برای آنانی که
می خواهند آزادی را بر امنیت برگزینند...

کتابخانه مرجع
BIG COW

لطفاً صبور باشید!

تا پایان کتاب همراه ما باشید و هیچ چیز را قضاوت نکنید. این کتاب مانند یک پازل است که تکه‌های مختلف زیادی دارد و باید هر تکه را بخوانید، بر آن تفکر و تمرکز کنید و در جای درست زندگی‌تان قرارش دهید. هر تکه نتایج خاص خود را دارد و نیازی نیست که شما درگیر اجرای جزئیات تمام تکه‌ها شوید؛ فقط آنچه را که در این کتاب گفته شده، بفهمید، با آن زندگی کنید، از آن لذت ببرید، سپس نتایج را خواهید دید.

این کتاب مانند باغ بزرگی است که درختان فراوانی از میوه‌های مختلف دارد. شما بنابر میل خود وارد این باغ شده و مدت زمانی را در آن زندگی خواهید کرد؛ و در آخر این شما هستید که نوع درختان خود را انتخاب می‌کنید و برمی‌گزینید چه میوه‌هایی را بچینید؛ ولی توصیه می‌کنیم که با حوصله، دمی پای هر کدام از این درختان بیاسایید، سخنانش را بشنوید و از میوه‌هایش لذت ببرید؛ به عبارتی دیگر با صبر و آرامش طعم همه‌ی میوه‌های این باغ را بچشید.

هر چند ما معتقدیم اگر کسی وارد این باغ شود و مدتی را در آن زندگی کند، گذشته‌اش را به فراموشی سپرده و هرگز این باغ را رها نخواهد کرد. یعنی حتی اگر دیگر در این باغ حضور نداشته باشد؛ با آن زندگی خواهد کرد (حتی اگر این کتاب را همراه خود نداشته باشد و آن را فراموش کند؛ ناخودآگاه آنچه را که با این کتاب آموخته زندگی خواهد کرد.) بله... ممکن است شما طعم میوه‌ی بعضی از این درختان را چشیده باشید و از آن آگاه باشید، ولی به‌طور حتم، طعم بیشتر آن‌ها را نچشیده و از آن‌ها بی‌خبرید. این باغ بر اساس میزان دانسته‌های شخصی شما تنظیم نشده؛ این کتاب براساس آنچه شما باید از آن آگاه باشید به نگارش

درآمده، حال به سلیقه‌ی شخصی باغبان؛ و آیا نمی‌شود بارها و بارها از میوه‌ی یک درخت خورد و از آن لذت برد؟ چگونه است ما بارها و بارها از یک نوع میوه یا غذا می‌خوریم و از آن لذت می‌بریم، اما نمی‌توانیم یک دانسته را چندین بار به شکل‌های مختلف برای خود تکرار کنیم!؟ (البته دانسته‌ای که باعث رشد آگاهی و ارتقای کیفیت زندگی‌مان شود نه هر دانسته‌ای).

در ضمن این دانسته‌های ما نیست که زندگی ما را متحول می‌کند، بلکه این عمل به دانسته‌هاست که باعث تغییر در زندگی ما می‌شود. در دنیای امروز، ما در اطلاعات غرق هستیم و در قحطی هوش و خرد به سر می‌بریم. بدانید که دانستن اطلاعات، مساوی در اختیار داشتن و دنبال‌کردن آن نیست. علمی که عمل نشود، فقر است.

پس اگر در جایی از این باغ، با میوه و درختی برخوردید که پیشتر طعم آن را چشیده بودید، قضاوت نکنید و کل کتاب را به خاطر آن یک درخت و میوه کنار نگذارید و از باغ بیرون نروید و به جای این کار دوباره پای آن درخت بنشینید و از میوه‌های آن لذت ببرید.

تا پایان کتاب در باغ بمانید، به شما قول می‌دهیم لذت مدت زمانی را که در این باغ خواهید بود تا این کتاب به پایان برسد را هرگز فراموش نخواهید کرد.

این کتاب معتقد است که همه‌ی ما اشراف‌زادگان ثروتمندی هستیم که دچار فقر آگاهی یا تکرار عادت‌ها شده‌ایم و ثروت‌های نامحدود وجودمان را زیر هزاران ناآگاهی و توهم مدفون کرده‌ایم. این کتاب می‌خواهد فریاد بزند که فقر یک توهم است، توهمی به قدمت تمدن بشریت. هدف کتاب حاضر این است که شما را به درون باغ اشراف‌زادگان ثروتمند ببرد و همچنین شما را از اشراف‌زادگان فقیری دور کند که نه‌تنها ثروتمند نمی‌شوند، بلکه با آن‌ها مبارزه هم می‌کنند.

قضاوتتان براساس نتایج باشد، نه معیارهای عقلانی‌تان. اگر خواندید و عمل کردید و به نتیجه نرسیدید، آن زمان هرگونه که دلتان خواست قضاوت کنید، اما اگر قبل از خواندن یا عمل‌کردن قضاوت کردید، به مقصد نخواهید رسید و سردرگم و حیران به دنبال گمشده‌ای می‌گردید که دست‌یابی به آن غیرممکن می‌نماید. بدتر آن‌که حتی ممکن است اصلاً ندانید که سردرگم و حیرانید؛ پس صبور باشید و آرام طی طریق کنید...

یکی از دلایل اصلی که ما به بردگی گرفته می‌شویم، شرایط اقتصادی فردی‌مان است. این کتاب با اقتصاد کلان کاری ندارد، شرایط اقتصادی برای آن مطرح نیست. چیزی که برای این کتاب مهم است، اقتصاد فردی و رهایی از بردگی اقتصادی و تجربه‌ی آزاد مالی فردی است؛ و اگر تک‌تک ما به آزادی مالی برسیم، هیچ نظامی نمی‌تواند ما را زیر لوای خواسته‌های خود قرار دهد. برای ثروتمندشدن باید از خیلی مسائل و قوانینی که همیشه بوده و هست آگاه شویم. همان‌طور که در فیزیک و ریاضی قوانینی وجود دارد، در جهان و کیهان هم قانون‌هایی وجود دارد تا طوری زندگی کنید که با جهان هماهنگ باشید و در نتیجه‌ی این هماهنگی به هر آنچه می‌خواهید برسید.

کتاب حاضر در چهل پرده‌ی متفاوت تنظیم شده است. هر پرده حقایقی را برای ما به نمایش می‌گذارد که آگاهی بر آن‌ها لازمه‌ی یک زندگی سرشار از غناست. مطالب کتاب خیلی ساده بیان شده‌اند، اما شما، ساده و سرسری از هیچ مطلب و پرده‌ای عبور نکنید، با دقت همه‌ی آنچه را در کتاب گفته شده دنبال کنید؛ مطمئن باشید در پایان شگفت‌زده خواهید شد. هر جمله و پاراگراف این کتاب یک قانون است که سعی شده بسیار ساده و به دور از پیچیدگی بیان شود؛ مواظب باشید سادگی مطالب، باعث دست‌کم‌گرفتن آن‌ها نشود. **شما همیشه می‌توانید از این کتاب به عنوان یک مرجع برای کسب ثروت استفاده کنید.**

بیدار شوید و اگر کسی طالب بیداری بود به او کمک کنید، ولی برای بیدارکردن دیگری دست و پا نزنید. هر آدمی زمانی بیدار خواهد شد یا در این زندگی و یا در زندگی‌های بعدی... آگاهی با اصرار به دست نمی‌آید، برای آگاهی باید طی‌طریق کرد. پس نگران دیگری یا دیگران نباشید، فقط آرام‌آرام به باغ اشراف‌زادگان ثروتمند ورود پیدا کنید و ثروتمند شوید و هرکس را که طالب ثروت بود کمک و همراهی کنید، اما اصرار نورزید.

این کتاب از هرگونه زیاده‌گویی به دور است و فقط آنچه را حقیقت است به شکل زیبا و جذابی ارائه می‌دهد که خواندن آن سرتاسر لذت و آگاهی است. افرادی که این کتاب را بدون تعصب و با ذهن و قلبی گشاده به پایان برسانند، بی‌شک در انتهای آن از رویکردی بسیار وسیع‌تر و ذهنی بسیار بازتر نسبت به زندگی و معنای آن برخوردار خواهند شد.

اگر بتوانید تشخیص دهید شما آسمان هستید نه ابر،
همیشه در آرامش خواهید بود!
ابرها تفکراتی هستند که می‌روند
و آسمان بخشی از شماست که آن‌ها را می‌بینید؛
اگر بتوانید همه‌ی حوادث را این‌گونه ببینید،
فردی بدون تعصب، استثنایی و آرام خواهید بود
که می‌تواند هرچه را می‌خواهد، متجلی کند.

پرده‌ی اوّل:

طبیعت، فروشگاه بی‌انتهایی از ثروت‌هاست!

هر قدر هم که در ستایش فقر صحبت شود، باز هم این واقعیت پابرجاست که نمی‌توانیم زندگی کامل و موفقی داشته باشیم، مگر اینکه ثروتمند باشیم. هیچ کسی بدون پول کافی نمی‌تواند به بالاترین سطح استعداد و رشد روحی‌اش برسد؛ چون برای گشایش روح و رشد استعدادها به چیزهای زیادی احتیاج داریم و بدون پول نمی‌توانیم آن‌ها را فراهم کنیم.

خداوند صفات بسیار زیادی دارد، ولی هیچ‌گاه صفت فقر را برای خود برنگزیده و نگفته است فقیرم! خداوند در تمام کتاب‌های آسمانی خود را غنی و صمد معرفی کرده است؛ بی‌نیاز و سرشار از غنا! پس فقر نه فضیلت است و نه می‌تواند خواست خداوند باشد.

هیچ کجای جهان هستی، شما آثاری از فقر نخواهید دید، مگر در یک مورد و آن هم بین انسان‌هایی که فقر را باور کرده و با آن زندگی می‌کنند. شما فقط در یک گوشه از جهان فقر را خواهید دید و آن گوشه جایی است که انسان‌های فقیر با انعکاس نگاه و انرژی فقیرانه‌ی خود باعث تجلی فقر در سر و روی آن منطقه می‌شوند.

