دیگری به غیر از آن صورتحساب به من بازگردد.

تصمیم گرفتم دوستم را ببخشم و خالصانه دیگر سراغ بدهی ام را نگرفتم. به آن پول نیازی نداشتم. و نیازی هم نبود که بر حق بودن خود را ثابت کنم.

پس از تقریباً ۹ سال، دوستم ایمیلی به من فرستاد. او گفت که درباره‌ی بدهی اش به من باخبر است. توضیح داد که اوقات دشواری را پشت سر گذاشته، سفرهای بسیاری کرده و سعی

کرده که سخنران ماهر می‌شود. همچنین اضافه کرد که می‌خواهد دوستی قدیمی‌اش را دوباره برقرار کند.

یادداشت کوتاهی برایش نوشتم و گفتم که ما هنوز دوستیم. همچنین از او خواستم صورتحساب‌ها به علاوه‌ی درصد کمی از چکی که به من بدهکار بود (تقریباً ۲۰ درصد) را بپردازد. او قبول کرد.

خب، او به هر حال چکی برایم نفرستاد. بیش از چند ماه گذشت تا دوباره خبری از او شنیدم. این بار ایمیل دیگری فرستاد و باز هم موقعیت فعلی‌اش را شرح داد.

من می‌دانستم رابطه‌ی ما برقرار است. می‌دانستم که پول کافی دارم و مجبور نیستم از او پول بگیرم. می‌دانستم که جهان دوباره آن پول را به من می‌رساند. پس حفظ رابطه‌ی دوستی بهترین کار بود.

و البته همان طور که در آغاز این فصل توضیح دادم، امروز چک به دستم رسید.

من هیچ نظری ندارم که دوست قدیمی‌ام با چه احساسی آن چک را برایم نوشته است، امیدوارم او با قلبی پر از شادی این

کار را کرده باشد. اگر چنین است، پس او اصول جذب پول را فعال کرده است.

وقتی چک ۵۰۰ دلاری را برای برادرم نوشتم تا کمکی که بیست سال بی چشمداشت به من کرده بود را برگردانم، احساس مسرت می کردم. هنگام نوشتن چک برای برادرم، احساس یک پادشاه را داشتم. و این حس بخشش و آرامش، خود برایم یک میلیون دلار ارزش داشت.

همین احساس آرامش یا بخشش، راز پنهان کسب ثروت است.

چه جایی در زندگی تان حس کینه و نارضایتی دارید؟ وقتی کسی به شما بدهکار است؟ وقتی شما به کسی بدهکارید؟ بگذارید زمان سپری شود. اجازه دهید آگاهی معنوی نه از طریق دوستان تان که از طریق جهان برای شما فراهم شود. پول از دوستان تان به شما نمی رسد بلکه به وسیله ی آن ها می رسد.

هنگامی که کینه را از خود دور کنید، آماده ی دریافت می شوید.

«از این تله‌ی بزرگ آگاه باشید»

مقاله‌ای که باعث پیدایش این کتاب شد که بزرگترین راز پول درآوردن در تاریخ نام داشت، نسخه‌ی کوتاه‌تری از این فصل بود.

این مقاله آنقدر محبوب است که در بین هزاران نفر از مردم در اینترنت پخش شد. انتشارات Ezone این مقاله را تکثیر و توزیع کرد. وبسایت‌ها مقداری از این مقاله را در صفحات خود ذخیره کردند و در نامه‌هایی که ده‌ها تن از مردم برایم نوشتند، از من تقدیر و تشکر به عمل آمده بود.

اما چند ایمیل نادر و عجیب هم دریافت کردم. آن‌ها از من درخواست پول کرده بودند.

ظاهراً آن مقاله را خوانده و به این نتیجه رسیده بودند که من به کسانی که درخواست کنند پول می‌بخشم، پس آن‌ها هم دست به کار شده و برایم ایمیل نوشتند.

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



مشکل من این است که این مقاله هرگز از چنین چیزی به عنوان راز جذب ثروت یاد نمی‌کند.

من هیچ وقت ننوشتم «پول طلب کنید و ثروتمند شوید».
حرفی که من می‌خواستم بزنم این بود که با بخشش پول شما رضایت معنوی را دریافت خواهید کرد و قانون جذب پول برای تان فعال خواهد شد.

به کسانی که از من درخواست پول کرده بودند مفهوم اصلی بحث را توضیح دادم. البته هیچ کدام از آن‌ها جوابم را ندادند.

من این تجربه را به ۲ دلیل در اینجا می‌آورم:

۱- از کسی پول گدایی نکنید و در صورت انجام این کار انتظار ثروت نداشته باشید. کافی ست به گداهای خیابانی نگاهی کنید. آن‌ها اصلاً شبیه خوشبخت‌ها زندگی نمی‌کنند. آن‌ها فقط با این کار مقداری پول جمع‌آوری می‌کنند. یه به کسانی نگاه کنید که تنها کارشان افزایش سرمایه است، بیشترشان گدایی می‌کنند، اگرچه خودشان چنین فکر نمی‌کنند. آیا کلید حل ماجرا را دریافتید؟

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



۲- به کسانی که گدایی می‌کنند پول نبخشید و در صورت انجام این کار انتظار ثروت نداشته باشید. من نمی‌گویم به فقرا کمک نکنید، اگرچه این کمک‌ها و تاثیرشان خود جای بحث دارد. در عوض، بحث من این است که فقط به این دلیل که مردم درخواست پول می‌کنند یا انتظار باز شدن گنج‌های جهان به سمت خود را دارند، پول نبخشید.

من بخشش پول را همراه با حس تعهد یا وظیفه مثل یک تله می‌بینم. این مشکلی است که همیشه با کشیش‌هایی داشتم که از مردم طلب پول می‌کردند زیرا یا آن‌ها به پول نیاز داشتند و یا انجیل این حکم را مقرر داشته بود.



اگر شما بدون احساس شادی قلبی پولی ببخشید بسیار بعید است که پول خود را چندبرابر دریافت کنید.

بهترین راه برای تعیین اینکه چه وقت پول تان را ببخشید، پرسیدن یک سوال ساده است.

بیشترین لذت را کجا احساس می کردید؟

و اگر می خواهید برای تان شفاف تر شود یا اینکه در بخشش پول سوالات بیشتری به شما کمک کند به این سوالات فکر کنید:

چه وقت بیشتر به خدا فکر می کنید؟

چه جایی برای رسیدن به رویاهاتان تشویق شدید؟

چه کسی در شما حس شادی و زندگی ایجاد می کند؟

هرچه پاسخ دهید، همان جایی ست که می توانید پول خود را ببخشید.

بیشتر مردم یک مانع روانشناختی در مقابل بخشش یک دهم درآمدهشان دارند، زیرا خیلی از روحانیون بر فواید بخشش بر کلیسا تاکید کرده اند تا اینکه بر فواید آن بر خود افراد تاکید داشته باشند.

کاترین پاندر – چشم دل بگشا

«اعتراف بزرگ من»

باورش برایم سخت بود که اگر پولی را ببخشم، بتوانم بعداً دریافتش کنم.

این کار درست شبیه این بود که کسی از من کلاهبرداری کند، شبیه نقشه‌ای است که مردمی که می‌خواهند از من درخواست پول کنند اجرا می‌کنند.

خب من بر این اساس خیلی زرنگ بودم.

تصمیم گرفتم به جای بخشش پول به آن‌ها کتاب بدهم.

درست است. کتاب. من کتاب‌های زیادی داشتم.

از آنجا که سال‌های زیادی روزنامه‌نگار و منتقد کتاب بودم، کتاب‌های فراوانی را جمع‌آوری کردم. در واقع بیش از نیازم کتاب داشتم. چرا برخی از آن‌ها را هدیه ندهم؟

هنوز هم آن تصمیم را به یاد می‌آورم. روی تختم در شهر هوستون دراز کشیده بودم و موفقیت در زندگی‌ام را تجسم می‌کردم.

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



این فکر را به یاد می آورم که: «می توانم با کتاب هایم ثروتمندترین مرد آمریکا شوم».

و آنجا تصمیم گرفتم که اصل بخشش را روی کتاب ها پیاده کنم.

در عرض چند روز چند نفر از دوستانم را دعوت کردم و اجازه دادم چند کتاب به انتخاب خود بردارند. البته نگذاشتم هر کتابی یا همه ی کتاب ها را بردارند. اما چند کتاب را پیش روی شان گذاشتم و از آن ها خواستم هر کدام را می خواهند بردارند.

سپس، به مدت چندماه به هر جا که می رفتم چند کتاب برای اهدا با خود می بردم.

متوجه شدم که این راه فوق العاده ای ست برای جلوگیری از حواس پرتی. در سخنرانی هایم هر جا احساس می کردم توجه شنوندگان منحرف شده، اعلام می کردم که هرکس اولین سوال را از من بکند، یک کتاب رایگان به او می دهم. حواس همه ی حاضران در سخنرانی جمع می شد.

و هنگامی که به شهری که حالا در آن هستم مهاجرت کردم، حدود ۲۵ جعبه کتاب در انبار داشتم. سپس همسایه ها را به یک

مهمانی دعوت کردم و به آن‌ها گفتم قبل از ترک مهمانی از جعبه‌های کتاب هرچه می‌خواهند بردارند. همه برداشتند. یک نفر آنقدر کتاب برداشت که برای انتقال‌شان از یک ماشین استفاده کرد!

نتیجه‌ی بخشش کتاب‌هایم چه بود؟

از روزی که در هوستون تصمیم گرفتم کتاب‌هایم را ببخشم، به میزان قابل‌توجهی کتاب دریافت کردم.

و امروز یکی از بزرگترین مجموعه‌های کتاب در جهان را، در زمینه‌ی بازاریابی و متافیزیک دارم.

مردم وقتی مجموعه‌ی کتاب‌هایم را می‌بینند در بهت فرو می‌روند.

چیزی که آنان متوجه نشده بودند این بود:

کتاب‌ها همیشه به من برمی‌گردند چون کتاب‌ها را می‌بخشم.

من اصل بزرگ بخشش را روی کتاب‌هایم امتحان کردم و نتیجه‌اش را دیدم.

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



امروز این را می دانم که بخشش پول باعث دریافتش می شود. و حالا پولم به مراتب بیشتر از زمانی که در هوستون زندگی می کردم شده است.

گوش جان بسپارید و بیاموزید: بخشیدن چیزی که خواستارش هستی، باعث دریافتش می شود.

نباید تلاش کنیم داشته هامان را ثابت نگه داریم، دلیلی وجود ندارد که فکر کنیم چیزی که می‌بخشیم از طریق همان شخص باید دریافت گردد.

چارلز فیلمور – موفقیت

«مرد بزرگی که سی میلیون دلار بخشید»

مدتی پیش فهمیدم که فرد نیکوکار آمریکایی، کسی که بسیار فعال و معروف بود، مرده است. همیشه کتاب هایش را دوست داشتم. مثل کتاب «ماه را جستجو کنید و به دستش بیاورید». نامش «پرس راس» بود. شاید درباره اش شنیده باشید. راس چیزی حدود ۳۰ میلیون دلار به موسسات خیریه و سازمان‌ها کمک کرده بود. همچنین صفحه‌ی او در ۸۰۰ روزنامه‌ی کشور به مدت ۱۷ سال به خود اختصاص داد. در آن صفحه‌ی نام‌هایی که مردم به راس می‌نوشتند پیدا بود، که داستان‌شان را به او می‌گفتند و از او درخواست کمک می‌کردند. کار جالب توجهی بود.

کار جالبی بود چرا که راس همیشه می‌توانست به این طریق مردم را ببیند. او با خواندن نامه‌هایشان می‌فهمید که آن‌ها صادق هستند یا تنبل یا گدا. و راس همیشه جواب نامه‌ها را با هوشمندی و درایت می‌داد و گاهی چکی هم ضمیمه‌ی نامه می‌کرد. او هفته‌ای ۱۲۰ چک می‌نوشت و در طول هفده سال چیزی حدود سی میلیون دلار بخشید.

نکته‌ی جالب اینجاست که راس کارش را با ۲ میلیون دلار آغاز کرد!

اصول بخشش را در کارش مشاهده کردید؟

بودجه‌ی اولیه‌ی راس ۲ میلیون دلار بود. ممکن است بگویید که غیر ممکن است. اما اتفاقاً حقیقت دارد. در طول ۱۷ سال، راس ۳۰ میلیون دلار پول بخشید.