انسان حق زندگی دارد. این بدان معناست که او قابلیت این را دارد که بتواند بدون مشکل از هر امکاناتی که برای حداکثر پیشرفت ذهنی، روحی و جسمی خود نیازمند است بهره بگیرد. به بیانی دیگر او حق دارد ثروتمند باشد. برای ثروتمندشدن واقعی نباید به میزان اندک رضایت داد. هیچ‌کس نباید به امکانات اندک رضایت دهد، در حالی که می‌تواند و توانایی آن را دارد که از امکانات بیشتری لذت ببرد.

رضایت داشتنِ به اندک احمقانه است!

ما نمی‌توانیم جلوی این آرزو را بگیریم که دوست داریم همانی باشیم که توانش را داریم.

هیچ‌کسی بخاطر این که جهان فقیر است، یا به جهت این که به قدر کافی ثروت موجود نیست، فقیر نشده و از ثروتمندشدن باز نمانده است. طبیعت، فروشگاه بی‌انتهایی از ثروت‌هاست؛ موجودی آن هرگز تمام نمی‌شود.

این خواست خداست که شما ثروتمند باشید. خداوند می‌خواهد شما ثروتمند باشید، چون در این صورت بهتر می‌تواند خود را از خلال حضور شما ظاهر سازد. خداوند می‌تواند بیشتر در شما تظاهر کند، اگر تظاهر نامحدودی برای زندگی باشید.

شما باید خواستار زندگی واقعی باشید، نه حداقل امکانات!

آنچه خداوند می‌خواهد این است که بهترین‌ها را در حق خود و دیگران انجام دهید. زمانی که بیشتر به خودتان بپردازید، می‌توانید بیشتر به دیگران کمک کنید.

خداوند می‌فرماید: من دست‌هایی می‌خواهم که ساختمان‌های اعجاب‌انگیز بسازد، هارمونی‌های بهشت خلق کند و نقاشی‌های مجلّل بکشد. من احساسی می‌خواهم تا حس‌هایم را منتقل کند و چشم‌هایی که زیبایی‌هایم را ببیند. زبان‌هایی که کلام‌های زیبا بگوید و اشعار و آوازهای آسمانی بسراید...

خداوند تمام این‌ها را می‌خواهد، زیرا خودش از ظهور آن‌ها لذت می‌برد. این خداوند است که از طریق ما می‌خواهد بازی کند... آواز بخواند... از زیبایی‌ها لذت ببرد... حقیقت را اعلام کند... لباس‌های خوب بپوشد و غذاهای خوب بخورد. این خداوند است که درون شما کار می‌کند، وقتی‌که وجود دارید و هنگامی‌که کاری را انجام می‌دهید.

شما لازم نیست خداوند را مجبور کنید که چیزهای خوب را به شما بدهد؛ همان‌طور که لازم نیست نیروی ذهن خود را مصرف کنید و به خود فشار بیاورید تا خورشید طلوع کند! تصور طبیعی برای ثروتمندشدن یک فکر شیطانی و کار اشتباهی نیست، بلکه تصوری برای زندگی فراوان‌تر است.

شما باید خواهان دریافت چیزهای صحیح در زمان صحیح خودش باشید، نه دریافت آن‌ها در همین الان؛ این برای شما چیزی جز شکست نخواهد بود. در مسیر صحیح حرکت کنید و اگر آنچه را که می‌خواستید دریافت نکردید، ایمان داشته باشید که چیزهای بسیار بهتری را دریافت خواهید کرد و خواهید دید آن‌چه به نظرتان یک شکست می‌آمد، درحقیقت خود یک موفقیت بزرگ بوده است. زمانی‌که وقتش برسد، خواسته‌ها خودشان از راه صحیح می‌آیند.

گاهی به نظر می‌آید نیروهای نامریی علیه شما کار می‌کنند؛ اگر به آن‌ها توجه نکنید و شکرگزار باشید، در زمان کوتاهی همه چیز به نفع شما چرخیده و طی چند هفته کوتاه یک موقعیت بسیار بهتر سر راهتان قرار خواهد گرفت که اصلاً با موقعیت قبلی شما قابل قیاس نیست.

خواهید دید که ذهنی، قبل از شما همه چیز را بهبود بخشیده...؛ ذهنی که بیش از شما

می‌داند. این روشی است که از طریق آن تمام شکست‌های ظاهری برای شما کار می‌کنند. اگر انسان‌ها یک ذهن تکامل‌یافته برای ثروتمندشدن، داشته باشند؛ آن‌گاه با اعتقاد و ایمان راسخ به سوی ثروتمندی حرکت کنند، هیچ‌چیزی نمی‌تواند آن‌ها را در فقر نگه دارد. افراد باید همواره در مسیر صحیح حرکت کنند و زیر نظر هر دولتی که هستند بتوانند خودشان را ثروتمند کنند و به خواسته‌هایشان دست یابند.

این درست است که دولت‌های سرنگون شده، توده‌ی مردم را در فقر نگه می‌دارند؛ اما این موضوع دقیقاً به این خاطر است که توده‌های مردم در مسیر صحیح، فکر و عمل نمی‌کنند. اگر توده‌ی مردم حرکت و عمل را طبق تعالیم صحیح شروع کنند، نه دولت‌ها و نه سردمداران صنایع بزرگ نمی‌توانند آن‌ها را محدود کنند. آن‌گاه تمام سیستم‌ها باید تعدیل شده و با حرکت صحیح تطبیق داده شوند.

اگر به تبلیغات تلویزیونی، مذهبی و ماهواره‌ای توجه کنید، متوجه می‌شوید که همه می‌گویند موجودیت ما انسان‌ها پست و ناچیز است و برای بالا رفتن باید این کار یا آن کار را انجام داد. صاحبان قدرت از انسان یک موجود ضعیف ساخته‌اند؛ انسان‌های ضعیفی که نهایتاً بتوانند یک خانه یا یک ماشین و یک حقوق بازنشستگی داشته باشند و کل عمر خود را برای صاحبان قدرت به بردگی مشغول باشند و شهامت اندیشیدن به «بی‌نیازبودن» را نداشته باشند. ما را با ذهنیت‌هایمان محدود کرده‌اند که خودشان به قدرت‌های عجیب و غریب برسند.

فقر گناه است، چون مانع آزادی است و برده‌ماندن گناه بزرگی است.

آزادی یک دلیل فوق‌العاده قدرتمند برای ثروتمندشدن و آزادی مالی است.

فقر اجازه‌ی آزادبودن را به شما نمی‌دهد.

فقر اجازه‌ی انتخاب را به شما نمی‌دهد.

فقر اجازه‌ی آموزش را به شما نمی‌دهد.

فقر اجازه‌ی لذت‌بردن و داشتن آرامش را به شما نمی‌دهد.

فقر شما را وادار می‌کند، آنچه را زندگی کنید که نیستید.

فقر چشمان ما را به دنبال دستان حکومت می‌دوزد.

فقر مجال عشق و معاشقه با جهان هستی و عزیزانمان را به ما نمی‌دهد.

فقر عامل اصلی ساخت بسیاری از زندان‌ها، دادگاه‌ها و بیمارستان‌هاست.

فقر عامل اصلی به بردگی‌کشیدن انسان‌ها توسط قدرت‌هاست.

حال شما بگویید فضلیت فقر چیست؟ ثروتمندشدن دلیل می‌خواهد و آیا شما دلیلی قدرتمندتر از آزادی برای ثروتمندشدن سراغ دارید؟ و بهتر است بدانید که آزادی نیاز به جنگیدن ندارد؛ آزادی به آگاهی نیاز دارد.

برای رسیدن به هر هدفی، باید یک دلیل قدرتمند برای رسیدن به آن داشته باشید؛ انگیزه‌ها زودگذر و آنی هستند، انگیزه‌ها به سرعت یا عوض می‌شوند و یا شعله‌ی اشتیاقی که روشن کرده‌اند برای همیشه خاموش می‌شود.

ما باید دلیل داشته باشیم؛ انگیزه‌ها توانایی مقابله با باورهای ما را ندارند. باورها در ما ریشه دارند، ولی انگیزه فقط از ما عبور می‌کند. آن چیزی که ما برای ایجاد تغییرات بنیادی نیاز داریم داشتن دلیل است. با داشتن دلیل به هر هدفی که بخواهید می‌توانید برسید. نتیجه باید در پی دلیل بیاید؛ وقتی شما آب را روی شعله قرار می‌دهید، آب شروع به جوشیدن می‌کند؛ چرا؟ به این دلیل که حرارت باعث افزایش جنبش مولکول‌های آب می‌شود. پس جوشیدن در نتیجه‌ی حرارت دیدن آب است.

شما نمی‌توانید انتظار داشته باشید آب را روی شعله بگذارید و آب منجمد شود. شما نمی‌توانید پاهای‌تان را در آب بگذارید و انتظار داشته باشید پای‌تان خیس نشود؛ خیس‌شدن پای شما نتیجه‌ی فرو بردن آن‌ها در آب است و دلیل خیس‌شدن پای‌تان چسبیدن مولکول‌های آب به پای شماست.

دلایل، ابدی هستند و برای همیشه اطراف ما وجود دارند؛ این ما هستیم که با انتخاب دلایل مناسب، راهی را برای رسیدن به آرزوهایمان باز می‌کنیم. برای اینکه به خواسته‌هایتان برسید، باید دلیل داشته باشید؛ برای این کار هم می‌توانید یک دلیل بسیار قدرتمند داشته باشید تا شما را به خواسته‌هایتان برساند و یا می‌توانید هزار دلیل داشته باشید که هر کدام قدرت کمی‌دارند؛ سعی کنید یک دلیل قدرتمند برای رسیدن به خواسته‌هایتان بیابید.

فقر زندان است؛ زندان فقر سخت، طاقت‌فرسا و دردناک است. از زندان فقر فرار کنید، وقتی بی‌پول باشید، مانند یک زندانی هستید که هیچ کاری نمی‌تواند انجام دهد؛ یک زندانی که با بی‌پولی به بردگی گرفته شده است. علاوه بر این زندان، فقر مانع از آزادی در زندان‌های دیگری می‌شود که نیاز به آگاهی دارد؛ چون فقر مالی مجال آگاهی نمی‌دهد.

افرادی که با نقشه‌ی رقابتی ثروتمند شده‌اند، برای دیگران زیانبار هستند. هرچه افراد بیشتری براساس روش خلاق ثروتمند شوند، برای دیگران بهتر است.

آگاه باشید نه دولتی که شما زیر سلطه‌اش زندگی می‌کنید، نه سردمداران یا سیستم رقابتی سرمایه‌داران، نمی‌توانند شما را از ثروتمندشدن باز دارند.

وقتی شما وارد نقشه‌های خلاق فکری شوید، از تمام این‌ها رهایی می‌یابید و شهروند سرزمین دیگری خواهید بود.

اگر شما ایمان خود را حفظ کنید؛ به اعتقاد خود بچسبید؛ شکرگزار باشید؛ هر روز روی خود کار کنید و هر آنچه را می‌توانید در همان روز انجام دهید و هر کار جداگانه‌ای را بطور موفقیت‌آمیز به سرانجام برسانید؛ هر روزِ شما یک موفقیت محسوب می‌شود. زمانی‌که خطا می‌کنید برای آن است که شما به اندازه کافی طلب نکرده‌اید؛ ادامه دهید، آن‌گاه چیزهای بیشتری به سوی شما خواهند آمد. حرص نزنید و امواج ترس را از خود ساطع نکنید.

وقتی در زمان و مکان صحیح قرار می‌گیرید و فکر می‌کنید که کمبود توانایی دارید، قوی باشید؛ زمانش که برسد، آن توانایی را که نیاز دارید؛ بدست خواهید آورد. این را به خاطر بسپارید که اگر شما شکست می‌خورید به این علت نیست که استعداد کافی برای رسیدن به آرزوهایتان را ندارید؛ اگر به روش صحیح عمل کنید، در تمام استعدادهایی که برای رسیدن به خواسته‌هایتان مورد نیاز هستند، تکامل می‌یابید.

جهان هستی یک سیستم است؛ نه با شما دوست است و نه دشمن. اگر از سیستمش تبعیت کنید به هر آن‌چه بخواهید می‌رسید و اگر برخلاف سیستم آن رفتار کنید، آسیب خواهید دید.

بدانید جهان هستی در وجود خود هیچ چیز بدی ندارد. سرتاسر خیر و نیکی است و اگر آسیبی به شما وارد می‌شود، از طریق خود شماست نه جهان هستی. مانند این است که کابل برق نه با شما دوست است و نه دشمن و تنها به شما بستگی دارد که از قانون برق چگونه استفاده کنید. کابل برق هم می‌تواند برق مورد نیاز شما را برای امور مختلف تأمین کند و هم می‌تواند شما را خشک کند. حال اگر شما خود را به کابل برق وصل کنید و آسیب ببینید، مقصر کابل برق است؟

کائنات دلسوز شما نیست و هیچ عاطفه‌ای ندارد، حال و شرایط بدِ شما هم باعث هیچ ترحمی از طرف کائنات نمی‌شود و از طرفی کائنات علیه شما هم نیست و هیچ نوع دشمنی با شما ندارد؛ فقط یک سیستم هوشمند است که طبق قوانین عمل می‌کند.

وقتی شما خود را از بالای کوه به پایین پرتاب کنید؛ قانون جاذبه با خوب و بد شما کاری ندارد و با خواهش و التماستان برخلاف قانون عمل نخواهد کرد و بلاشک طبق قانون جاذبه شما سقوط خواهید کرد. سیستم جهان هستی آدم نیست که عاطفه داشته باشد و با خواهش و التماس شما نظرش را تغییر بدهد؛ در نتیجه به‌دنبال این نباشید که از طریق عواطف کائنات را مطیع خود کنید.

علت همه‌ی دلخوری‌ها از خداوند هم همین است. ما برخلاف قوانین عمل می‌کنیم و انتظار داریم خداوند قوانین جهان هستی را به‌خاطر ما تغییر دهد. یعنی هر خرابکاری که دلمان می‌خواهد انجام می‌دهیم و مسئولیت هیچ‌کدام از آن‌ها را به‌عهده نمی‌گیریم

و انتظار داریم خداوند به‌خاطر عشقی که به ما دارد، مسئولیت همه‌ی آن‌ها را به‌عهده بگیرد، قوانین کل جهان هستی را به‌خاطر ما تغییر بدهد و همه چیز را خودش درست کند و اگر نکند ما خدا رو به باد انتقاد و ناسپاسی می‌گیریم. به‌همین علت است که گفته می‌شود:

شما همان چیزی را به دست می‌آورید که هستید، نه آن‌چه می‌خواهید.

زندگی آنچه را لازم داریم به ما نمی‌دهد؛ زندگی آنچه لیاقتش را داریم به ما می‌دهد. اگر ثروت می‌خواهید، عیبی ندارد، به شرطی که بهای متناسب با ثروت را بپردازید. شما می‌توانید بدون پایین‌کشیدن هیچ‌کس دیگر، بهای متناسب با ثروت خود را پرداخت کنید. صحبت ما درباره‌ی ایجاد ثروت از یک جایگاه درستکارانه و عام‌المنفعه است نه پولی که با سوءاستفاده از دیگران به دست می‌آید.

هر ورودی، یک خروجی هم‌راستای خود دارد؛ ورودی‌ها را تغییر بدهید تا زندگی‌تان تغییر کند. ورودی‌های جدید به آفرینش‌های جدید منجر می‌شود. آدم‌های فقیر اعتقاد عجیب و قلبی زیادی به شانس دارند و معتقد هستند هر کسی شرایطش از آن‌ها بهتر است شانسش بیشتر بوده نه چیز دیگر؛ در حالی‌که این آگاهی از قوانین و عمل به آن‌هاست که باعث رسیدن شما به هر آنچه می‌خواهید می‌شود نه شانس. شاید یکی از ابتدایی‌ترین چیزهایی که شما باید برای ثروتمندشدن به آن معتقد باشید، این است که به این باور و نتیجه برسید که کل جهان هستی سرشار از ثروت است و شما هم عضوی از این جهان هستید و نمی‌توانید استثنا باشید؛ مگر اینکه بخواهید فقر ذهنی را انتخاب کرده و نتایج آن‌را هم بپذیرید، چون در جهان هستی برای فقر و کمبود تعریفی وجود ندارد؛ فقط ذهن شماست که آن را ساخته و پرداخته می‌کند.

شما فقیر هستید، بی پول هستید، روابط بدی دارید، سلامتی ندارید، آزادی ندارید، احساس خوبی ندارید... چون یا آگاهی ندارید و یا اگر آگاهی دارید، دل‌کندن از عادت‌هایتان برای شما سخت است، چون ایمانی به تغییر ندارید و می‌ترسید که سختی تغییر عادت را تحمل کنید، اما به نتیجه دلخواهتان نرسید. مانند فردی که اعتیاد دارد و نمی‌تواند باور کند که با تحمل ترک عادت مصرف مواد مخدر می‌تواند به بهبودی برسد؛ و چه بسیار زیادند کسانی که باور کردند و بهبود یافتند...

برای ثروتمندشدن، باید یک تصویر جدید از خود خلق کنید!

پرده‌ی دوم:

انسان، یک ماشین متفکر است!

ماده‌ی بنیادین کائنات (ماده‌ی اولیه‌ی سازنده‌ی تمام جهان هستی) به‌وسیله‌ی تبدیل‌شدن به انرژی زنده است که به شکل‌های مختلف درمی‌آید.
وقتی موجودی بی‌نهایت است، پس بیش‌تر و بیش‌تر ساخته می‌شود. ماده و نیروی بی‌شکل، به نیاز انسان‌ها پاسخ می‌دهد و نمی‌گذارد انسان دچار محرومیت شود. هرکس که در مسیر صحیح فکر و عمل کند، ماده‌ی بی‌شکل و انرژی نیز به خدمت او درمی‌آید. ماده‌ای که می‌اندیشد و هر فکری از جنس این ماده، اجسام را پدید می‌آورد.

هیچ فکری نیست که بتواند به ماده‌ی بنیادین فشار وارد کند، بی‌آنکه یک شکل مادی را خلق کند.

انسان یک ماشین متفکر است و فکر تولید می‌کند. هر شکلی را که انسان با دست‌های خود می‌سازد، باید ابتدا از افکار او خارج شود. او نمی‌تواند چیزی را خلق کند، بی‌آنکه به آن فکر کند. انسان یک کارگاه خلق فکر است که می‌تواند فکرهای بکری داشته باشد و اگر بتواند فکر خود را به‌سوی ماده‌ی متفکر اولیه هدایت کند، می‌تواند دقیقاً آنچه را که بدان می‌اندیشد خلق کند.

برای اندیشیدن به آنچه می‌خواهید، باید به شیوه‌ی درست عمل کنید. اندیشیدن به سلامتی، در هنگام بیماری یا به ثروت در زمان فقر باعث بروز قدرت در شما می‌شود، اما هرکس که آن‌را به یک اندیشه‌ی غالب تبدیل کند، می‌تواند هر آنچه را می‌خواهد، داشته باشد. ماده‌ی اولیه‌ی جهان هستی با شما در روابط دوستانه است و بیش از شما مشتاق است تا آن‌چه را می‌خواهید به شما بدهد.

برای ثروتمندشدن لازم است که شما نیروی خواسته‌تان را روی خودتان متمرکز کنید. سعی کنید خواسته، افکار و یا ذهن خود را به فضا فرافکنی نکنید تا روی مردم و چیزها کار کند. ذهن خود را در خانه نگه دارید؛ زیرا آنجا بهتر از هر جای دیگری می‌تواند عمل کند.

شما حق ندارید قدرت خواسته‌ی خود را روی افراد دیگر به‌کار بگیرید، حتی اگر به صلاح آن‌ها باشد!