دوباره باید تکرار کرد که بخشش منجر به دریافت می‌شود

در نظر بگیرید: اگر شما تجربه‌ی ای داشته باشید و از شما خواسته شود به علت خاصی، مقدار زیادی از حساب بانکی خود را ببخشید این کار را می‌کنید یا نه؟ مردم زیادی چنین وضعیتی را برایم تشریح کرده‌اند که با اهدای پول، ناگهان شگفت زده شده‌اند و پول هنگفتی از جایی غیرمنتظره به دست آورده‌اند.

حقیقت این است که اگر پول‌های تان را به تمامی نزد خود احتکار کنید، خطر از دست دادن شان بیشتر است. اگر هنگام بخشش به اصول و قوانین این کار اعتماد کنید، همیشه پول قابل توجهی را با توجه به نیازتان به دست می‌آورید.

برای اثباتش به پرس راس دقت کنید. او خیرسانی اش را با ۲ میلیون دلار آغاز کرد و بعد از ۱۷ سال تقریباً ۳۰ میلیون دلار بخشید!

ما پرس راس را از دست دادیم.

اما شما می‌توانید جایش را پر کنید.

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر:

«حقیقت بخشش چیست؟ یا "ذهنیت معادله ای شما چگونه است؟»

گوشی را برداشتم تا با دوست خوبم دکتر پاول هاتونیان، نابغه‌ی بازاریابی، انسان دوست و عاشق واقعی سگ‌ها صحبت کنم.

از پاول خواستم تا درباره‌ی بخشش و اینکه چه تاثیری در زندگی اش دارد بگوید. او واقعا دیدگاهم را درباره‌ی این مسائل تغییر می‌داد.

او گفت: «مردم زیادی هستند که ذهنیت عجیبی را درباره‌ی بخشش دارند. آن‌ها مقداری پول می‌بخشند و منتظر می‌مانند تا ده برابر پاداش بگیرند. برای من، این حقیقت بخشش نیست.»

این حرفش مرا شوکه کرد.

پرسیدم: پس حقیقت بخشش (بخشش حقیقی) چیست؟

پاول توضیح داد: من باور دارم که بخشش حقیقی در ناشناخته ماندن است. اگر کسی یک میلیون دلار به موسسه‌ی

خبریه ای ببخشد تا آن ها نامش را سر در ساختمان موسسه نصب کنند، این دیگر بخشش نیست، تجارت است.

پاول به نکته ی صحیحی اشاره کرد.

چیزهایی که پاول به من می گفت مجذوبم می کرد.

ادامه داد: من فکر می کنم راز بخشش در این نیست که داشته هایت به سمتت برگردند یا نه. یکبار که به مفهوم رهایی بررسی، در جریان موفقیت قرار می گیری.

اوه همین است! رازش همین است!

بدون انتظار بازگشت ببخشید، چون برای تان آرامش قلبی فراهم می کند، چون با بخشش به لذت و شادی می رسید و مسیر زندگی تان تغییر می کنند.

پاول به من گفت: من به خاطر زندگی ام سپاسگزاری می کنم و کیهان هم از من مواظبت می کند.

من عاشق توضیحات کاربردی و عملی پاول هارتونیان هستم. او در مورد بخشش بینش عمیقی دارد.

پاول افزود: من با کسانی که می بخشند تا معروف شوند مشکلی ندارم، اما اگر می بخشی تا مردم تو را بشناسند یا ده برابر پاداش بگیری، این دیگر اسمش بخشش نیست، حسابداری ست.

حوالی کریسمس ۲۰۰۲ پاول در ایمیلی از من خواست که اگر ایده ای در مورد موفقیت های معنوی دارم بازگو کنم تا او با خوانندگان خبرنامه هاش به اشتراک بگذارد. او گفت که همیشه به خوانندگان توصیه هایی در مورد پول درآوردن می کند و حالا می خواهد چیزی معنوی به آن ها بدهد.

پیشنهاد دادم که نسخه ی اینترنتی کتاب پرفروشم، بازاریابی معنوی را در دسترس خوانندگان قرار دهد. به او گفتم که هرکسی می تواند نسخه ی اینترنتی را در این سایت آنلاین مطالعه کند:

[Http://www.mrfire.com/](http://www.mrfire.com/)

پاول همین کار را کرد. او بسیار سخاوتمند بود. بعد از این ماجرا او حتا ده سنت هم از من نپذیرفت. به سادگی می بخشید.

حالا گفته های پاول را به ذهن خود سنجاق کنید. آن زمان چیزی حدود ۷۶۰۰۰ خواننده، هدیه ی من و پاول را دریافت کردند. پاول با تمام وجود بخشید. من هم با تمام وجود بخشیدم. اینکه چگونه نتیجه ی این کار را گرفتیم، کسی نمی داند. شاید جهان آن را به ما بازگردانده باشد.

شما چطور؟ شما هم می بخشید؟

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر:

«پول را نشانم بده»

آیا من تنها کسی هستم که واقعا فیلم جری مک گاری را دیدم؟

بازی درخشان تام کروز هرکسی را یاد این دیالوگ می اندازد:
«پول را نشانم بده!»

از زمانی که فیلم منتشر شد تا نزدیک به یک سال فیلم را تماشا نکردم چون فکر می کردم این فیلم درباره ی حرص و طمع است.

هرکسی را می دیدم این یک جمله را از فیلم با لبخندی نقل می کرد:

«پول را نشانم بده». خلاصه علاقه ای به دیدن آن فیلم نداشتم.

ولی یک روز من و نریسا همسرم تصمیم گرفتیم تلویزیون تماشا کنیم. از خوش شانسی ما زمان پخش فیلم جری مک گاری ساعت ده بود. منتظر ماندیم.

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



من متحیر شده بودم. فیلم آن چنان که فکر می‌کردم درباره
ی حرص و طمع نبود.

طمع مرده بود.

طمع پایانی دراماتیک در خیابان داشت.

طمع به فقر روحی منجر شده بود.

در عوض، جری با وجود اشتیاق فراوانش و پشتکار عالی به
وکیل ورزشی تبدیل شده بود. وقتی صادقانه از موکلش دفاع می
کرد، سعی داشت رضایت قلبی او را به دست آورد. بعد از این
بود که او شروع به چشیدن موفقیت کرد. او شادی واقعی را
تجربه کرد.

شکی وجود نداشت که نظرم درباره ی «پول را نشانم بده»
عوض شد! فیلم جذابی ست.

فیلم به خوبی به پایان می‌رسد، صحنه ای فراموش نشدنی که
احساسات تان را برمی‌انگیزد.

اما برای من فیلم در مورد چیز دیگری صحبت می‌کند. فیلم
در مورد «قلبیت را نشانم بده است» نه «پولت را نشانم بده»

نکته‌ی اصلی را بگیرید.

اگر شما می‌بخشید چون به پول احتیاج دارید، دیگر یک
بخشنده نیستید، تاجرید.

اگر می‌بخشید چون قلب تان به این کار امر می‌کند، آن وقت
شما یک بخشنده‌ی واقعی هستید.

اساساً تفاوتی هست بین «پول را نشانم بده» و «قلبت را
نشانم بده»

جهان نه به پول تان بلکه به میل قلبی تان واکنش نشان
می‌دهد. پول فقط یک سمبل است.

با حس رضایت قلبی پول ببخشید.

وقتی می‌بخشید، جهان به سرعت و به روشی شگفت‌انگیز
«پول را نشان تان می‌دهد»

اما برای به دست آوردن نبخشید. برای معامله با جهان
نبخشید.

برای نفس بخشش ببخشید.

«چگونه مثل خدا فکر کنیم»

حدود ۱۰ سال پیش یک سخنرانی داشتم که مردم عاشقش شدند. عنوان سخنرانی این بود: «چگونه مثل خدا فکر کنیم»؟ عده‌ی کمی سخنرانی آن روز در هوستون را به یاد می‌آوردند پس سال گذشته تصمیم گرفتم سخنرانی را به صورت آنلاین روی سایت بگذارم تا هرکسی بتواند آن را بشنود. همه عاشقش بودند.

فکر کردن شبیه خدا همیشه بی حد و مرز فکر کردن نیست. آیا شما واقعا فکر می‌کنید که برای خدا محدودیتی وجود دارد؟ آیا واقعا فکر می‌کنید خدا در مورد نقص و محدودیت حرف می‌زند؟ آیا گمان کرده‌اید که خدا برای کاری که نکرده معذرت خواهی می‌کند؟

من که اینگونه فکر نمی‌کنم.

در سخنرانی ام درباره‌ی باری نیل کافمن و همسرش سوزان صحبت کردم که پسر اوتیسم شان را شفا دادند. همچنین

درباره ی «میر شنیدر» صحبت کردم که کور متولد شد و بیماری اش علاج ناپذیر تشخیصی داده شد؛ کسی که حالا می تواند ببیند و به دیگران کمک کند تا رویاهایشان را تحقق بخشند.

و درباره ی جانانان صحبت کردم، مربی معجزه گری که سال ها پیش با او همکاری داشتم.

(بیشتر این داستان ها را در کتابم به نام بازاریابی معنوی آورده ام)

نکته اینجاست: اگر شما وانمود کنید که می توانید مثل خدا فکر کنید، در اینصورت چگونه می اندیشید؟ چه کاری انجام می دهید؟ چه حرفی می زنید؟

من مطمئنم خدا مرزی برای بخشش پول (یا هرچیز دیگری) ندارد

من مطمئنم که خدا نگران این نیست که پولی که بخشید، چگونه قرار است برگردد.

درباره ی این هم مطمئنم که خداوند محدودیتی برای چیزی که بخشیده نمی گذارد.

پس: چکار می‌کنی اگر مثل خدا فکر کنی؟

اگر مثل خدا فکر کنید، چگونه در روابط تان عمل می‌کنید؟

چه عملی انجام می‌دهید اگر مثل خدا فکر کنید؟

اگر مثل خدا فکر کنید چه رفتاری در جامعه خواهید داشت؟

این چیزی بیش از تصور خالق بودن است. این شانسی ست
برای بسط دادن قلب تان.

چگونه مثل خدا فکر می‌کنید؟

وانمود کنید.

وانمود کنید که خدایید.

اگر خدا بودید، چگونه می‌اندیشیدید؟

شخصاً، وقتی شروع کنم به بازی نقش خدا، هیچ محدودیتی
برایم وجود ندارد.

ذهنم شروع به رسیدگی به امور می‌کند: درمان سرطان؟
البته! برد میلیون‌ها نفر در مسابقه‌ی بخت‌آزمایی؟ آسان است!
حل مشکل گرسنگی جهان؟ اصلاً سخت نیست!

البته، ایفای نقش های ثروتمندان داستان دیگری ست.

خب اجازه دهید کمی مسئله را شخصی تر کنیم.

اگر من در زندگی خودم مثل خدا فکر کنم، چه تفاوتی ایجاد می‌کنم؟

این کتاب نمونه ی خوبی ست.

من با جان هریچاران بعدظهر جمعه صحبت می کردم. او دوست صمیمی ام و همچنین راهنمای معنوی است. او در وضعیت ذهنی خوبی قرار داشت و به من گفت که کتاب دیگری قرار است بنویسم.

البته من نویسنده ام و همیشه کتاب دیگری خواهم نوشت.

اما وقتی جان گفت کتاب دیگری در راه است جرقه ای در ذهنم زده شد. ما چند دقیقه ای در مورد ایده ی کتاب بحث کردیم. او به زبان کنایه از مقاله ی پرتعدادم به نام «بزرگترین راز پول درآوردن در تاریخ» حمایت کرد و گفت که این کتابی است که بسیار می تواند کمک کننده باشد.

قبل از این قرار بود کتابی بر پایه‌ی مقاله‌ی ام بنویسم که جان مهربان، همه‌ی آن چه نیاز داشتم را پیش رویم گذاشت.

من نوشتن کتاب را از روز بعد آغاز کردم. همانطور که من این کلمات را تایپ می‌کنم، امروز دوشنبه است، سه روز بعد از آن ماجرا.

به طور خلاصه، من با فکر کردن همانند خدا تمام محدودیت‌هایی را که جلوی نوشتن کتابم را گرفته بود را از سر راه برداشتم.