چون شما نمی‌دانید واقعاً چه چیزی به صلاح آن‌هاست. این کار نادرستی است که شما خواسته‌ی خود را روی فرد دیگری برنامه‌ریزی کنید تا آن‌ها را مجبور به انجام کاری کنید که شما دوست دارید. علمِ ثروتمندشدن به شما اجازه نمی‌دهد که از قدرتتان برای تحت فشار قراردادن یک فرد دیگر استفاده کنید، حال در هر روش و راهی که می‌خواهد باشد. درواقع هیچ نیازی برای انجام این کار وجود ندارد و برعکس هر فشاری که با نیروی ذهنتان به کسی وارد می‌کنید شما را از خواسته‌تان دورتر می‌کند.

اگر می‌خواهید ثروتمند شوید، نباید درباره‌ی فقر اطلاعات بگیرید و بیاموزید. هیچ چیزی با اندیشیدن به متضادش به دست نمی‌آید. سلامتی هرگز با اندیشیدن به بیماری و آموختن راجع به آن به دست نمی‌آید. زندگی پاکدامنانه با آموزش در مورد گناه و فکرکردن در مورد گناه به دست نمی‌آید؛ هیچ‌کس با آموختن در رابطه با فقر و اندیشیدن به فقر ثروتمند نخواهد شد. علم پزشکی و طبابتی که بر پایه‌ی علم بیماری‌ها باشد باعث افزایش بیماری خواهد شد؛ دین اگر به‌عنوان علم «شناخت گناه» باشد، باعث افزایش میزان گناه در جامعه خواهد شد؛ اقتصاد به‌عنوان علم آموختن در مورد فقر، جهان را به کام فقر می‌فرستد.

در مورد فقر صحبت نکنید؛ درباره‌ی آن بحث نکنید؛ خود را با آن و حواشی‌اش درگیر نسازید؛ هرگز فکر نکنید که چه باعث فقر می‌شود؛ شما نمی‌توانید با آن کاری بکنید. به این فکر کنید که چه چیزی می‌تواند باعث ثروت شود؟

آنچه شما را علاقه‌مند کند و علاقه‌ی شما را به‌سمت خود جذب کند، برایتان اتفاق خواهد افتاد. وقت خود را با کارهای بیهوده هدر ندهید. بحث‌کردن در مورد هر چیزی سبب به‌وجود آمدن آن می‌شود. منظور این نیست که شما باید بی‌رحم و نامهربان باشید و نیازهای مردم و ناله‌های آنها را نشنوید... . بحث این است که نباید فقر را مورد بررسی و مطالعه قرار دهید... از هیچ راهی! اگر فقر پشت سر شما باشد، هر آنچه قدرت دارد ، پشت سر شما جا می‌گذارد؛ و این باعث به وجود آمدن خوبی روبه روی شما می‌شود.

ثروتمند شوید! این بهترین راهی است که می‌توانید به فقرا هم کمک کنید.

اسنادی را نخوانید که درباره‌ی فقر، نداری، کودکان کار و... منتشر می‌شوند. مطالبی که ذهن شما را به‌سوی فقر و نداری می‌کشاند نخوانید. دانش جهانی نیز هیچ کمکی برای نجات فقر، از این طریق نمی‌تواند انجام دهد. کاری که برای فرار از فقر لازم است انجام دهیم، این نیست که تصویری از نداری به ذهن خودمان بدهیم، بلکه باید تصویر ثروتمندی را به ذهن فقرا القا کنیم.

شما با نگه داشتن ذهن خود، روی تصویر بدبختی و فقر فقرا، نمی‌توانید آن‌ها را نجات دهید. فقر با ازدیاد افرادی که به آن می‌اندیشند از بین نمی‌رود، بلکه با ازدیاد افرادی که به ثروت می‌اندیشند و به افکار خود ایمان راسخ دارند، ریشه‌کن خواهد شد.

فقرا نیازی به صدقه و خیرات ندارند! بلکه نیاز اصلی آنها اندیشه‌ی خوب و الهام‌بخش است. صدقه ممکن است تکه‌نانی برای زنده نگه‌داشتن آن‌ها در فقر یا امکانی برای فراموشی موقت بدبختی‌شان تا یکی دو ساعت بدهد...، اما یک فکر خوب و الهام‌بخش می‌تواند باعث شود که آن‌ها راهی برای ترقی و نجات از حالت فقر خود بیابند.

اگر شما می‌خواهید فقیری را کمک کنید، راه‌های ثروتمندشدن را بیابید و به آن‌ها نیز آموزش دهید؛ تا به کمک کار و تلاش مؤثر خویش از فقر نجات یابند. شما هیچ لطفی به فقرا نمی‌کنید، اگر که تنها راجع به بدبختی‌شان احساسات به خرج دهید. راجع به فقر بخوانید و اطلاعات و آمار جمع کنید یا اینکه فقط راجع به فقر سخن بگویید و به سخنرانی‌هایی در باب آن گوش فرا دهید.

تمرکز خود را روی فقر خاموش کنید!

قدرت خواسته‌ی خود را روی تمرکز باایمان و اعتقاد بر تصویری که از زندگی خود و جهان می‌خواهید روشن نگه دارید. شما نمی‌توانید روی یک تصویر واقعی و شفاف از ثروتمندشدن باقی بمانید، اگر توجه خود را بر تصاویر متضاد آن متمرکز کرده باشید؛ هر چند که آن‌ها وجود خارجی داشته و تظاهر واقعی یافته باشند.

از مشکلات گذشته‌ی خود به‌عنوان یک طبیعت وابسته به خودتان صحبت نکنید! حالا که آنها را پشت سر گذاشته‌اید، اصلاً به آن‌ها فکر نکنید. در مورد فقر والدین خود یا از سختی‌های دوران کودکی‌تان مدام صحبت نکنید. این اعمال کلاس ذهنی شما را در حد فقر و ناتوانی نگه می‌دارد و در زمان حال باعث حرکت مستقیم آن‌ها به‌سمت شما می‌شود.

آگاهی داشتن از نعمت‌های بیکران به ما این اجازه را می‌دهد تا زندگی سحرانگیزتری را تجربه کنیم و نیازهای‌مان را به‌آسانی به دست آوریم و هر کجا که قدم می‌گذاریم زیبایی‌ها را ببینیم. شکرگزاری به احساسی بنیادی در ما تبدیل خواهد شد و قلب ما در زمان ملاقات با دیگران گشوده خواهد بود و اعتماد کامل به نقشه‌های کائنات خواهیم نمود.

ما باید آگاه شویم که در عمق حقیقت، زمینه‌ای از انرژی است که به تمامی فرم‌ها و صورت‌ها زندگی می‌بخشد. با تمرکز و توجه خود بر آنچه می‌خواهید بیافرینید؛ مانند: عشق، زیبایی، سعادت و از این قبیل، مسئله‌ی مورد توجه شما سرشار از انرژی گشته و درنتیجه این انرژی به‌سمت شما کشیده خواهد شد.

توجه، انرژی‌زا و نیت متحول‌کننده است. وقتی‌که از نیات خود به‌وضوح آگاه شدید؛ آنها را تسلیم حیطه‌ی سکوت هستی کرده و اجازه دهید تا کائنات جزئیات آن‌را به عهده بگیرد.

پرده‌ی سوم:

انسان به جایی تعلق دارد که قلبش او را می‌کشاند!

یافتن هدف اصلی از زندگی، بزرگترین ثروتی است که باید به دنبال آن بگردید، اما نه در ساحت وجود دیگری، که در قلب خودتان!

درحقیقت این اصل می‌خواهد به این سؤال‌ها پاسخ دهد: شما چرا اینجا هستید؟ چرا وجود دارید؟ قرار است در چرخه‌ی جهان هستی چه چیز را بچرخانید؟

شما باید ساعت‌ها تفکر کنید که چرا اینجا هستید، از خود بپرسید، جست‌وجو کنید و پاسخ را از درون خود بشنوید.

مأموریت شما چیزی نیست که به شما یاد بدهند؛ یک جوش و خروش درونی است که از کودکی همراه شماست، اما پیرامون و محیط اطراف، والدین، مدارس، دوستان، فرهنگ و... باعث شده تا آن را فراموش کنید و ناخواسته در قالبی قرار بگیرید که آن‌ها می‌خواهند.

تصور کنید آزادی مطلق دارید و هیچ چیز و هیچ‌کس نمی‌تواند مانع انجام کاری شود که دوست دارید انجام دهید؛ در آن صورت چه کاری را به‌عنوان مأموریت خود انتخاب می‌کردید؟ مأموریتی که فراتر از محدودیت‌ها، تابوها، نتوانستن‌ها، بهانه‌ها و... باشد. آنچه شما در حین انجامش زمان را فراموش می‌کنید چیست؟ بگردید و بیابید.

وقتی ما می‌گوییم که نمی‌دانیم چه می‌خواهیم به این علت است که عامل یا عوامل بیرونی مانع فکرکردن ما به خواسته‌ی درونی‌مان می‌شود و حتی در خیلی از موارد شهامت به زبان آوردن آن را هم نداریم.

این شما هستید که باید تعیین کنید کجا بروید، نه این‌که منتظر بمانید تا سرنوشت سمت و سوی شما را معلوم کند. مقصد را مشخص کنید، مسیر و شیوه‌ی رسیدن به آن را، طبیعت و کائنات سر راهتان قرار خواهد داد. به کمتر از آن‌چه خواست واقعی‌تان است، راضی نشوید؛ چون حتی اگر در کاری موفق شوید که خواست واقعی‌تان نباشد، باز احساس سرخوردگی خواهید داشت.

اگر رسالت خود را زندگی کنید و رؤیای اصلی‌تان را دنبال کنید و به آن برسید، سایر خواسته‌ها و رؤیاهای‌تان هم‌زمان و یا در طول مسیر برآورده خواهند شد.

رؤیای اصلی‌تان را طراحی کرده و آن‌را زندگی کنید. بدانید که رؤیا مقدس است و بزرگ‌ترین

رؤیاپرداز جهان هستی، خداوند است؛ زیرا او اول رؤیا می‌سازد و سپس می‌گوید باش و موجود می‌شود. اگر رؤیایی به قلب و ذهن شما الهام می‌شود؛ توان برآورده‌کردنش نیز به شما داده خواهد شد. اگر غیر از این بود، آن رؤیا به شما الهام نمی‌شد، مگر این‌که خود مانع رسیدن به رؤیای خود شوید.