برگردیم به شما: اگر مثل خدا فکر کنید، همین حالا چه کاری انجام می‌دهید؟

اگر این کار بخشش پول است، پس چه بهتر! ببخشید.

اگر نوشتن کتاب است، پس شروع به تایپ کنید.

اگر کسب و کار است، پس دست به کار شوید.

محدودیتی در کار نیست.

فقط کافی ست همانند خدا بینیشید.

«اشتباه بزرگ لئو بوسکالیا»

چندسال پیش لئو بوسکالیا را ملاقات کردم. او بسیار فریبنده و شهوانی بود، همچنین نویسنده‌ی کتاب پرفروش «عشق». او یکبار در سخنرانی‌اش گفت: «من خودم کپی برابر اصل عشق هستم»!

مرد دوست داشتنی و محبوبی بود. کلماتش قلبم را گرم می‌ساخت و الهام‌دهنده‌ی روحم بود. به همراه ماریان همسرم، می‌نشستیم و او را در تلویزیون تماشا می‌کردیم. او به ما الهام می‌بخشید.

ما از او ده‌ها چیز یاد گرفتیم. آن موقع هنوز بخشیدن را نوعی توطئه می‌دانستیم. اما ذهن ماریان بازتر از من بود و تمرین بخشش را چندسال زودتر از من آغاز کرد.

روزی ماریان تصمیم گرفت بابت کتاب‌های لئو بوسکالیا و تفکراتش که با مردم به اشتراک می‌گذاشت تشکر کند. پس ماری آدرسش را پیدا و برایش چکی ارسال کرد. او همچنین به

همراه چک نامه ای را ضمیمه کرده بود. قلب همسرم از خوشحالی تند تند می تپید.

اما بعد از آن اتفاقات ناراحت کننده ای رخ داد.

چند هفته بعد، ماریان نامه ای از طرف لئو بوسکالیا دریافت کرد. لئو چک را برگردانده بود. لئو در یادداشتی گفته بود که پول فراوانی دارد و خواهش کرد که این پول را به کسی که نیازمند است بدهیم.

ماریان آسیب دیده و رنجیده خاطر گشته بود.

احساس طرد شدن می کرد. هدیه ای که فرستاده بود رد شده بود. لحظه ی ناراحت کننده ای بود.

نکته ای که می خواهم بگویم بیشتر در مورد کاری ست که لئو انجام داد. گمان می کنم که لئو اشتباه کرده بود. در جریان بخشش و دریافت، همانطور که می بخشید، به همان خوبی بایستی دریافت کنید. لئو از جریان جدا افتاده بود.

بعدا فهمیدم که از لئو چندبار سرقت شده است. قفل خانه اش را شکسته و اموال و دارایی هاش را دزدیده بودند.

نمی توانم کمکی کنم اما موانع درونی که لئو در راه دریافت گذاشته بود را می دیدم. آن موانع درونی حالا زندگی بیرونی اش را با شکست روبه رو ساخته بود. شاید اشتباه کنم اما واقعا از ارتباط بین رد کردن هدیه و از دست دادن داشته هاش در شگفتم.

اجازه دهید از اشتباه لئو چیزی یاد بگیریم.

هنگامی که کسی پولی به شما پیشنهاد می دهد، آن را بپذیرید.

هنگامی که به شما هدیه ای داده می شود، با خوشحالی پذیرایش باشید.

اگر هدیه یا پولی را رد کنید، در موفقیت را به روی خود خواهید بست. کلید این در، در واقع، به جریان افتادن است. وقتی که می بخشید و دریافت می کنید، در جریان زندگی شرکت جسته اید.

پول خود را به گردش درآورید. ببخشید.

و البته هنگام بازگشت، دریافتش کنید.

«آیا رایگان، ارزشمند است؟»

نظریه ای در بازاریابی هست که می گوید مردم قدردان چیزی که رایگان به دست آورده اند نیستند. آیا حقیقت دارد؟

هنگامی این نظریه صحت دارد که کلمه ی «رایگان» نوعی حس قدرتمندی یا تشویق بتواند ایجاد کند، همچنین در صورتی می تواند واقعیت داشته باشد که وقتی کسی چیزی را رایگان دریافت کند معمولا با آن به نوعی عدم اعتنا و عدم احترام برخورد می کند.

این واقعه بارها و بارها اتفاق افتاده است. مشاورانی که وقت و خدمات شان را به صورت مجانی در اختیار دیگران می گذارند، اغلب از طرف مردم بابت کارشان قدردانی نمی شود. در حالت کلی، وقتی کسی پولی بابت خواسته اش می پردازد، بیشتر متوجه اش می شود.

اما آیا این بحث در مورد هنر بخشش پول هم صحت دارد؟

اولا، من اینطور فکر نمی کنم.

ثانیا، اصلا مهم نیست.

اجازه دهید به هر دو مورد بپردازیم.

اولا، من فکر نمی‌کنم که مردم قدر پولی که به آن‌ها بخشیده شده را نمی‌دانند، چراکه پول در جهان امروز ما نقش موثری ایفا می‌کند.

مردم برای پول تلاش می‌کنند، مبارزه می‌کنند، کار می‌کنند و حتا برایش می‌میرند. آن‌ها از ارزشش اطلاع دارند. اکثر مردم به دریافت پول خوش آمد می‌گویند.

بعضی‌ها از پول ناکافی غرغر می‌کنند، اما به این خاطر است که به نقص و محدودیت خود اعتقاد دارند. پس در حالت کلی، پول ببخشید و مردم ارزش واقعی چیزی که شما داده اید را می‌دانند.

ثانیا، گمان نکنم اینکه مردم با پولی که بخشیده اید چه کار کنند یا چه فکری درباره اش داشته باشند موضوع مورد اهمیتی باشد. شما پول را به این خاطر می‌بخشید که رضایت قلبی داشته باشید.

دوستم باب پراکتور، نویسنده‌ی کتاب «تو ثروتمند متولد شده‌ای» یکبار به من گفت: «من به اینکه آن‌ها با پول چه می‌کنند اهمیت نمی‌دهم آن‌ها می‌توانند همه‌ی آن پول را بسوزانند. من به خاطر خودم می‌بخشم.»

و نکته‌ی اصلی هم همین است. مادامی که شما می‌خواهید هدیه‌تان دریافت شود و از آن قدردانی به عمل آید، آنچه واقعا انجام می‌دهید بیدار کردن روح‌تان و فعال کردن این قانون معنوی است.

بیست و پنج سال پیش من کتابی را خواندم و نواری را شنیدم از باری نیل کافمن، موسس انجمن option. آن زمان پول کمی داشتم و داشته‌ها هم عقب‌تر از آرزوهایم بود. اما خواستم مقداری پول ببخشم تا حمایتم را از باری نشان دهم. بنابراین برایش ۵ دلار فرستادم. برای من مقدار زیادی بود و امید داشتم که به کار نیازمندی بیاید.

سپس در سال ۱۹۸۵، به انجمن option رفتم و تعمداً با باری کافمن صحبت کردم.

شبی که من آنجا بودم، یک سپاسگزاری عمومی داشتیم. هرکس که به انجمن آمده بود روی صندلی چرخداری نشسته بود و بابت کمک های دیگران تشکر و قدردانی می کرد. گردهمایی سه ساعت طول کشید.

نمی توانید انرژی اتافی را تصور کنید که در آن ۳۰ نفر در طول ۳ ساعت از همدیگر بابت چیزهایی که دریافت کرده اند سپاسگزاری می کنند. خیلی فوق العاده بود. من آن شب را واضح و روشن به یاد می آورم.

هنگامی که باری می خواست صحبت کند، بیشتر حواسش به من بود. او من را به خاطر نامه هام تصدیق کرد، به خاطر حمایت و به خاطر پنج دلاری که چندماه پیش فرستاده بودم.

تصورش برابم سخت بود.

وقتی از کمک به آن اندازه کم قدردانی می کرد، متوجه ارزشی که برای دریافت قائل است، شدم. آن نتیجه ای برد-برد بود.

به یاد داشته باشید، کلید واقعی همان احساسی ست که موقع بخشیدن دارید.

اگر شخص دیگری نیز احساس لذت کند - همان احساسی که باری نسبت به هدیه‌ی من داشت - این دلیل دیگری است برای جشن و شادمانی.

بازهم تکرار می‌کنم، کلید واقعی موفقیت همان احساسی است که موقع بخشیدن دارید.

«۴۷ باور محدود کننده در مورد پول و چگونگی تغییر آن ها»

نویسنده: مندی ایوانز

میدانم که مندی ایوانز بیست سال بیشتر ندارد. او یک مشاور عالی در زمینه ی تغییر باورهاست. از او خواستم لیستی بنویسد از متعارف ترین باورهای خثی کننده یا محدود کننده در مورد پول. همچنین از او درخواست کردم که راه تغییر آن ها را نیز به ما بگوید. دلیل من برای چنین درخواستی مردمی هستند که می بخشند اما باورهای محدود کننده شان مانع از دریافت می شود. مقاله ی زیر که توسط مندی نوشته شده به روشنی باورهای محدود کننده ی درباره ی پول را بازگو می کند.

باوری که شما در مورد پول دارید نقش بزرگتری را در زندگی و سطح موفقیت تان بازی خواهد کرد. خیلی بیش از آن چه که اکثر مردم می پندارند.

ارائه ی اختصاصی از پیروزی من:



در واقع، اکثر مردم تصور نمی‌کنند که باورهایشان چه تاثیر مهمی در موفقیت یا عدم موفقیت مالی دارد.

من مثال هایی را از باورهای متناقض جمع آوری کرده ام مثل: «هرچیز که خوار آید، روزی به کار آید!» اینجا باورهای واقعی در مورد پول از مردم واقعی در فروشگاه ها و مکان های واقعی گردآوری کرده ام. این باورها جریان ورودی پول را به سمت زندگی قطع یا آهسته می‌کنند. بعضی از آن ها مترادف هم و بعضی دیگر بسیار منحصر به فرد هستند. این لیست را از آغاز تا انتها بخوانید و ببینید کدامیک از این باور در مورد شما صادق است.

- ۱- پول ریشه‌ی همه‌ی بدی‌هاست.
- ۲- اگر موفق شوم مردم از من متنفر می‌شوند.
- ۳- اگر یک میلیون دلار پول درآورم، ممکن است از دستش بدهم و برای همیشه نسبت به خودم حس تنفر و حماقت داشته باشم.
- ۴- پول به اندازه‌ی کافی برای همه وجود ندارد.

- ۵- اگر کمی بیشتر از مبلغی که نیاز دارم داشته باشم، آن وقت بقیه بی پول می مانند.
- ۶- اگر بسیار بیشتر از آنچه نیاز دارم داشته باشم، خیلی از مردم بی پوی می مانند.
- ۷- بهتر است کمتر پول داشته باشم تا مجبور نشوم مسئولیت های مشقت آوری به عهده بگیرم.
- ۸- دموکرات ها ثروتمندان را جریمه می کنند.
- ۹- جمهوری خواهان فقرا را جریمه می کنند.
- ۱۰- اگر پول زیادی بدست آورم، پدرم را که هیچوقت پول کافی نداشت، شرمنده می کنم.
- ۱۱- پولدار پولدارتر می شود.
- ۱۲- فقیر فقیرتر می شود.
- ۱۳- داشتن پول بیشتر مترادف با داشتن استعداد و هوش بیشتر است.
- ۱۴- تو باید از پول استفاده ی در حد نیازت ببری.
- ۱۵- پولدار بودن یعنی مسئولیت بیشتر.
- ۱۶- پول درآوردن سخت است.
- ۱۷- برای داشتن پول بایستی به سختی کار کرد.

- ۱۸- برای پس انداز پول باید از خیلی چیزها چشم پوشی کرد.
- ۱۹- زمان، پول است.
- ۲۰- من نمی توانم هم پول داشته باشم هم وقت آزاد.
- ۲۱- پول، معنوی نیست.
- ۲۲- برای داشتن پول باید کارهای زیادی که دوستشان نداری را انجام دهی.
- ۲۳- من به قدر کافی پول برای بخشیدن ندارم.
- ۲۴- پذیرفتن پول من را متعهد می کند.
- ۲۵- بهتر است کمتر از حجم پول بدست آورم و به این صورت از داشتن شغل های دشوار برحذر باشم.
- ۲۶- برای اینکه فرد با ارزشی باشم، بیشتر کار می کنم و کمتر از بقیه پول می گیرم.
- ۲۷- داشتن پول مانع شادی می شود.
- ۲۸- پول، فاسدت می کند.

- ۲۹- من هرگز پول کافی نخواهم داشت.
- ۳۰- اگر احساس بدی در مورد اشتباهات گذشته ام و نیز ترس از آینده نداشته باشم، همان اشتباهات را مجدداً تکرار می‌کنم (جمله‌ای از یک سرمایه‌گذار)
- ۳۱- بهتر است که فقط به مقدار کافی (بخور و نمیر) به دست آورم.
- ۳۲- تو چیزی را بدست می‌آوری که شایستگی‌اش را داشته باشی. (لیاقت پول زیاد را ندارم)
- ۳۳- هوشیار بودن در مورد هر پنی پولی که خرج می‌کنی کار بسیار درستی است.
- ۳۴- هرگز چیزی را که نیاز نداری نخر.
- ۳۵- اگر زن باهوشی بودی تا حالا باید از عهده‌ی تمام کارهای خودت برمی‌آمدی.
- ۳۶- اگر زن باهوش و جذابی بودی تا حالا باید با یک شخص پولدار ازدواج می‌کردی.
- ۳۷- من همیشه اجاره می‌کنم، داشتن یک خانه می‌تواند ترسناک باشد.
- ۳۸- اگر مجبور شوم مسئولیت بیشتری را متقبل شوم هرگز احساس امنیت نخواهم کرد.

- ۳۹- باید صاحب یک خانه باشم تا احساس امنیت کنم. اگر چیزی را بخرم که بشکند یا خراب شود احساس می‌کنم احمقم.
- ۴۰- نگرانی در مورد پول کار همیشگی من است.
- ۴۱- اگر زیاد ولخرجی نکنم آن وقت بابا بیشتر دوستم خواهد داشت.
- ۴۲- می‌خواهم در هنگام پیری پول فراوان داشته باشم. چون در اینصورت مردم با من خوش رفتار خواهند بود.
- ۴۳- هرگز نمی‌خواهم دیگران بفهمند چقدر پول دارم چون مردم نسبت به ثروتمندان دیدگاه خوبی ندارند.
- ۴۴- اگر پول بیشتری بابت خدماتم دریافت کنم مردم تصور می‌کنند کلاهبردارم.
- ۴۵- اگر ولخرجی نکنم بابا بیشتر عاشقم می‌شود.
- ۴۶- همه بیشتر طلب می‌کنند اما نوبت پول که میرسد، هرچه کمتر پردازی بهتر است.
- ۴۷- شخصیت درونی ام همه ی پول هایم را هدر می‌دهد.

در صورتی که هرکدام از باورها در مورد شما صادق بودند، به این سه سوال در مورد آن‌ها پاسخ دهید.

– چرا این جمله را باور دارم؟

– آیا حقیقت دارد؟

– اگر این باور را نداشته باشم نگران چه حادثه‌ای خواهم بود؟

با پرسیدن این سه سوال در باورهاتان کاوش کنید و با ختنی کردن اثر آن‌ها آزادی خود را برای پیشروی به سمت آرزوهاتان به دست آورید. پیش به سوی آرزوهاتان حرکت کنید. همچنین آزادی خود را برای بخشش و ستاندن به دست می‌آورید. دست به کار شوید و همین حالا روی این باورها کار کنید.

«یکی از دلایلی که مردم زیادی پول ندارند این است که
آن‌ها آگاهانه یا ناخودآگاه آن را سرزنش می‌کنند».

ژوزف مورفی - شیوه‌ی جذب پول

melwin.ir

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



بازنشر:

«روشنگری به وسیله‌ی ایمیل یا چگونه شرکت بزرگ tut خود را تاسیس کنید»

مایک دولی خودش نمی دانست که دارد چکار می کند. او از شغلش دست کشید. شرکت، امنیت و خانه اش را رها کرد. به اورلاندو رفت و آنجا سکونت گزید. بازنده، دست پاچه، در انتظار یک الهام. اما هیچ الهامی در کار نبود.

در همین اثنا، برادرش به خاطر فروش حق امتیاز تی شرت هایی که طراحی کرده بود پول خوبی به جیب زده بود. در نتیجه مایک، برادرش و بعد از آن ها مادرشان به تولید پیراهن روی آوردند. آن ها بنگاه خود را TUT نامیدند، مخفف «Totally unique T-shirt». همه از شرق تا غرب به خرید و فروش محصولات آن ها می پرداختند. در مدت ۱۰ سال بیش از یک میلیون تی شرت فروختند. زندگی خوب پیش می رفت.

اما ورق برگشت و وضعیت بازار عوض شد. خریداران عمده‌ی محصولات شان خود شروع به تولید پیراهن کردند. در نتیجه

خانواده تصمیم گرفت کار را متوقف کند. برادر هنرمند شغلش را به عنوان یک کم‌دین آغاز کرد.

مادرشان که تا به حال دو کتاب هم نوشته بود، حرفه اش را به عنوان یک نویسنده‌ی تمام وقت آغاز کرد.

در نتیجه مایک تصمیم گرفت سهم باقی اعضای خانواده را بخرد و خودش اداره‌ی شرکت را در دست گرفت.

یک روز مایک مایل به من تلفن کرد و برایم توضیح داد که :
 «پرفروش‌ترین پیراهن‌های ما آن‌هایی ست که روی شان جملات انگیزشی چاپ شده، در نتیجه تصمیم گرفته ام هر هفته دوشنبه‌ها ایمیلی انگیزشی به لیست مشترکان خبرنامه ام ارسال کنم».

خبرنامه‌های دوشنبه حاوی چند شعر بود. تعداد دنبال‌کننده‌ها در آن زمان بالغ بر ۱۰۰۰ نفر می‌شد. به جای نوشتن جمله‌های معمول، مایک خبرنامه اش را با این عنوان آغاز کرده بود:
 «مشتری‌های عزیز و وفادار»

مایک توضیح داد: من یک باشگاه ساختم و از آن‌ها دعوت کردم تا با پرداخت مجموعاً ۳۶ دلار در سال عضوی از آن باشند.

آن‌ها هفتگی و حتا روزانه پیام‌هایی را از من دریافت می‌کردند، پیام‌های الهام‌بخش معنوی.

- این کار جواب داد؟

- نه. تقریباً هیچکس آن ۳۶ دلار را پرداخت نکرد. بنابراین تصمیم گرفتم عضویت را رایگان کنم، می‌دانم که بالاخره راه پول درآوردن از این طریق را پیدا می‌کنم.

یادداشت‌های بعدظهر دوشنبه‌ی مایک مردم پسند شده بود، مردم عاشق شعرهای الهام‌بخش مایک شده بودند. سرانجام همه‌ی شهامت خود را به کار گرفت تا برای هر شعری که به اشتراک می‌گذارد تفسیری هم ارائه دهد و نظرات خودش را هم بگوید. مشترکین او به ۳۰۰۰ نفر افزایش یافت.

مایک گفت: دوستی داشتم که ماهانه ۱۵۰۰۰ دلار از بنرهای تبلیغاتی روی کارت‌های تبریک الکترونیکی نصیبش می‌شد. من هم تمام انرژی‌ام را گذاشتم و کارت‌هایی طراحی کردم که مردم می‌توانستند با کلیک بر روی تبلیغات آن‌ها از من حمایت کنند.

اما آن ایده هم جواب نداد.

در مدت ۶ ماه بیانیه و آگهی دادن باز هم من مانده بودم و کارت هام. دوستم دیگر درآمد پانزده هزار دلاری اش را متوقف کرده بود. من از e-card ها بیشتر از ۱۰۰ دلار در ماه نصیبم نمی شد. اما من هنوز خوشحال بودم.

چرا او خوشحال بود؟

مایک توضیح داد: آن کارت ها مثل یک ابزار تبلیغاتی قوی برایم منفعت داشتند، مردم وبسایتم را به یکدیگر معرفی می کردند و به این ترتیب به صورت بالقوه میلیون ها نفر از وبسایتم اطلاع داشتند. این e-card ها هنوز مشخصه ی پرطرفدار وبسایت من هستند.

در همین زمان _حدود سال ۲۰۰۱_ مایک تصمیم گرفت یک جهش بزرگ را با ایمان کامل تجربه کند.

«من ۱۲ نوار صوتی ضبط کردم، آن ها را بسته بندی کردم و نام شان را گذاشتم:

ارانه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



"امکانات نامحدود: هنر زندگی در رویاهاتان". آن نوارهای صوتی ترکیب و آمیزش یادداشت‌ها هفتگی‌ام بودند که البته با معانی‌تر و تازه‌سر و سامانشان داده بودم».

آن نوارها کسب و کار آنلاین مایک را نیرویی تازه بخشیده بود.

مایک هر ماه ۴۰ تا ۶۰ نوار می‌فروخت، برای هر نوار یا کاست قیمت تقریبی ۱۲۵ دلار گذاشته بود.

مایک علاوه بر خبرنامه‌های هفتگی شروع به ارسال ایمیل‌های روزانه هم کرد، او تبلیغات و بازاریابی خاصی انجام نداد و از مردم هم درخواست نکرد او را به دیگران معرفی کنند اما آن‌ها به طور خودجوش این کار را انجام دادند. دیتابیس مایک حاوی ۵۰۰۰ نفر است و در حال رشد. حالا تمرکز او بر روی برنامه‌ی بعدیش یعنی affiliate است که تا حالا فقط سایتش را راه اندازی کرده است.

به طور خلاصه، مایک از شرکتی بیرون رفت که ماموریتی درخور مایک نداشتند. او (مایک) در ابتدا از اینترنت به عنوان وسیله‌ای استفاده کرد تا به مردم در رسیدن به رویاهایشان کمک

کند. برنامه‌ی بازاریابی اصلی اش "روشنگری به وسیله‌ی ایمیل" نام دارد که به صورت روزانه و هفتگی پیام‌های الهام بخش و البته رایگان را به مشتریان می‌فرستد.

نصیحت او برای ساخت یک کسب و کار آنلاین چیست و از نظر او چگونه می‌توانید یک شرکت TUT (totally unique thoughts) را راه‌اندازی کنید؟

او توصیه می‌کند: به وضوح نتیجه‌ی پایانی را که می‌خواهید نصیبتان شود احساس کنید. این احساس را همین حالا به دست آورید، حتی اگر کارتان را شروع نکرده‌اید و یا حتی از آن کار اخراج شده‌اید.

نتیجه‌ی پایانی را محکم در ذهن خود داشته باشید، این به شما در اتفاقی که بعداً خواهد افتاد کمک می‌کند.

مایک اضافه می‌کند: و نگران نباشید که چگونه به نتیجه‌ی دلخواه قرار است برسید. میلیون‌ها راه برای رسیدن به شهرت یا ثروت یا هرچه که شما می‌خواهید، وجود دارد. زیاد به این فکر نکنید که کائنات به چه روشی شما را در آن مسیر دلخواه قرار

می دهد. کائنات با استفاده از "امکانات نامحدود" خود چنین خواهد کرد. به آن اعتماد داشته باشید.

در نهایت، از مایک درخواست کردم که اگر می خواست توصیه ای مخصوص شما خواننده ی این کتاب پیشنهاد دهد، چه می گفت:

موفقیت در دنیا، کسب و کار یا هرچیز دیگری، فراتر از چیزی ست که آن را عمل به وظیفه می دانید و آن قوانین جهان است! با استفاده از قوانین کیهانی است که با استادی زمان و فضای اطراف تان را کنترل می کنید. این راز هر سرمایه دار برجسته است، چه آن ها بدانند چه ندانند.

شغل شما رقابت تمرین نظامی ارتش نیست. شما آینده ی خود را با رضایت مشتریان رقم می زنید. شغل تان معرف رویاتان است. یک بازاریاب موفق باید به مکان های عالی و ایده های عالی تر چنگ بزند و البته زمان بندی عالی ایجاد کند.

همانطور که خواندید، موفقیت عظیم مایک از بخشیدن به دست آمد. او کارت های الکترونیکی (e-cards) را بخشید (هنوز

هم می بخشد). مایک هر روز و هر هفته یادداشت های الهام بخش خود را می بخشد.