روزی یاد می‌گیرید که هدف نهایی زندگی مسلط‌شدن بر سرنوشت و محقق‌ساختن رؤیاهاست و باقی مسائل اهمیتی ندارند.

هدف، رؤیایی است که برای تحقق آن کوششی به‌عمل می‌آید. هدف خیال مبهم و باری به هر جهت نیست، بلکه نوید روشن «انگیزه برای تلاش» است. بدون تعیین هدف، هیچ چیز اتفاق نمی‌افتد. هیچ قدمی برداشته نمی‌شود. اگر هدفی وجود نداشته باشد، زندگی برای انسان‌ها معنا نمی‌یابد؛ حرکتشان جهتی نمی‌گیرد و مقصدی مشخص نمی‌شود و هیچ‌کس نمی‌فهمد دارد به کجا کشیده می‌شود. لزوم هدف برای زندگی، همانند ضرورت هوا برای حیات است. هیچ انسانی بدون داشتن هدف، زندگی معناداری نخواهد داشت. هیچ‌کس بدون هوا زنده نخواهد ماند؛ پس برای رسیدن باید مقصد خود را دقیقاً مشخص کنید. شما فقط زمانی می‌توانید یک کار را با موفقیت انجام دهید که برنامه‌ای برای اتمام آن در دست داشته باشید.

ناتوانی در دنبال‌کردن آرزوها و انجام کارهای مورد علاقه، راهی است که به یک زندگی معمولی و دردآور تبدیل می‌شود.

انسان بدون هدف می‌میرد. سریع‌ترین راه برای رسیدن به پایان عمر، بازنشستگی و کنار گذاشتن کار و فعالیت است. هر انسانی باید برای زنده‌ماندن، علایق خود را به جنبه‌هایی از زندگی حفظ کند. از هدف برای طولانی‌ساختن زندگی خود استفاده کنید. هیچ دارویی در این دنیا به اندازه‌ی عشق به انجام دادن یک کار قادر نیست به انسان طول عمر عطا کند.

من در این دنیا چه می‌خواهم؟

فردا دستاوردها نصیب کسانی می‌شود که امروز رؤیایی در سر داشته باشند.

انسانی که هدف، رسالت و رؤیا دارد و در مسیر آن حرکت می‌کند، نه افسرده می‌شود، نه شکست می‌خورد؛ چون حتی از مشکلات و چالش‌های رسیدن به رؤیاهایش نیز لذت می‌برد. از دل رؤیای شماست که اهداف زندگی‌تان بیرون می‌آید. هر آنچه را که بخواهید؛ آن هم شما را می‌خواهد. هر هدفی را که در زندگی دنبال کنید، آن هدف هم شما را دنبال می‌کند.

تشنگان گر آب جویند از جهان — آب جوید هم به عالم تشنگان

کاری که واقعاً می‌خواهیم انجام دهیم، همان کاری است که برایش ساخته شده‌ایم. وقتی مأموریت واقعی‌مان را انجام می‌دهیم، پول به‌سمت ما می‌آید، درها به روی‌مان باز می‌شود، احساس مفیدبودن می‌کنیم و کارکردن برای‌مان حس بازی‌کردن پیدا می‌کند. مهم نیست دیگران چه می‌گویند یا چه چیزی را باور دارند؛ مهم‌ترین چیز کاری است که شما انجام می‌دهید. هنجارها و سنت‌های قدیمی اهمیت ندارند. بدون توجه به افکار، سخنان و اعمال دیگران مسیری را طی کنید که قلبتان هدایتگر آن است.

انسان به‌جایی تعلق دارد که قلبش او را می‌کشاند. اگر آرزوهای غنی دارند، به این دلیل است که صاحب توانایی‌ها و استعدادهایی غنی هستند که خواهان تجلی است.

اگر می‌خواهید متوجه‌ی علاقه‌مندی خود شوید، به خود نگاه کنید و ببینید در کجا و هنگام مشغولیت به چه کاری متوجه گذر زمان نمی‌شوید.

هر قدر از طبیعت خود بیشتر فاصله بگیرید، ارتباط خود را با نشانه‌های درونی‌تان بیشتر از دست می‌دهید. آن‌ها ممکن است در زیر تمام موضوعات دیگری که مطالعه کرده‌اید، مدفون شده باشند؛ قدرت و آینده‌ی شما به برقراری ارتباط مجدد با این نشانه‌ها و بازگشت به اصل حقیقی‌تان بستگی دارد.

شما باید در سال‌های اولیه‌ی زندگی خود به‌دنبال این نشانه‌ها بگردید. ردّپاهای این نشانه‌ها را در واکنش‌های غریزی خود به چیزهای ساده دنبال کنید: علاقه به تکرار فعالیتی که هرگز از آن خسته نمی‌شوید، موضوعی که به طرز عجیبی کنجکاوی شما را برمی‌انگیزد و یا احساس قدرتی که از انجام اعمال خاصی ناشی می‌شود.

آن‌ها از خیلی پیش‌تر، در درون شما وجود دارند. نیازی نیست تا شما چیزی را خلق کنید. تنها کافی است در پی آن کاوش کنید و با جست‌وجو آنچه را که این همه مدت در درون شما مدفون بوده است، بازیابید. اگر با درون خود در هر سنّی ارتباط برقرار کنید، برخی از عناصر جذابیت‌های دوران کودکی به زندگی‌تان باز خواهند گشت و شما را به مسیری هدایت خواهند کرد که رسالت زندگی شما خواهد بود.

بسیاری از ما در یافتن رسالت زندگی‌مان دچار اشتباه می‌شویم. مسیر اشتباه در زندگی، عموماً انتخابی است که ما به دلایل نادرست از قبیل: پول، شهرت، توجه و... مجذوب آن می‌شویم. اگر نیاز به توجه داشته باشیم، بیشتر نوعی حس خلاء در درونمان احساس می‌کنیم که امیدواریم آن را با علایق نادرست مورد تأیید جامعه پر کنیم. از آنجایی‌که حوزه‌ی انتخابی ما، پاسخ‌گوی عمیق‌ترین گرایش‌های ما نخواهد بود، به‌ندرت به احساس شکوفایی و کمالی که در آرزویش بودیم، دست پیدا خواهیم کرد. طی این فرآیند دردناک تلاش‌های‌مان رو به کاهش می‌گذارند و بازدهی کارمان افول می‌کند و توجهی که در آغاز

داشتیم به‌تدریج از بین می‌رود.

اگر گرفتار این داستان شده‌اید، راهبرد شما باید این‌گونه باشد که در وهله‌ی اول، پیش از آن‌که عزت نفس و اعتماد به نفس شما آسیب ببیند، به مسیر اشتباهی که انتخاب کرده‌اید، پی ببرید. دوم این‌که در برابر نیروهایی که شما را از مسیر حقیقی منحرف می‌کنند، بایستید و نسبت به نیاز توجه و تأیید از سوی دیگران بی‌تفاوت باشید، زیرا این احساسات شما را گمراه خواهند کرد. در برابر فشارهایی که والدین شما برای تحمیل‌کردن حرفه‌ی نامتناسب به شما وارد می‌کنند، بایستید. این بخش اساسی از رشد شخصی شما به‌منظور پیروی از مسیری مستقل از والدینتان و تثبیت هویت فردی شماست. اجازه دهید تا حسّ طغیان شما، شما را مملو از انرژی و هدف کند. البته این ایستادن و طغیان‌کردن نباید با جنگیدن و بی‌احترامی به دیگران و خانواده اشتباه گرفته شود.

بدیع و متفاوت باشید، کاری را انجام بدهید که دوستش دارید، حتی اگر سازگار با عرف جامعه نباشد؛ کمی دیوانگی هم چاشنی کارتان کنید. از کسی‌که موفق است الگو بگیرید، اما همان کسی باشید که می‌خواهید باشید؛ خودتان باشید و کارها را به روش خودتان انجام دهید. بدانید که هیچ کاری را نمی‌توان به بهترین شکل و در قالب تنها یک راه انجام داد. برای هر کاری، راه‌های بی‌شماری به تعداد اندیشه‌های خلاق می‌توان یافت که هر یک می‌توانند بهترین باشند.

آگاه باشید که هیچ چیز در یخ نمی‌روید. اگر اجازه دهیم سنت، ذهن ما را منجمد کند، ایده‌های نو جوانه نمی‌زنند. تفکر سنتی یک مانع اصلی در مقابل انسانی است که دوست دارد یک برنامه‌ی پیشرفت فردی خلاق داشته باشد. تفکر سنتی، ذهن شما را منجمد می‌کند، جلوی پیشرفت شما را می‌گیرد و اجازه نمی‌دهد از خلاقیت بهره‌ای ببرید.

پیوسته در حال جست‌وجو باشید، سنت‌شکن باشید. رستوران‌های جدید را امتحان کنید، کتاب‌های تازه را بخوانید و با دوستان جدید آشنا شوید، برای رفتن به سر کار راه‌های تازه را انتخاب کنید، برای تعطیلات سالانه به مناطق جدید بروید، در تعطیلات آخر هفته کارهای تازه و متفاوتی انجام دهید و... **پیشرو باشید نه دنباله‌رو!**

چیز دیگری که باید بدانید این است که رسالت زندگی شما تنها از طریق گرایش‌های قدرتمند درونی ظاهر نمی‌شود، بلکه می‌تواند در لباس نقص‌های شما پدیدار شود و باعث تمرکز بر روی کاری شود که در آن تجربه دارید.