تمام فروش ها، به علاوه ی دستمزدها و درآمدهایی که از کتاب های جدید نصیب مایک شده، چیزی حدود ۲۵۰۰۰۰ دلار در این سال بوده و یک میلیون دلار از پروژه های سال ۲۰۰۴

مایک می گوید: هیچ کدام از این اتفاقات خوشایند رخ نمی داد اگر من کارت پستال ها را به طور رایگان بین اعضای کلوپ و دیگران پخش نمی کردم. فقط احساس کردم این کار درستی است. حالا مردم از این بابت سپاسگزارند و من هم عاشق کارم هستم.

بعضی اوقات واکنش جهان همراه با مهربانی نیست، حتا ممکن است پول هاتان را نابود کند، این بستگی به اعتماد، رویاها و الهامات شما دارد. با دانستن این ها می دانید که چگونه بیشتر داشته باشید.

«بخشش چگونه منجر به یک و نیم میلیون دلار پول شد؟»

نویسنده: جان میلتنون فاگ

من کتاب های زیادی می بخشیدم.

کتاب "بزرگترین شبکه ساز" را نوشتم. سال ۱۹۹۲. در آن زمان ویراستار انتشارات upline بودم که به مردان و زنان در حرفه ی تتورک مارکتینگ کمک می رساند. آن زمان انتشارات ما بیش از دو هزار مشترک و عضو داشت.

من پول کافی برای خرید دستگاه چاپ نداشتم. یکی از دوستانم که مربی کسب و کار بود، تام شریتر، به من پیشنهاد داد تا کتاب ها را به افرادی که می توانند آن را به بقیه بفروشند، پیش فروش کنم، مثل عمده فروش ها، دستفروشان کتب بازاری، کسانی که مجله یا کاتالوگ مخصوص فروش کتاب دارند ...و

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



تام به من گفت کتاب‌ها را با قیمت کمتری بفروشم تا سود بیشتری به دست آورم. به این ترتیب می‌توانستم دستگاه چاپ بخرم و بر اساس تولید کتب بیشتر با پربتر سود بیشتری نصیبم شود.

از تام پرسیدم چگونه قرار است آن همه کتاب را بفروشد؟ او به من گفت این کار را نمی‌کند قرار است آن‌ها را ببخشد.

با تعجب پرسیدم چرا؟

تام گفت که با این کار از قانون کاشت و برداشت استفاده می‌شود. در واقع مردم به کتاب علاقه مند خواهند شد و به مغازه برمی‌گردند تا باز هم کتاب بخرند. و این نوعی آگهی برای ماست که به معنای فروش بیشتر می‌باشد.

تام همچنین ایده‌ی پاداش افزوده را برایم شرح داد: به این معنی که او یکی از تالیفاتش را به مردم هدیه می‌داد - کتاب Greatest Networker - و این انگیزه‌ای می‌شد تا مردم از ما کتاب بخرند.

ایده‌ای که تام برای فروش تولیدات داشت، معامله‌ی خوبی بود.

این هدیه‌ی رایگان معامله‌ی خوبی بود تا مردم کتاب‌های بیشتری بخرند.

منی دانم آن سال تا چندتا از کتاب‌هایم را فروخت. فقط همین را می‌دانستم که سرمایه‌گذاری‌ای که او کرده بود سود بیشتر و بیشتری را نصیب ما می‌کرد.

وقتی از این ایده‌ی بزرگ آگاهی‌یافتم شروع به بخشیدن کتاب "بزرگترین تتورکر" کردم. مشتریانم وقتی هدیه‌ای را رایگان دریافت می‌کردند بیشتر مشتاق می‌شدند تا کتاب‌ها و مجلات بیشتری بخرند. فهمیدم که مردم کتابم را به عنوان یکی از بهترین کتاب‌هایی که تا کنون خوانده‌اند به دیگران پیشنهاد می‌دادند و با این کار به فروش بیشتر من کمک می‌کردند.

وقتی اینترنت فراگیر شد کتاب "بزرگترین تتورکر" را به رایگان روی وبسایتم گذاشتم.

در طول چندسال تقریباً ۴۰۰۰۰ نسخه از کتاب‌هایم را بخشیدم. قیمت آن‌ها سرجمع ۵۰۰۰۰ دلار بود، به عبارت دیگر می‌توان گفت که من ۵۰۰۰۰ دلار بخشیدم.

اما با نسخه هایی که از کتابم در سراسر جهان موجود بود و به فروش می رفت پول زیادی به دست آوردم. البته این پول شامل هر پول اضافی که از عمده فروش ها و... به دست آوردم نمی شد.

حدسم این است که تقریبا یک ونیم میلیون دلار سود نصیبم شد.

همه ی این ها به خاطر این بود که یکی از کتاب هایم را بخشیدم.

باز هم داستان حقیقی دیگری در مورد قدرت بخشش بازگو می کنم.

آیا ست گودین را می شناسید؟ او کتاب the idea virus را نوشت. آن کتاب آغاز یک انقلاب بود. ست کتاب را به صورت رایگان در اینترنت پخش کرد. مردم می گفتند که او یک دیوانه است. بیش از یک و نیم میلیون نفر کتاب اینترنتی ست را در اختیار داشتند.

من مجذوب بحث ست گودین در مورد بخشیدن شده بودم. او به من (جان میلتنون فاگ) گفت که داستان "بازاریابی بخشش"

را دنبال کنم و فقط سعی کنم ببخشم. من کاملا افسون شده بودم!

ست خواننده‌ی محبوب فولکی را می‌شناسد که برای بچه‌ها اجرا می‌کرد او پنج سی‌دی موزیک داشت و همه‌ی آن‌ها را خودش می‌فروخت. ست حالا دیگر به کسی مشاوره نمی‌دهد اما این بانو دوست نزدیک ست بود. به همین خاطر هنگامی که او از ست خواست ایده‌ای برای فروش بیشتر سی‌دی‌هایش بدهد، ست پذیرفت.

ایده‌ی پیشنهادی ست این بود:

«ببین! هر بار که کسی یکی از سی‌دی‌های تو را می‌خرد، برایش دو سی‌دی بفرست. هیچکس از دو سی‌دی استفاده نمی‌کند، چون موزیک‌های مشابهی در آن‌ها موجود است. پس آن‌ها چه کار می‌کنند؟ آن‌ها یکی از سی‌دی‌ها را هدیه می‌دهند. مثلاً یکی از بچه‌ها یک سی‌دی را به دوستش در جشن تولد هدیه می‌دهد و دیگر بچه‌ها نیز ترغیب می‌شوند که سی‌دی‌های بیشتری بخرند تا آن‌ها را به دوستانشان هدیه دهند و بارها و بارها این اتفاق تکرار می‌شود».

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



همانطور که گفتم او نابغه است! هر کدام از آن ها سی دی های اضافی را به دیگران می بخشند و همانطور که تو سودت را می بری، والدین بچه ها دو یا سه یا حتی پنج سی دی خریداری می کنند. و هر بار سی دی های اضافی را می بخشند. فوق العاده است!»

در نهایت، این بانوی فولک خوان، سود دوبرابر و سپس سه برابر به دست آورد و این کار را با بخشیدن سی دی هاش آغاز کرد.

«قانونی که هرگز شکست نمی خورد»

نویسنده: دکتر رابرت آنتونی

دوسال پیش از یک دوست ایمیلی دریافت کردم که گفته بود: «در وبسایتی یکی از نقل قول هایی از کتاب تو درست از ابتدای صفحه وجود دارد».

من آن وبسایت را بررسی کردم و مطمئن شدم نقل قولی از کتابم «فرمول متریقی برای موفقیت» روی صفحه ی اصلی برجسته شده بود.

بعد از مشاهده ی سایت برآن شدم که با مالک سایت صحبت کنم. پس با او تماس گرفتم و گفتم علاوه بر نقل قول، مقاله ی کوتاهی که نوشته ی من بود را آنجا قرار دهد. او نمی توانست باور کند که من بدون هیچ جبران و تلافی اجازه ی این کار را بدهم.

ارائه ی اختصاصی از پیروزی من:



قصدم از این حرکت حمایت از او و کمک به او برای موفقیتش بود. هرگز اتفاق نیفتاد که در عوض آن کار چیزی بخواهم. می دانستم که جهان پاداش کارم را خواهد داد.

متوجه شدم که در طول آن سال فروش او به طور قابل توجهی افزایش یافت. در طول آن زمان ما دیگر با هم ارتباطی نداشتیم و به طور کلی او را فراموش کرده بودم.

سال بعد ایمیلی از او به دستم رسید که گفته بود: «یکنفر با من تماس گرفته چون نقل قول های تو را در سایتهم دیده است. او می خواهد با تو در ارتباط باشد. او گفت که مسئله ی بسیاری مهمی است می خواهی آدرس ایمیل خصوصی ات را به آن شخص بدهم؟»

متعجب بودم و بدون هیچ درنگی گفتم: «بله ایمیلیم را بده» این تنها ارتباطی بود که از یکسال پیش تا حالا با مدیر سایت داشتم.

پیگیر موضوع شدم و با شخصی که خواستار تماس شده بود ارتباط برقرار کردم. این تماس زندگی ام را تغییر داد. در نهایت با کمک او، کسب و کارم ۵۰۰ درصد رشد کرد.

همه ی این اتفاقات به خاطر بخشش بدون انتظار بازگشت بود.
این یک نتیجه ی واضح از قانون عمل متقابل (بخشش/دریافت)
است.

قانونی که هرگز شکست نمی خورد.

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر:

«بخشش واقعی منجر به دریافت می شود»

نویسنده: باب برگ

هرزمان که موضوع صحبت‌م بازاریابی است، تلاش می‌کنم تعریف‌اتم از بازاریابی را به‌طور کامل بیان و معنی‌کنم. من بازاریابی را اینگونه معنی‌کردم: ترویج منفعت دوطرفه، دادن و به‌دست آوردن، ارتباط برد/برد. همانطور که می‌بینید، تاکید روی بخشش است. شخصی پرسید: صبر کنید، آیا این فقط نوعی تفکر خوش‌بینانه نیست که در دنیای واقعی جواب نمی‌دهد؟ اساساً نه. بخشش جواب می‌دهد. اجازه بدهید دوباره بگوییم: بخشش جواب می‌دهد!

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



و "خوش بینی" چیزی نیست که بتوان در مورد بخشش گفت. در واقع ایده‌ی بخشش بسیار کاربردی است.

چیزی که من «قانون طلایی بازاریابی» نام نهادم در واقع این است: «هرچیز یکسانی که مردم با آن تجارت کنند، به کسب و کار برگردند، دوست داشته باشند و به آن اعتماد کنند».

وقتی ما چیزی را می‌بخشیم و کاری را برای کسی انجام می‌دهیم قدم بزرگی را در زندگی شخصی و یا در ارتباط با دیگران برمی‌داریم. من اغلب این را می‌گویم که بهترین راه برای داشتن کسب و کار عالی این است که ابتدا کسب و کار یا خدماتی را عرضه کرده و ببخشیم.

چرا؟ چون وقتی کسی این را می‌داند که شما به کسب‌وکار او احترام می‌گذارید، احساس خوبی در مورد شما خواهد داشت، نه «خوب» بلکه «عالی».

البته، بخشش همیشه در کسب‌وکار و تجارت رخ نمی‌دهد. ممکن است در اطلاعات باشد؛ خواه شخصی، اجتماعی یا به صورت ایجاد ارزش برای دیگران.

شاید حتا کتابی را ببخشید که بتواند ارزش واقعی برای شخص دریافت کننده داشته باشد.

ممکن است پسر یا دختر کسی که در مضیقه‌ی مالی قرار دارد، به دنبال کار باشد و شما بتوانید در روند استخدام یاری اش کنید.

اجازه دهید یک مثال از زندگی خودم برای تان بیاورم. همین چند سال پیش و بعد از این که کارم را به عنوان سخنران حرفه ای شروع کردم رخ داد. شرکتی بود که شعبه های خیلی زیادی داشت و من هم می خواستم مشتری ام شوند.

اما به نظر می رسید هیچ راهی برای نفوذ به آن شرکت ندارم. حتا نمی توانستم راه ورود به آن جا را پیدا کنم.

از قضا یک روز که در مجمع سخنران ها بودم باشخصی که مدت ها بود به عنوان سخنران حرفه ای فعالیت می کرد آشنا

شدم. با او و خانواده اش دوست شدم و در مراسم مختلف آن‌ها را می‌دیدم.

در این مدت با وجود اینکه می‌دانستم در کارش بسیار موفق است هیچ درخواستی کمکی نکردم اما در چند مورد که در توانم بود یاری اش کردم.

چند باری پیش آمد که در تاریخ مشخصی وقتم پر بود و به همین دلیل کار سخنرانی را که از من خواسته بودند به او ارجاع دادم.

تعداد قابل توجهی از مقاله‌هایم در مجله‌ها چاپ شده و گاهی اوقات دوستم را به عنوان نویسنده‌ی همکارم به سردبیر مجله‌ها معرفی می‌کردم.

واضح است که قدر کارم را می‌دانست و این کار هم هیچ زحمت خاصی برایم نداشت.

این یکی از مزایای بخشش است؛ به همه کمک می‌کند و به هیچ کس آسیب نمی‌رساند.

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



مدت ها بعد از آشنایی با او از طریق شخصی دیگر فهمیدم شرکتی که قصد همکاری با آن را داشتم یکی از مشتری های اوست.

هرچند که می توانستم همان موقع از دوستم درخواست کمک کنم اما احساس کردم که این کار درستی نیست. نمی خواستم این طور حس کند که به خاطر کمک هایم به او فکر می کنم چیزی بدهکارم است. اما می توانستم به راحتی از او درخواست کنم که روش نزدیک شدن به آن شرکت را به من پیشنهاد دهد.

به او گفتم: «می دانم که آن ها یکی از مشتری های اصلی تو هستند و اصلا هم نمی خواهم مرا به آن ها وصل کنی فقط می خواهم بدانم چطور می توانم با آن ها تماس بگیرم تا بفهمند چه کارهایی می توانم برای شان انجام دهم. این طور فرصتی پیش می آید تا بتوانم با آن ها ارتباط برقرار کنم».

خب خیلی خلاصه بگویم که او هیچ کدام از این ها را قبول نکرد اما در عوض گفت از شخصی که با او در ارتباطم می خواهم با تو تماس بگیرد. و همین کار را هم کرد.

سال‌ها بود به دنبال آن شرکت و شعبه‌هایش بودم و به این شکل چند میلیون دلار از آن‌ها نصیبم شد.

این اولین و تنها باری نبود که ابتدا بخشیدم و بعد از ثمره‌اش استفاده کردم. در واقع کسب و کار و همین‌طور زندگی‌ام را به این شکل می‌چرخانم. بخشش نتیجه می‌دهد.

اما یک چیز را هم باید بدانید. نمی‌شود که ببخشید و بعد توقع جبران مستقیم یا هرطور جبران دیگری را داشته باشید. اگر فکر کنید که خوب حالا او برایم چه کار می‌کند، به این شکل نتیجه‌ی خاصی نمی‌گیرید.

ببخشید فقط به خاطر این که می‌دانید کار درستی است و انتظار هیچ نوع جبران مستقیمی نداشته باشید. خواهید دید که این یکی از دقیق‌ترین قوانین جهان است.

«بخشش و دریافت: نکته‌ای که تا به حال کسی درباره‌ی آن به شما نگفته»

نویسنده: جان زاپا

نویسنده‌هایی هستند که درباره‌ی قانون جهانی بخشش و دریافت قلم‌فرسایی می‌کنند، اما من دارم در معامله‌هایم با دیگران که اغلب به سوءتفاهم‌های بزرگی می‌انجامد، چیزهایی در مورد اعمال قانون بخشش می‌فهمم.

تصور کلی این است که با بخشش بیشتر، بیشتر دریافت می‌کنید. پس با این وجود باید چیزی به‌دست آورید. من باور دارم که سوءتفاهم این راز عجیب با یک نتیجه‌گیری می‌تواند حل شود. نتیجه این است که قصد و انگیزه یعنی همه‌چیز.

به این معنی است که شما بایستی فقط ببخشید؛ از اعماق قلب. اگر می‌بخشید چون انتظار به‌دست آوردن دارید، در هدف-تان شکست می‌خورید. کائنات که این اندازه احمق نیست!

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



بخشش با انگیزه‌ی به‌دست آوردن در واقع اثبات این حرف است که شما فقدان دارید. گفتن اینکه شما به‌دست می‌آورید چون می‌بخشید برای کائنات به این معنیست که شما به اندازه‌ی کافی ندارید. عقیده‌تان در این امر خیلی مهم است. با انعکاس این انرژی که شما فقدان دارید، فقط فقدان بیشتری را جذب می‌کنید.

می‌دانم که اکثر مردم هنگام بخشش زمان یا پول‌شان احساس از دست دادن می‌کنند. حتا اگر با احساس وظیفه یا فداکاری ببخشید، اساسا همان حس فقدان است. پوشیدن لباس نقص، زیر ماسک سخاوت، تنها منجر به یاس و نومیدی می‌شود. این چیزی نیست که شما انجام می‌دهید اما دقیقا به همان مفهوم است.

وقت‌تان را بیهوده با بخشیدن و در انتظار بازگشت بودن تلف نکنید. خدا کالای تجارتي شما نیست.

هنری مورد می‌گفت انسان‌ها دو دسته‌اند؛ آن‌ها که فکر می‌کنند می‌توانند و آن‌ها که فکر می‌کنند نمی‌توانند و حق با هر دو گروه است. باور شما خالق همه‌ی تجربیات شماست.

پس اگر این راهش نیست، در عوض چکار کنیم؟

تجربه‌ی شخصی ام به شما پیشنهاد می‌دهد که منتظر جریان زندگی باشید. ما همه حالت‌های مختلفی برای مان پیش می‌آید. بعضی اوقات حس خوبی داریم و بعضی اوقات حس بد. وقتی حس خوبی داشتید فرصت را غنیمت شمرده و از این احساس برای بخشش فراوان استفاده کنید.

با سپاسگزاری به‌خاطر هرآنچه که دارید شانس خود را برای داشتن این حس خوب تقویت کنید. در آن لحظات منشا آن حس اهمیت دارد.

اولین تجربه‌ی بخشش واقعی‌ام به چندسال پیش برمی‌گردد که سرطانم عود کرده بود. وقتی بار اول تشخیص سرطانم را شنیدم، جنبه‌ی روحی و معنوی خود را گشودم و شروع به عبادت و سپاسگزاری بابت داشته‌هایم کردم.

بعد از چندماه شیمی‌درمانی، مجال این را یافتم که نیویورک را در طول تعطیلات کریسمس ببینم. دکترم تصمیم گرفته بود که چندهفته شیمی‌درمانی متوقف شود تا از تعطیلات به حد کافی لذت ببرم. کاج‌های کریسمس در نیویورک، سیب‌زمینی سرخ

کرده در زمستان و خیلی چیزهای دیگر هنوز در من حس زنده بودن ایجاد می‌کرد. احساس فراوانی و سپاسگزاری می‌کردم.

یک‌شب درحین شام خوردن با زن و برادرم اتفاقی رخ داد، بینوایی بیرون در رستوران از من خواست یک دلار به او ببخشم. در عوض ۲۰ دلار به او دادم این پول در او حس خوبی ایجاد کرد و باعث احساس بهتری در من در طول روز شد. نکته‌ی ریز و مهم این است که بدون اینکه زن یا برادرم متوجه شوند پول را به او دادم. می‌خواستم مثل یک ناشناس عمل کرده باشم و نمی‌خواستم کسی مرا به خاطر خردمندی و اینگونه مسائل بیهوده مجیز گوید درحالی که درآمد کمی هم داشتم.

اگر من این عمل را برای هرکس دیگری توجیه می‌کردم یا از آن دفاع می‌کردم، آن وقت لذت لحظه‌ام تباه می‌شد.

راستش، نمی‌دانستم که چه آینده‌ای در آن رستوران در انتظار من است، اما در آن دم حس فوق‌العاده‌یی داشتم. نمی‌خواستم کسی به احساس خوبم لطمه بزند. منتظر ماندم تا هیچ‌کس بخشش من به آن مرد را نبیند.

موقعیت برد-برد بود. آن مرد حس خوبی داشت و من هم بعدظهرم با این حس سپری شد.

آن راز من بود. حس کامیابی بدون هیچ دلیل موجهی داشتم و همچنین احساس خوبی در آن مرد ایجاد کردم که ۲۰ برابر بیشتر از چیزی که انتظارش داشت پول گرفت.

در ظرف یک‌ماه، مستمری که بابت پرداخت هزینه های درمان دریافت می کردم و در واقع مبلغ ثابتی بود ناگهان ۲۰ درصد افزایش یافت، نمی‌دانستم چگونه یا چطور این اتفاق افتاده است و البته واضح است که سوالی هم در این مورد نکردم.

آن زمان درباره‌ی قانون بخشش و دریافت چیزی نمی‌دانستم. فقط از روی خلوص عمل می‌کردم. وقتی از قانون باخبر شدم که شروع به مطالعات معنوی در این زمینه کردم. با فهم جدیدی که حاصل کرده بودم و ادراکی که به‌دست آورده بودم، شروع کردم به مشاهده‌ی ارتباط بین اعمال مختلف.

مهم‌ترین جنبه‌ی این قانون برایم تکرارپذیری آن است. اگر شما روز بدی دارید و یا حالت ذهنی‌تان خشی است پس در این- صورت نبخشید (دست نگه دارید)

در عوض منتظر باشید تا یک روز احساس تان فوق‌العاده باشد. و هنگامی که در آن حالت هستید ببخشید، و اتفاقی که می‌افتد را مشاهده کنید. اگر درگیر محاسبات ریاضی شوید که از این معامله (بخشش) چقدر سود می‌برید یا نگران حسی باشید که دیگران در مورد شما خواهند داشت، خودتان را اذیت نکنید. احساس‌تان در این صورت تباه می‌شود.

فهم این قانون جهانی تنها یک لحظه زمان می‌برد، اما می‌توان مادام‌العمر از آن بهره برد.

اما چون تسلطی در این کار ندارید به این معنی نیست که نمی‌توانید بخشش را تمرین کنید. تلاش کنید که ببخشید و اجازه دهید تا تجربه تان در موردش قضاوت کند.

«چگونه چیزی را که می‌خواهید به‌دست آورید»؟

نویسنده: سوزان و اتو کولینز

شاید به‌نظر عجیب بیاید، اما وقتی چیزی را که خواهانش هستید می‌بخشید، از آن چیز بیشتر به‌دست می‌آورید.

روابط ما همیشه اینگونه نبود. در حقیقت روابط سابق ما در گذشته بیشتر انعکاس چیزی بودند که نمی‌خواستیم.

قبل از به‌دست آوردن همدیگر (سوزان و اتو)، هر تصمیمی که در زندگی‌مان می‌گرفتیم ما را از ساخت رابطه‌ی رویایی‌مان دور می‌کرد.

قبل از داشتن این رابطه‌ی افسانه‌ای، هر کتابی را خواندیم، به هر سمیناری رفتیم، به هر نوار صوتی گوش دادیم و ساعت‌های بیشماری را به بحث در مورد روابط مان گذرانیدیم و تلاش کردیم که خالق آن رابطه‌ی رویایی باشیم.

خب بعد از آن چکار کردیم؟

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



ما شروع به بخشش عشق کردیم.

جدا از اشتیاق برای عشق، ارتباط و داشتن رابطه‌ای عالی، ما آنچه را کشف کرده بودیم با دیگران به اشتراک گذاشتیم.

در نتیجه میل‌مان برای بخشش عشق و همچنین به اشتراک-گذاری آنچه که در موردش یاد گرفته بودیم، نه تنها رابطه‌ی شخصی خودمان رشد عمیقی کرد بلکه حساب بانکی‌مان هم به همان خوبی رشد کرد.

مردم از ما می‌پرسیدند که برای ساخت چنین رابطه‌ی عمیقی چه کار کرده‌ایم.

به همین خاطر در سال ۱۹۹۹ یک خبرنامه‌ی آنلاین درباره‌ی ارتباط و پیشرفت شخصی ساختیم.

ما به سادگی ایده‌هایی را که برای ساخت یک رابطه‌ی عالی لازم بود با دیگران به تقسیم کردیم.