همیشه از خود بپرسید: «چطور می‌توانم کیفیت کارم را بالا ببرم؟ چطور می‌توانم بهتر عمل کنم؟» در کلیه‌ی فعالیت‌های انسانی از ساخت اتومبیل و هواپیما گرفته تا تولید سیسمونی کودک و یا شرکت‌های اینترنتی و فضای مجازی، کمال مطلق حدی دست‌نیافتنی است. معنایش این است که برای پرواز فکر انسان، فضای نامتناهی در پیش روست. ثروتمندان این راز را به‌خوبی می‌دانند؛ به‌همین دلیل همیشه در جست‌وجوی راه‌های بهتری هستند. آن‌ها هرگز نمی‌پرسند: «آیا می‌توانم این کار را بهتر انجام دهم؟» چون می‌دانند که می‌توانند؛ پس چنین سؤالی از خود می‌کنند: «چطور می‌توانم این کار را بهتر انجام دهم؟»

وقتی از خود می‌پرسید: «چطور می‌توانم بهتر عمل کنم؟» دکمه‌ی قدرت خلاق زده می‌شود و شیوه‌های بهتر برای انجام کارها خودشان را معرفی می‌کنند. هر روز پیش از آن‌که به محل کار بروید، چند دقیقه را به این فکر اختصاص دهید: «چطور می‌توانم کار امروز را بهتر انجام بدهم؟» بپرسید: «امروز برای تشویق کارمندانم از چه روشی می‌توانم استفاده کنم؟»، «چه خدمات خاصی می‌توانم به‌صورت رایگان به مشتریانم عرضه کنم؟»، «چطور می‌توانم کارآیی شخصی‌ام را بالا ببرم؟». شاید این تمرین‌ها ساده به‌نظر برسد، ولی نتیجه می‌دهد؛ آن‌ها را امتحان کنید تا به راه‌های خلاق نامحدودی برای موفقیت‌های بزرگ‌تری برسید.

خستگی برای افرادی است که رؤیا ندارند.
شما دارای توانایی‌های خداگونه هستید. ما تکه‌ای از خداوند هستیم. خودتان و توانایی‌های‌تان را دست‌کم نگیرید. اشتیاق باعث جذب‌کردن و جذب‌شدن می‌شود و این دو با هم متفاوت هستند. مورد دوم یعنی کائنات هم می‌خواهد به‌وسیله‌ی شما آنچه را که آرزو دارید و خواست جهان هستی است، تجلی یابد.

پس احساستان را نسبت به آنچه اشتیاق دارید و مأموریتتان در این کره خاکی است، دست‌کم نگیرید.

هر کس که در زندگی به عظمت یا کامیابی رسیده، با یک رؤیا شروع کرده است. بزرگ‌ترین سرمایه‌ی کارآفرینان بزرگ رؤیای آن‌هاست. باید کسانی با شما کار کنند که به رؤیای شما ایمان دارند. بسیاری از افراد شب تصمیمات مهمی می‌گیرند، ولی صبح همه را فراموش می‌کنند و این قانون انسان‌های ناکام است که بیشتر از آب باریک‌ها نمی‌توانند به دست بیاورند و حتی اگر روزی تصمیم به تغییر بگیرند و بخواهند از منطقه‌ی امن خود خارج شوند، به محض برخورد با اولین مانع و چالش خیلی زود تسلیم می‌شوند و پشیمان به منطقه‌ی امن خود باز می‌گردند.

شغل شما یکی از کانال‌های رزق خداوند برای شماست. در مورد شغل بازنگری کنید و

ببیند آیا شغل شما، همان است که می‌خواهید و اگر بله، چگونه می‌توان آن را بسط و گسترش داد و به‌جایی رساند که علاوه بر غنی و ثروتمندکردن خودتان، عده‌ی خیلی زیادی هم رزق خداوند را از طریق همکاری با شغل شما دریافت کنند.

داشتن رؤیای بزرگ برای افراد بسیاری دشوار است. رؤیای‌تان را گسترش دهید. رؤیای‌تان باید بزرگ باشد، چون رؤیا قدرت دارد، توده دارد، توده‌ای فیزیکی که جذب می‌کند و قدرت جذب‌کنندگی مغناطیسی دارد. اگر می‌خواهید چیزهای بیشتری در زندگی به دست آورید، راه حلش این است که رؤیای‌تان بزرگ باشد؛ هرچه بزرگ‌تر باشد قوی‌تر است. رؤیا باید چنان بزرگ باشد که حتی بعد از مرگتان جای گسترش داشته باشد.

رؤیا این نیست که بگوید فلان اتومبیل یا فلان خانه یا فلان درآمد ماهانه را می‌خواهم یا می‌خواهم فلان کتاب و فلان رابطه را داشته باشم. این‌ها مقاصد و اهداف هستند، اما رؤیای کامل نیستند؛ زیرا رؤیا باید بزرگ‌تر باشد. بسیاری از ما در داشتن رؤیاهای بزرگ مشکل داریم از همان جایی که هستید آغاز کنید.

تنها تفاوت میان افراد، اندازه‌ی رؤیا و زمان است؛ رؤیاها سنگ محک شخصیت ما هستند.

شما ممکن است بمیرید، اما همچنان رؤیای‌تان زنده باشد؛ یعنی بانیان یک رؤیا ممکن است از دنیا بروند، اما رؤیای‌شان همچنان در حال گسترش باشد مانند رؤیای فورد، ادیسون، والت دیزنی، استیو جابز، مک دونالد و... که هنوز در حال رشد و گسترش هستند. آن‌ها درگذشتند، اما رؤیای‌شان همچنان پابرجا و در حال رشد است.

آگاه باشید که رؤیا یک چیز نیست، رؤیا می‌تواند شامل چیزهای زیادی باشد. رؤیا یک عکس نیست، یک فیلم است و حرکت می‌کند؛ تصویری است که در ذهن شما حرکت می‌کند. هنگامی‌که می‌گوییم درباره‌ی رؤیای خود فکر کنید؛ شما باید یک فیلم پخش کنید، شما باید یک فیلم بسازید و خود ستاره‌ی آن باشید.

و می‌توانید هر کسی‌که می‌خواهید، باشید زیرا که شما قدرت خلق آن را دارید. اگر انتخاب کنید که فیلم را بسازید؛ انتخاب کرده‌اید که آن را خلق کنید.

رؤیا باید بزرگ باشد؛ باید چیزهای زیادی در آن باشد؛ باید یک فیلم باشد.

و این فیلم باید حس داشته باشد. هنگامی‌که این فیلم را در ذهن خود می‌بینید، باید احساسات شما را برانگیزد. این احساسات ممکن است درهم آمیختگی ترس، شور و هیجان، اشک شوق، امنیت، شادکامی، رضایت و... باشد. بزرگی رؤیا نباید شما را دلسرد کند، چون این رؤیا از یک جایی شروع می‌شود و دارای بازه‌ی زمانی طولانی است و به

اهداف و مقاصد کوچک و کوچک‌تری تقسیم می‌شود که رسیدن به آن‌ها در این مقطع برای ما قابل لمس است.

شما درباره‌ی رؤیای خود فکر می‌کنید؛ اما این رؤیا خیلی بزرگ است، خیلی دور است، ۱۰ سال، ۲۰ سال و یا بیشتر مانده تا رسیدن به آن. آنچه می‌بینید ۱۰ یا ۲۰ سال با شما فاصله دارد... چه باید کرد؟

شروع به رؤیاپردازی کنید، سپس از خود بپرسید: این رؤیای من است، اما هدف اصلی من چیست؟ دستیابی به هدف اصلی می‌تواند یک بازه‌ی زمانی ۲ تا ۵ ساله داشته باشد. هدف اصلی آنقدر بزرگ است که هیجان‌زده‌تان می‌کند و آنقدر کوچک است که باور کنید می‌توانید به آن برسید. می‌تواند یک چیز باشد: مثلاً درآمد ماهانه‌ی صد میلیون تومانی یا نوشتن یک رمان؛ می‌تواند یک رابطه‌ی بهتر یا یک چیز فیزیکی باشد. دقت کنید که اگر به هدف اصلی خود نگاه کنید؛ می‌توانید رؤیای خود را ببینید، زیرا برای رسیدن به رؤیای‌تان، اول باید به هدف اصلی خود برسید و برای این‌که به هدف اصلی برسید باید اولین گام را بردارید. مثلاً اگر هدف شما نوشتن یک رمان است، شاید گام اول نوشتن یک صفحه باشد.

رؤیا مانند خورشید است و قدرت دارد، هرچه بزرگ‌تر باشد و جِرم بیشتری داشته باشد؛ جاذبه‌ی مغناطیسی بیشتری خواهد داشت.

برخی‌ها فکر می‌کنند این ما هستیم که رؤیا را تعقیب می‌کنیم، اما حقیقت این است که رؤیا شما را به‌سمت خود می‌کشاند. آنچه می‌خواهید، شما را می‌خواهد.

رؤیا با گذر زمان تغییر می‌کند؛ قدرت رؤیا همین است. رؤیا یک وسیله نیست...، رؤیا روش نیست...، رؤیا آن نوع زندگی است که می‌خواهید.

رؤیای شما چیزی است که می‌خواهید، نه وسیله و چگونگی آن. وسیله و چگونگی آن در طول مسیر خود را نمایان خواهد کرد. مثلاً کسب‌وکار شما وسیله‌ای می‌شود برای رسیدن به رؤیای‌تان که استقلال مالی است.

یادتان باشد وسیله‌ها محدود نیستند و فقط در کسب‌وکار شما محدود نمی‌شوند. مهم رؤیای شماست که باید خودتان را محدود نکنید و اجازه دهید به هر وسیله‌ای که خداوند و جهان هستی هوشمند می‌خواهد، آن را محقق سازد. رؤیا نتیجه‌ی اصلی است نه وسیله؛ خود را به یک وسیله و چگونگی آن محدود نکنید.

وقتی بزرگ می‌شوید، احتمالاً به شما می‌گویند زندگی را همین شکلی که هست بپذیر و به امرار و معاش اندک قانع باش و خودت را درگیر موانع چالش‌برانگیز نکن؛ ولی باید بدانید این یک زندگی کاملاً محدود است. هر چیزی که در اطراف شماست و به آن زندگی می‌گویید، توسط کسانی ساخته شده که از شما باهوش‌تر نیستند و شما می‌توانید آن‌ها را

تغییر دهید، روی آن‌ها اثر بگذارید. شما می‌توانید ابداعات خودتان را خلق کنید تا دیگران بتوانند از آن‌ها استفاده کنند.