به معنای دیگر ما چیزی که بیشتر خواهانش بودیم را می-بخشیدیم: عشق.

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



حالا، تقریبا ۲۰۰۰۰ نفر به‌صورت هفتگی و رایگان، خبرنامه‌ی طلایی‌مان را دریافت می‌کنند.

همچنین سه کتاب در مورد روابط منتشر کرده‌ایم که شامل «روابط جادویی»، «باید بمانی یا بروی؟» و «خلق روابط جادویی» می‌شود. دو کتاب دیگر هم در صف چاپ داریم.

ما مشاور یا درمانگر نیستیم. تنها از قلب و زندگی‌مان آنچه را که آرزو می‌کردیم داشته باشیم را در مورد روابط با دیگران تقسیم می‌کنیم.

چیزی که ما داریم آن‌قدر بزرگ است که می‌خواهیم دیگران هم آن را داشته باشند.

ما کشف کرده‌ایم که دقیقا مثل پول، بخشش عشق باعث وفور آن می‌شود.

ما پیشنهاد می‌دهیم که دریچه‌ی عشق را باز کنید.

آنچه که ما می‌خواهیم بیش از هر چیز دیگری عمیق است، آن رابطه‌ای عاشقانه است.

ما حالا با خوشحالی به همدیگر می‌گوییم که همان ارتباطی را که می‌خواستیم، به‌دست آورده‌ایم.

در نتیجه‌ی بخشش عشق، نه تنها عشق به سمت خودمان بازگشت، که حالا پاداش‌های مالی فراوان هم دریافت می‌کنیم.

ما در جهان فراوانی‌ها زندگی می‌کنیم.

بخشش کنید، بخشش کنید، بخشش کنید.

«وقتی که پولی ندارید چه چیزی را می‌بخشید»

نویسنده: کریستوفر گوریرو

دوسال پیش، اگرچه چند کسب‌وکار با درآمد بالا داشتم، اما از آن‌ها بسیار کم نصیب می‌شد. با این وجود اشتیاق زیادی برای بخشش داشتم اما چیزی نداشتم که ببخشم.

در طول ماه‌هایی که بخشیدن را متوقف کردم متوجه شدم که امور سخت‌تر می‌شوند، در واقع کمپانی‌های بازاریابی ام مدت‌ها بود که هیچ سودی نصیب‌شان نمی‌شد. آن زمان احساس کردم که ابر تاریکی دنبال‌م می‌کند.

در طول تجربه‌ی سالیان دریافته بودم که با بخشش بیشتر، دریافت بیشتری نصیب‌م می‌شود اما دوباره ورشکسته شده بودم و کسب و کارم به فنا رفته بود.

چیزی که در آن روزهای نخستین یاد گرفته بودم این بود که لازم نیست منبع بخشش فقط حساب بانکی‌ام باشد. این را

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



فهمیدم که در سال های کمبود سود کمتر می بخشم. اصلا برای این می بخشیدم که بعدا دریافتش کنم.

یاد گرفتم که وقتی بخشش را متوقف کنم، دقیقا راه همه ی اتفاقات خوب را که خدا برایم در نظر گرفته مسدود می کنم. پس شروع به بخشیدن چیزهایی کردم که در طول سالیان جمع آوری کرده بودم و سعی می کردم به کسانی که نیاز ویژه ای به کمک داشتند ببخشم.

وقتی به عقب نگاه کردم، دیدم که این چند سال آزمایشی بود برای اینکه یاد بگیرم چطور در هنگام آسیب دیدگی ها ببخشم. همچنین از خداوند تشکر کردم که به من آموخت هرگز بخشش را متوقف نکنم. شکل بخشیدنم را تغییر دهم، حتا می توانم مقدارش را کم یا زیاد کنم، اما هرگز آن را متوقف نمی کنم.

حالا با توجه به وضعیت مالی ام می بخشم. همیشه بخشش مالی را در زمره ی اولین کارهایم قرار می دهم چون باعث نائل شدن به اهداف زندگی ام و موفقیت در کسب و کارم می شود.

با توجه به تجربه ام بخشش راز به دست آوردن پول، موفقیت، سلامتی، عشق و شادی در زندگی می باشد.

«سی سال طول کشید تا این راز را آموختم»

نویسنده: ریچارد وبستر

من همیشه می بخشیدم اما نه به قدر کافی، از بخشش ترس داشتم.

اگر کسی از من درخواست پول می کرد، دست به جیب شده و کمک می کردم. اما در صورت عدم درخواست، چنین کاری نمی کردم.

فکرم مشغول این بود که اگر کسی درخواست کرد، پاسخم مثبت است یا منفی. اگر به آن ها پول می بخشیدم، به معنی وفور و فراوانی بود. اگر جواب نه می دادم، ناخودآگاه نقص و محدودیت را جذب می کردم.

پس این ترس از فقدان و نداری بود که من را به بخشش وا می داشت. البته همیشه به مقدار کمی می بخشیدم.

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



بعد از آن بود که «جایزه ی ادبی ریچارد وبستر» زندگی را نجات داد. ماجرا از یک قرار نهار با یکی از دوستان نویسنده ام شروع شد. داشتیم از این شکایت می کردیم که نویسندگان داستان های عامه پسند به سختی می توانند کتاب شان را منتشر کرده و شناخته شوند.

نویسندگان هایی که آثار ادبی می نوشتند با دریافت بودجه و امکاناتی دیگر می توانستند کارشان را منتشر کنند. ولی چیزی گیر نویسندگان هایی که کتاب های تجاری می نوشتند نمی آمد.

گفتم می خواهم یک جایزه ی ۱۰۰۰ دلاری برای این طور نویسندگان ها ترتیب دهم. دوستم خندید و بعد درباره ی دیگر مسائل صحبت کردیم.

اما آن ایده در ذهنم باقی ماند و تصمیم گرفتم عملی اش کنم. اعتراف می کنم که انگیزه های خودخواهانه ای برایش داشتم. فکر می کردم که اگر جایزه ای به اسم من باشد به شهرت و اعتبارم می افزاید و در نهایت باعث فروش بیشتر کتاب هایم می شود.

بالاخره یک ناشر برای انتشار خبرش پیدا کردم و کار را شروع کردیم. مبلغ جایزه‌ی نفر اول را به ۵۰۰۰ دلار افزایش دادم و یک جایزه‌ی ۱۰۰۰ دلاری هم برای نفر دوم در نظر گرفتم. به نظر می‌رسید این مبلغ زیادی است که داشتم هزینه می‌کردم.

اما خوشبختانه آن جایزه باعث شد توجه بیشتری به من شود. برای خیلی از روزنامه‌ها مقاله فرستادم و بسیاری از شبکه‌های رادیویی هم با من مصاحبه کردند. فکر می‌کنم تا آن زمان هیچ نویسنده‌ای هزینه‌ی اهدای جایزه به دیگر نویسندگان را نداده بود و همین هم باعث شد که موضوع ارزش خبری پیدا کند. من هم از انجام این کار احساس خوبی داشتم اما انتظار نداشتم که چیز دیگری نصیبم شود.

اما با کمال تعجب دیدم که این جایزه درهای ثروت را به رویم باز کرد و فروش کتاب‌هایم زیاد شد.

حق امتیاز ترجمه‌ی کتاب‌هایم به زبان‌های دیگر چندبرابر افزایش پیدا کرد و تقاضاهای زیادی برای سخنرانی در جاهای مختلف دنیا به دستم می‌رسید که پولش را هم از قبل می‌پرداختند.

درآمدم که کلاً از طریق فروش کتاب هایم تامین می شد ظرف ۱۲ ماه اول بیش از دو برابر شد.

طبیعی ست که حالا بسیار بیشتر از قبل سخاوتمند شده ام. از بخشش به دیگران احساس خیلی خوبی دارم. هرچه هم بیشتر می بخشم ثروتمندتر می شوم.

ای کاش این راز را سی سال پیش آموخته بودم.



«چگونه بخشی منجر به درآمدی مستمر شد»

نویسنده: لاری دوستون

این ماجرا به سپتامبر ۲۰۰۱ برمی گردد، وقتی کتاب الکترونیکی ام را با عنوان THE hypnotix writers swipe file کامل کردم. بخش swipe file به وسیله ی قانون کپی رایت و همچنین به این خاطر که این عبارت اصطلاح جالبی بود فروش خوبی می توانست نصیبم کند.

مشکلم این بود که مطمئن نبودم کتابم را به چه شکلی در اینترنت قرار دهم. آن زمان واقعا هدفی از جلب مشتری نداشتم. پس تصمیم گرفتم از جو ویتالی بخواهم در کتاب سهیم شود و از سود به دست آمده چیزی هم به او بدهم.

می دانستم که سری کتاب های جو ویتالی با عنوان هیپنوتیزم قبل از مشهور و پرفرمدار بود. وقتی به نوشتن هیپنوتیزم و

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



بازاریابی و... فکر می‌کنید، ناخودآگاه به یاد کتاب های جو ویتالی می‌افتید.

جو موافقت کرد. او مقدمه‌ی خوبی بر کتابم نوشت، نوشته‌هایی را به فصول کتابم اضافه کرد و سر و سامان داد و کتاب مان را همان سال منتشر کردیم.

یک همکاری تاریخی بود. پس از آن اولین کتاب الکترونیکی مان، من و و جو، ۷ کتاب دیگر از مجموعه کتب hypnotic منتشر کردیم.

و هنگامی که جو نقشه داشت تا کتابی الکترونیکی با عنوان «داستان های خواب آور» بنویسد - آشکار بود که با استعداد است - از من خواست که اگر می‌خواهم دستیار نویسنده شوم. در واقع چون من این کار را به او بخشیدم، او نیز من را در نوشتن کتابش شریک کرد. نتیجه‌ی کار کتاب زیبایی بود به نام hypnotic selling.

هر دو بخشیدیم و هر دو دریافت کردیم. ما هر ماه پول خوبی از کتاب الکترونیکی مان دریافت می‌کردیم و علاوه بر دوستی ماندگار، ارتباط کاری استواری هم داشتیم. تا این تاریخ، ما هنوز

یکدیگر را ملاقات نکرده ایم، یا حتا تلفن هم نزده ایم (همه چیز آنلاین بود). همه ی همکاری هامان با ایمیل انجام می شد.
و همه ی این ماجراها از بخشش آغاز شد.

meWIN.ir

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر:

«چگونه بخشش باعث پرفروش شدن یک کتاب شد؟»

نویسنده: مایک لیتمن

نزدیک به یک سال، برای خوانندگان خبرنامه ام در مورد ارزش تغییر زندگی می نوشتم. اطلاعاتی به آن ها می دادم و در قالب داستان چیزهایی به آن ها می گفتم تا شیوه ی زندگی و ذهنیت خود را تغییر دهند.

هر هفته من این سوال را می پرسیدم: «چگونه می توانم مایل ها فراتر از ارزش خوانندگانم بروم؟» و «چگونه می توانم بیشتر از انتظارشان به آن ها ببخشم؟»

افزایش تعداد مشترکین خبرنامه ام باعث پیشرفت علاقه ام و کارم می شد. هر طور که می توانستم به آن ها می بخشیدم.

در سال ۲۰۰۱ با همکاری جیسون اومان کتابی نوشتم. گروه ناشران با تمسخر به ما می گفتند: «هیچکس کتاب تان "مصاحبه با میلیونرها" را نخواهد خواند. هیچکس نمی خواهد مصاحبه تان را

ارانه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



از یک رادیوی کوچک بخواند». بنابراین مجبور شدیم ادامه ی راه را تنها طی کنیم.

ما هر دو اولین کتاب مان را نوشته بودیم و می خواستیم منتشرش کنیم اما اصلا نمی دانستیم که باید چکار کنیم. ولی این را می دانستیم که گروه بزرگی از مشترکین خبرنامه ی وفادار داریم. خیلی از آن ها قصد داشتند به ما کمک رسانی کنند و تنها کاری که باید می کردیم این بود که باید از آن ها درخواست کمک می کردیم.

علی رغم بی توجهی ناشران هزاران نفر از مردم آماده ی کمک رسانی به ما بودند زیرا به آن ها خدمت کرده بودیم.

آن چیزی بود که من اسمش را قدرت بخشش می گذارم.

روز ۱۸ ژانویه ی ۲۰۰۲، هفتاد و شش روز بعد از انتشار کتاب، بدون پرداخت پول، بدون روابط عمومی و بدون سخنرانی عمومی، در لیست پرفروش ترین های آمازن قرار گرفتیم. حتا رتبه ی اول را از آن خود کردیم.

همچنین در حراجی هایز نیز حدود ۳۱۰۷۰ دلار فروش داشتیم.

قدرت بخشش به منبع دریافت منجر می شود.

ما پول فراوانی دریافت کردیم، دوستان جدیدی یافتیم و راهی جستیم که کمک زیادی به ما می کرد.

و بعد این کتاب کوچک بر زندگی هزاران نفر تاثیر گذاشت، حالا خیلی ها این را می دانند که بخشش بدون انتظار بازگشت، باعث دریافت بیشتر می شود.

هروقت افرادی شما را به خاطر میل تان به خدمت و بخشش، مسخره کردند، به یاد ماجرای کتاب ما "مصاحبه با میلیونرها" بیفتید.

«اصول بخشش و پدیده‌ی تبادل هیپنوتیزی»

نویسنده: آلن دی آنجلو

سال‌ها پیش قانون بخشش را به واسطه‌ی یک اتفاق کشف کردم.

اولین بار سال ۱۹۴۴، متوجه شدم وقتی که به عنوان تشکر از مشتری‌انم برای آن‌ها یک جعبه‌ی بزرگ شکلات می‌فرستم نسبت به بقیه مشتری‌ان بیشتری را به من ارجاع می‌دادند. در واقع در آن سال‌ها پیش از شکلات دادن اکثر مشتری‌ها تقریباً هیچ‌کس دیگری را به من ارجاع نمی‌دادند.

یک روز پس از اینکه تعداد زیادی مشتری به من ارجاع داده شده بود تصمیم گرفتم امر بخشش را بسیار جدی‌تر بگیرم. صادقانه بگویم در ابتدا برای فروش بیشتر می‌خواستم چنین کاری کنم. آن زمان تمام چیزی که می‌دانستم این بود که بیشتر یاد بگیرم چگونه از این قانون قدرتمند، یعنی بخشش برای بهبود کارم استفاده کنم.

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



برای اولین بار برایم به وضوح قابل درک بود که در جنبه‌های گوناگون زندگی، ارزش‌هایی که برای دیگران ایجاد می‌کنیم نسبت مستقیمی با دریافت‌ها مان دارد. یکبار شنیده بودم که راز ثروت فراوان در ایجاد ارزش عظیم برای دیگران است. اما حالا بر اساس تجربه‌های جدیدم فهمیده بودم که این بخشش است که ثروت را وارد زندگی‌ام می‌کند.

تعهد به خود باعث کشف اصولی در مورد بخشش شد که به زودی این اصول راه زندگی‌ام را تعیین کرد و این باعث شد بدانم که موفقیت اقتصادی نیازمند سوخت معنوی است. در واقع فهمیدم که با یک گل به بهشتی از گل‌ها دست یافته‌ام.

من چند آزمایش قوی در مورد اینکه بخشش منجر به دریافت شده را انجام دادم. این کار از روی کنجکاوی ساده‌ای بود که ببینم چگونه می‌توانم با بخشش چیزهای با ارزش به دیگران در زندگی آن‌ها و خودم تغییر مثبت ایجاد کنم.

شروع کردم به بخشش چیزهایی بزرگ‌تر از جعبه‌های شکلات. هنوز هم از بخشش شکلات لذت می‌بردم اما شروع کردم به اشتراک‌گذاری پندهای با ارزش. ساعت‌های بسیار زیادی برای مشتریانم وقت می‌گذاشتم و برای دوستانم کتاب‌ها

و مقالات مورد علاقه شان را می فرستادم. به هرکسی که می توانستم در تماس باشم کمک می کردم.

اگر کسی با مسیرم ابراز مخالفت می کرد، برایش توضیح می دادم که برای این کار دلایل روشنی دارم و به مناسب ترین شکلی که می توانستم ارزش کارم را برای آن شخص شرح می دادم.

بخشش را مثل سحر و جادو احساس می کردم. روحم را دگرگون می کرد. جریان زندگی را در من سرازیر می کرد. جای هزینه های گزاف بازاریابی را می گرفت و از همه مهم تر هر بار که در زندگی کسی تاثیر می گذاشتم احساس فوق العاده یی داشتم.

به زودی با خواسته و هدف واقعی ام آشنا شدم و فهمیدم باید خالق ارزش ها باشم.

هدفم تبدیل شدن به یک منبع عظیم فداکاری بود. ببینید، گمان من این بود که اگر بیشتر، دروازه های قلبم را به روی افراد باز کنم و روی بخشش به دیگران تمرکز کنم، باعث می شود

به همین منوال دیگران نیز دروازه های دل خود را به رویم باز کنند.

بنابراین اصل اول این قانون آن است که ابتدا باید ببخشید و این باعث بهتر شدن روابط با دیگران می شود. این پیش نیاز قدرتمندی برای روابط تجاری، شخصی و... است.

من پس از آن کشف کردم که به عنوان خالق ارزش ها باید احترام، از خودگذشتگی، تلاش و کوشش را یاد بگیرم و مطلقاً منتظر هیچ پاداش مستقیمی نباشم. متوجه شدم که باید در بخشیدن تعادل ایجاد کنم تا ارزش واقعی هدیه ام به دیگران مشخص شود. هدایایی که می بخشیم، نه تنها بازتابی از ما، بلکه بخشی از درونیات ما را در دنیای خارج نشان می دهد.

این قانون برای شما نیز به همین شکل است. هر وقت هدیه ای که برای تان ارزش خاصی دارد را می بخشید، در واقع دارید به خودتان کمک می کنید.

هدیه قسمتی از خود واقعی تان است که باعث می شود نقطه ی اتصال و پیوند قوی بین خود و گیرنده ایجاد کنید.

با اهدای ارزش به دیگران، نفوذ فوق العاده‌ی بی به کسی که هدیه تان را دریافت می کند، پیدا می کنید.

مدت کوتاهی پس از بخشش فراوان و البته متعادل به عنوان فلسفه‌ی برای زندگی، مشاهده کردم که یک پدیده‌ی خارق العاده در طراف زندگی ام چرخ می زند.

به عنوان شاگرد جو ویتالی خیلی از عقایدش علی الخصوص این جمله را کاملا باور دارم:

«کسی که هدیه‌ی من را دریافت می کند، بلافاصله وارد نوعی معامله‌ی روانشناختی با من می شود».

درست است. دریافت کننده‌ی هدیه‌ی من مترصد فرصتی برای قدردانی بابت آن می شود. گاهی این قدردانی به بیان چند جمله‌ی محبت آمیز ختم می شود اما غالبا به ارجاع چند مشتری جدید می انجامد.

اغلب با مردان یا زنانی تماس می گرفتم و به آن ها می گفتم از طرف من هدیه‌ی ای دارند و آن ها معمولا با شور و شغف از من قدردانی می کردند. آن زمان متوجه شدم که هدایایم مانند

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



دانه ای ست که پس از کاشت نوبت به برداشتش می رسد البته در زمانی معقول.

این نکته بسیار حیاتی است که به خودمان یادآوری کنیم بخشش چیزهای با اهمیت، باعث می شود چیزهای با اهمیت تری از طرف دیگران دریافت کنیم.

فلاسفه ی بزرگ قرون قبل اسراری باورنکردنی از قانون بخشش با ما به اشتراک گذاشته اند. اینجا چند نمونه را می آوریم:

اریک هافر، فیلسوف قرن ۲۰ آمریکا گفت: «کسی که چیزی به ما می بخشد، در واقع قسمتی از کل وجودش را در اختیارمان می گذارد».

والتر بنجامین فیلسوف قرن ۲۰ آلمان گفت: «هدایا باید شخص دریافت کننده را به شوک وادار کند».

ژان دولابرویر، نویسنده‌ی فرانسوی قرن ۱۷ گفت: «کیفیت و زمان درست بخشیدن به مراتب مهم‌تر از کمیت آن است».

لائوتسه، فیلسوف چینی قرن ۶ گفت: «انسان دانا چیزی را انباشت نمی‌کند. کسی که به فراوانی می‌بخشد، فراوانی بیشتری نصیبش می‌شود. و آن‌که همه چیز را می‌بخشد، از همه غنی‌تر است».

شرایط کاری اخیرم، در دوسال گذشته، به ترغیب دیگران برای بخشیدن ارزش‌هایی است که خلق کرده‌اند. من به سختی برای موفقیت خود و نیز تحت تاثیر قراردادن عزیزترین دوستانم که نویسندگان مشهوری هستند در تلاش و تکاپو هستم.

این افراد به حق بایستی ثروتمند نامیده شوند زیرا که میلیون‌ها نسخه از کتاب‌هایشان با موضوع اصل بخشش به فروش می‌رسد. آن‌ها استادان بزرگی در دنیای مدرن ما هستند. در حال حاضر آنان اسرارشان را رایگان با شما به اشتراک می‌گذارند.

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



این اساتید عبارتند از جو ویتالی (بازاریابی معنوی)، جیمز ردفیلد (پیام سلسنتین)، دیک بولز (چتر نجاتتان چه رنگی است؟) و بسیاری دیگر.

meWIN.ir

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر:

«هدیه‌ی با شرط و شروط دیگر هدیه نیست، رشوه است. هیچ وعده‌ای برای افزایش ثروت وجود ندارد مگر اینکه با آزادی و رهایی ببخشیم. به طور کامل از هدیه‌ی خود استفاده کنید. هدیه دادن با رضایت قلبی بازگشت چندبرابر به دنبال دارد. تصورش ممکن نیست که تا چه حد از این کار برکت می‌بینید. این واقعیتی زیبا و دلگرم‌کننده است که هدیه تان بازمی‌گردد و دست و دل بازی تان جواب می‌دهد.»

چارلز فیلمور، Dynamics for living

«اگر پولدار شوید چگونه صحبت می‌کنید؟»

آیا می‌خواهید بدانید همیشه ثروتمند خواهید بود یا نه؟

راه ساده‌ای برای فهمش وجود دارد.

فقط به این سوال پاسخ دهید:

آیا شما آزادانه، منظم، سخاوتمندانه، بدون انتظار بازگشت و با رضایت قلبی می‌بخشید؟

اگر پاسخ بله بدهید، احتمالاً از قبل نیز ثروتمند بوده‌اید.

اگر به هر بخش از سوال پاسخ ندهید، پس سعی کنید به دوباره تلاش کردن. شروع کنید به آزادانه، منظم، سخاوتمندانه، بدون انتظار بازگشت و با رضایت قلبی بخشیدن.

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



«امروز به کجا خواهید بخشید؟»

حالا نوبت شماست.

امروز به کجا خواهید بخشید؟

از خود بپرسید کجا لذت بیشتری دریافت کردم؟

جواب خود را در سطور زیر بنویسید.

.....
.....

حالا، اگر شفافیت بیشتری در این زمینه می خواهید، یا در مورد بخشش پول به سوالات بیشتری نیاز دارید، تلاش کنید پاسخ دهید:

اولویت خود را کجا یادآور شدید؟

.....
.....

ارائه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



کجا تشویق شدید که به سوی رویاهاتان حرکت کنید؟

.....
.....

چه کسی در شما حس زنده بودن و شادی ایجاد می‌کند؟

.....
.....

هر پاسخی که دهید آن جا جایی خواهد بود که بایستی ببخشید.

می‌توانید به همه‌ی مردم ببخشید یا به مکان‌ها و افرادی که در بالا ذکر کردید یا می‌توانید از بین آن‌ها یکی را انتخاب کرده و پول خود را به آن جا ببخشید.

و این سه قانون را همیشه در ذهن خود حفظ کنید:

۱ - آزادانه ببخشید، بدون انتظار.

ارانه‌ی اختصاصی از پیروزی من:



۲- اگر ممکن است ناشناس ببخشید.

۳- با لبخند و رضایت ببخشید.

وقتی می بخشید در دنیا تفاوت ایجاد می کنید.

وقتی می بخشید در زندگی خودتان تفاوت ایجاد می کنید.

همین حالا با بخشش تفاوت ایجاد کنید.

ببخشید!