این باور غلط را دور بریزید که زندگی همین است که هست و باید یک جوری آن را بگذرانی؛ بلکه برعکس زندگی را باید در آغوش بگیرید، تغییرش دهید، بهترش کنید، روی او تأثیرگذار باشید؛ وقتی این را یاد بگیرید، دیگر آن آدم سابق نخواهید بود.

در نبود اهداف مشخص و تعیین‌شده، ما به طرز عجیبی وفادار کارهای بی‌معنی روزانه شده، تا جایی‌که در نهایت برده‌ی آن‌ها می‌شویم.

شما منحصر به فرد هستید و هیچ‌کس دیگری در دنیا مثل شما نیست و از شما فقط همین یک عدد وجود دارد و خواهد داشت. ما این را به خودمان بدهکار هستیم تا جست‌وجو کنیم و ببینیم چه چیزی در ما منحصر به فرد است؟ مسئله اینجاست که این موضوع به کمی زحمت احتیاج دارد و نیازمند این است که تغییراتی در زندگی‌مان ایجاد کنیم. برای بعضی افراد، بزرگ‌ترین تغییری که حاضر هستند در زندگی‌شان ایجاد کنند این است که برای خوردن چیز متفاوتی پیدا کنند! اما سختی کار اینجاست که اگر حاضر نیستیم پیش برویم و درون خود را بکاویم، پس زندگی‌ای را خواهیم گذراند که به هرچه پیش بیاید رضایت خواهیم داد.

مقصودتان را پیدا کنید، برای آن شور و شوق داشته باشید و آن را باور کنید، چون اگر به امکان‌پذیربودن آن خواسته باور نداشته باشید، هر چقدر هم که با شدت آن را بخواهید، رخ نخواهد داد.

گاهی باید کارهای زیادی انجام دهید و در موضوعات مختلفی سرک بکشید تا متوجه شوید که چه چیزی را دوست دارید انجام دهید و به آن علاقه دارید. در این مسیر تجربه‌های زیادی کسب خواهید کرد که باعث می‌شود در کار مورد علاقه‌تان به‌شدت پیشرفت کنید.

همه‌ی ما به دو دلیل در این سیاره هستیم: یکی برای این است تا برای رشد خودمان اولویت قائل شویم، تکامل پیدا کنیم و به مقام یک موجود معنوی برسیم، یعنی والاترین و بهترین بخش‌های وجودمان را به دنیا بیاوریم؛ دومین دلیل هم این است که به‌طور معناداری به دیگران کمک کنیم. وقتی شما شروع می‌کنید به اهمیت قائل‌شدن به خودتان و در این کار عمیق‌تر می‌شوید، کم‌کم به ارزشمندی خانواده‌تان، جامعه‌تان، کشورتان و جهانتان آگاه می‌شوید... وقتی شروع می‌کنید به این کار زیربنایی که روی رشد شخصی خود سرمایه‌گذاری کنید، آن‌وقت کم‌کم آشکار می‌شود که قرار است استعدادها و قابلیت‌های‌تان چه چیزی را به دیگران ببخشد.

وقتی به‌جایی برسید که خودتان را بهتر بشناسید، وقتی شروع کنید به زندگی با

قانون‌های جهان هستی، وقتی عضلات جرأتتان را پرورش دهید و برای خودتان بپاخیزید و دست از پنهان‌کردن قدرتتان بردارید؛ آن‌وقت خواهید توانست عمیق‌ترین و ژرف‌ترین استعدادهای‌تان را به جهان هستی و دیگران عطا کنید. چیزی که به دنیا عرضه می‌کنید لازم نیست که حتماً یک چیز عظیم و پیچیده باشد، اما از رشد خودتان شروع می‌شود و از آنجا گسترش پیدا می‌کند.

وقتی همه نیروی خود را به طرز سازنده‌ای، متوجه هدف خاصی کنید؛ هر آنچه غیرضروری است فرو می‌افتد. وقتی اندیشیدن به زندگی دلخواهتان را آغاز کنید، فکرهای کوچک و روابط بیهوده و بدخلقی‌ها و هیجانات مخرب که به بیماری و دلسردی و شکست می‌انجامد، در زندگی‌تان جایی نخواهد یافت.

اگر میان شکست و مشکلات مالی با بی‌قراری و نارضایتی از کارتان گیر کرده‌اید، لازم نیست هیچ‌یک از این اوضاع شما را از وجد اندیشیدن به ثروت و تمهید و تدبیر برای وفور نعمت و تصاویر ذهنی برای کامیابیِ افزون‌تر بازدارد. اگر برای برآورده‌شدن آرزوهای‌تان، گام به گام از خرد لایتناهی هدایت بطلبید، هیچ چیز نمی‌تواند مانع پیش‌روی ذهنی شما به‌سوی هدفتان شود. بسیاری از مردم از آشفتگی و نارضایتی رنج می‌برند، زیرا نمی‌دانند که این عالم، عالمی دوستانه و سرشار از هوش و خرد متعالی است و اگر هدایت بطلبند، به طرزی مهرآمیز به آن‌ها پاسخ می‌گوید.

ذهن جویا، ذهنی سالم است که پاسخ سؤالاتش را می‌یابد و به سلامت و پیشرفت و ثمرات رضایت‌بخش می‌رسد. کار با آرمان‌های گسترده و غنی و تجربه‌ی ثمرات زنده و ارزشمند، بسیار آسان‌تر از سازش با شکست و کنار آمدن با آرمان‌های کوچک و آرزوهای حقیر است. شاید وضعتان ناموافق باشد، اما اگر آرمان یا هدفی برای خود تعیین کنید و در راه حصول آن بکوشید، این وضع ناموافق نمی‌تواند مدت زیادی دوام بیاورد.

پرده‌ی چهارم:

شما یک خالق هستید، نه یک مبارز!

شما باید از فکر رقابت دست بردارید. شما بسیار خلاق هستید؛ برای چیزی که خلق می‌شود، نباید رقابت کنید.

شما نباید چیزی را از کسی دریغ کنید، متقلب باشید یا از سود کسی بدزدید. شما نباید اجازه دهید کسی برای شما بیش از آنچه دریافت می‌کند، کار کند. شما مجاز نیستید فقر را برای دیگری آرزو کنید یا با چشمان حسرت‌بار و آرزومند کسی را بنگرید.

هیچ‌کس چیزی ندارد که شما نتوانید داشته باشید؛ این بدون گرفتن دارایی او، از او هم میسر است. شما می‌خواهید هر آنچه را که خواهانید به دست آورید، اما به روشی که وقتی آن را گرفتید، همه‌ی افراد، داراتر از چیزی بشوند که اکنون هستند.

با تشویق صرفه‌جویی به موفقیت نمی‌رسید. نمی‌توان با ضعیف‌کردن قوی‌ها، ضعیفان را قوی کرد. با پایین‌آوردن پرداخت‌کننده‌ی حقوق، نمی‌توان به حقوق‌بگیر کمک کرد؛ نمی‌توان با نابودی ثروتمندان به فقرا کمک کرد، نمی‌توان با خرج‌کردن، بیش از پول درآوردن از دردسر به دور ماند. نمی‌توان با گرفتن انگیزه و استقلال افراد، شخصیت و شجاعت را ساخت و نمی‌توان با انجام دادن کارهایی که افراد توانایی انجام آن را دارند، به آن‌ها کمک کرد.

آبراهام لینکلن

ثروتمندانی که برنامه‌ی رقابتی را پایه‌ریزی می‌کنند، هرگز پایدار و ابدی نخواهند بود. این نوع ثروت امروز مال شماست و فردا مال دیگری.

به خاطر داشته باشید که اگر با یک روش علمی و حقیقی ثروتمند شدید، خود را از ایده‌های رقابتی دور نگه دارید.

شما هرگز نباید فکر کنید محدودیتی وجود دارد. از هر زمانی‌که فکر کنید پول محدود است و به‌وسیله‌ی دیگران کنترل می‌شود و خود را موظف به وضع قوانینی برای بازداری از این پروسه کنید، در همان زمان شما به یک ذهن رقابتگر گرفتار می‌شوید و قدرت خلاق شما از دست می‌رود. از زمانی‌که این کار را شروع کنید، خلاقیت را متوقف خواهید کرد.

هرگز نگران، مضطرب و ترسان نشوید؛ هر آنچه می‌خواهید به‌سوی شما می‌آید. هرگز نترسید که کسی شما را از رسیدن به آنچه می‌خواهید، باز دارد. این امر هرگز اتفاق نمی‌افتد. هر آنچه را که می‌خواهید خلق کنید.

بدانید که میلیون‌ها دلار طلای غیرقابل شمارش در کوه‌های زمین وجود دارد که هنوز کشف نشده‌اند و بدانید حتی اگر هم نبودند به تعداد زیادی می‌تواند توسط کائنات و جهان هستی ساخته شود که نیازهای شما را برطرف سازد. بدانید پولی که می‌خواهید از راه می‌رسد، حتی اگر هزاران مرد مجبور شوند که معادن طلای جدید را کشف کنند.

والاس دلوایس واتلز

در حقیقت افراد باید از راه درست به ثروتمندشدن فکر کنند، نه مسابقه و رقابت با افراد دیگر. هر کس که از راه رقابت و به‌طور ناصحیح ثروتمند شده، نردبان ترقی خود را پشت‌سرش پایین انداخته تا دیگران نتوانند از راه آن صعود کنند. اما کسانی‌که از راه صحیح و شرافتمندانه ثروت خود را به دست آورده و توانگر شده‌اند، هزاران نفر دیگر می‌توانند با پیروی از مسیر آن‌ها و تشویق و ترغیبشان، به ثروت و توانگری دست یابند.

در ذهنتان فرو کنید که تنها راه برای رهبری جهان به‌سوی ثروت و توانگری این است که تمام افراد توسط روش‌های خلاق ثروتمند شوند؛ نه به شیوه و روش‌های رقابتی. در راه‌های خلاق فرد از طریق بزرگ‌منشانه و الهی ثروتمند می‌شود. رشد روحی و معنوی تنها برای کسانی مقدور است که بالاتر از سطح زندگی رقابتی باشند و آن‌ها کسانی هستند که به روش‌های خلاق و منحصربفرد خودشان زندگی می‌کنند.

بدون جنگ و نزاع، شما می‌توانید به اهداف بزرگ و مقدس خود دست یابید.

برای ثروتمندشدن، شما باید توجه خود را روی تصویر ذهنی چیزی متمرکز کنید که می‌خواهید، نه روی آن چیزی که شما را از تصویر و هدفتان دور می‌کند. شما باید تمامی موقعیت‌های نادرست را رها کنید، باید به‌سمت یک زندگی عظیم حرکت کنید؛ به‌سمت بالاترین و پربارترین تظاهرها و شادی‌ها.

اگر اهدافتان به ضرر دیگران است؛ به نفع خود شما و دیگران است که از آن اهداف چشم‌پوشی کنید. چون طبیعت کاملاً هوشمند، دقیق و قانونمند است. وقتی به دیگری آسیب بزنید، طبیعت باید به شما بیاموزد که در حقیقت به خود آسیب زده‌اید و این کار را با کارمای افکار و اعمالتان انجام می‌دهد.

هرگاه شما از شرّ ذهن رقابتی خلاص شوید، درک خواهید کرد که لازم نیست هرگز با حرص

کار کنید؛ هیچ‌کس نمی‌خواهد شما را از کاری که می‌خواهید انجام دهید دور کند و یا منحرف سازد. در جهان به اندازه‌ی کافی برای همه موجودی هست. اگر یک جا اشغال شود، یک جای بهتر و دیگر برای شما باز می‌شود

اگر احساس کردید دارید ثروتمند می‌شوید، به موفقیت خود غرّه نشوید و راجع به آن لاف نزنید. اگر لزومی ندارد، حتی درباره‌ی آن حرف هم نزنید. اعتقاد راسخ نیاز به لاف‌زدن ندارد.

ایمان و اعتقاد راسخ خود را به این موضوع از دست ندهید که آنچه را که می‌خواهید، دریافت خواهید کرد. اما در هدایت حرکت‌های‌تان، خود را از این وسوسه که قدرت را از دیگری طلب کنید، برحذر دارید و هرگز و در هیچ شرایطی راضی به این کار نشوید. هیچ چیز برای ذهن تکامل‌یافته عجیب و غیرمعمول نیست، پس چرا باید بخواهد قدرت را از دیگران گدایی کند؟

وسوسه‌ی قدرت را رها کنید تا برتری یابید. برای این‌که بالاترین باشید، باید خدمتگزار دیگران باشید.

ذهنی که بخواهد بر دیگران ریاست کند، ذهنی رقابتی است و ذهن رقابتی هرگز نمی‌تواند ذهنی خلاق باشد. نخواهید که بر محیط و اطرافیان خود حکومت کنید. اصلاً لازم نیست که قانونی برای پیروان خود وضع کنید. زمانی‌که شما به کمک خداوند و تلاش خودتان به‌جایگاه بالاتری دست می‌یابید، به محیط و قلب اطرافیان تسلط خواهید داشت؛ ثروتمند خواهید شد و زمین و زمان، خود دلیلی برای خوش‌شانسی و ثروتمندشدن شما خواهد شد.

از ذهن رقابتی دست بردارید؛ هیچ موقعیتی بهتر از یک عمل خلاقانه در آینده برای شما کار نخواهد کرد. ما برای حذف خواسته‌های دیگران نیامده‌ایم، بلکه برای خلق خواسته‌های خودمان آمده‌ایم.

مأموریت خود را بیابید، سپس به متفاوت و خلاقانه عمل‌کردن در زمینه‌ی مأموریتتان فکر کنید، بعد اقدام کنید، چون بسیاری از خلاقیت‌ها در حین عمل اتفاق می‌افتد، پس منتظر ایده‌آل‌شدن شرایط نمانید. بیابید، عمل کنید و ذهن خود را باز بگذارید که خلاقیت‌ها بیایند؛ انرژی شما باید صرف عمل‌کردن شود نه حرف زدن.

شما علاوه بر این‌که باید بدانید چه اقدام‌هایی باید انجام دهید، همچنین باید بدانید که چه اقدام‌هایی نباید انجام دهید. دوری از انجام کارهایی که نباید انجام شود، به اندازه‌ی کارهایی که باید انجام شود، برای موفقیت هر فردی مهم است.

قانون گسترش و ناخواسته‌ها

جهان همواره توسط انسان‌ها و خواسته‌های‌شان در حال رشد، توسعه و گسترش است. اگر به اطرافتان نگاه کنید متوجه این نکته خواهید شد. فقط کافی است، دنیای امروزتان را با ۱۵ یا ۲۰ سال پیش مقایسه کنید و ببینید چه چیزهای جدیدی اطراف خودتان می‌بینید؛ از خوراک، پوشاک و مسکن گرفته تا وسایل نقلیه، تکنولوژی، تزئینات و....

هیچ اتفاق بدی وجود ندارد، همه چیز باعث گسترش جهان می‌شود؛ حتی جنگ، بیمارها، قحطی و...؛ کافی است کمی عمیق‌تر بنگریم. ما از حکمت پشت تمامی این اتفاق‌ها خبر نداریم، اما می‌توانیم با آگاهی از این موضوع بر شرایط سوار شویم، نه این‌که شرایط سخت ما را نابود کند. هر اتفاق به ظاهر بدی مانند: جنگ‌های جهانی، بیماری‌ها و... به دلایلی اتفاق می‌افتد که ما امروز آن را درک نمی‌کنیم، ولی به‌طور حتم باعث گسترش و بهترشدن زندگی در زمین خواهند شد.

ما هیچ کنترلی روی اتفاقاتی که در حال رخ دادن هستند نداریم، ولی می‌توانیم دیدگاهمان را در مورد آن‌ها تغییر دهیم. این افکار ما هستند که باعث می‌شوند مسائل خوب یا بد باشند، وگرنه هیچ چیز خوب یا بدی وجود ندارد. بعضی وقت‌ها اتفاقات بدی که برای‌مان می‌افتند، ما را در راهی قرار می‌دهند که به چیزهای فوق‌العاده‌ای برسیم.

هر اتفاقی که می‌افتد، اگر واکنش نشان ندهید، افسار آن اتفاق دست شما باقی می‌ماند، اما اگر واکنش نشان بدهید، افسارتان را به دست آن موقعیت داده‌اید. باید بدانید که هیچ موقعیتی، چه خوب و چه بد پایدار نخواهد ماند، همیشه همه چیز در حال تغییر است؛ این شما هستید که تعیین می‌کنید در موقعیت‌های مختلف چگونه عمل کنید.

ناخواسته‌ها برای تنظیم کانون توجه ما به‌وجود می‌آیند؛ مشکلات باعث رشد ما می‌شوند، اما ۹۰ درصد مردم به‌درستی از آن‌ها استفاده نمی‌کنند و به‌جای رشدکردن، غرقِ مشکلات می‌شوند.

وقتی مشکل و ناخواسته‌ای به‌وجود می‌آید، قانون این است: «توجه به مشکل و ناخواسته باعث ایجاد ناخواسته‌ی بیشتر و توجه به خواسته، باعث تجربه‌ی خواسته می‌شود».

بدانید که ناخواسته‌های ما برای رشد و بهترکردن زندگی ما هستند، البته به شرطی که در آن شرایط فقط به خواسته‌های‌مان توجه کنیم نه ناخواسته‌های‌مان. با برخورد با ناخواسته‌ها، خواسته‌های‌تان را مشخص کنید و بر روی آن‌ها متمرکز شوید.

هیچ منبع شر، پلیدی و تاریکی وجود ندارد، اما سیاست‌های دولت‌های پنهانی دنیا با تبلیغات و غول‌های رسانه‌ای که در اختیار دارند، برای کنترل اذهان عمومی به گونه‌ای القا می‌کنند که گویی دنیا رو به اتمام است و ما در حال نابودی هستیم و هر لحظه فقر و بدبختی در حال گسترش است.

اما باید بدانید که فقط زمانی می‌توانید تاریکی را تجربه کنید که جلوی انرژی مثبت و عشق را بگیرید، مانند وقتی‌که شما پرده را می‌کشید و جلوی تابش نور را می‌گیرید. تاریکی وجود ندارد، فقط با پرده‌ی ذهن جلوی انعکاس نور را گرفته‌اید، فقط یک کلید روشنایی وجود دارد که اگر آن کلید را قطع کنید، خاموش می‌شود و اگر وصل کنید، روشن می‌شود، ولی منبعی به نام تاریکی وجود ندارد؛ سرتاسر روشنایی است، تاریکی به‌علت عدم وجود نور و روشنایی است.

پرده‌ی پنجم:

موفقیتِ بدون رضایت،
یک شکست بزرگ است.

باید ستایش‌گر اشتیاق خود باشید. من هیچ‌وقت برای پول درآوردن وارد یک کسب‌وکار نشدم؛ ولی متوجه شده‌ام که اگر از آن لذت ببرم، پول هم می‌آید.

سر ریچارد برانسون

دیدگاه کمبودمحور نسبت به دنیا، ستایش‌گر پول است؛ دیدگاه فراوانی‌محور نسبت به دنیا، ستایش‌گر اشتیاق است.

وقتی روی کاری متمرکز می‌شوید که عاشقش هستید، پول جریان پیدا می‌کند. اشتیاق یعنی وقتی کاری را انجام می‌دهید که برای‌تان مهم است و انجامش به شما الهام شده و از آن لذت می‌برید. اشتیاق انرژی معنوی است که درون شما جاری است. وقتی اشتیاق خود را نشان می‌دهید، عشق بروز پیدا می‌کند. وقتی با عشق زندگی می‌کنید، عصاره‌ی اصلی فراوانی دنیا را تجربه می‌کنید.

از پول چشم بردارید و دنبال عامل شادی‌تان بگردید؛ یعنی سراغ مأموریت زندگی و ندایی بروید که شما را فرا می‌خواند. این راهی سر راست، به‌سمت فراوانی است.

همیشه کاری هست که بتوانیم امروز انجامش دهیم تا اشتیاق و لذت بیشتری را به زندگی‌مان وارد کنیم. حتی اگر یک قدم کوچک باشد؛ آن‌چه مهم است مسیر حرکت است.

برای انجام چه کاری اشتیاق دارید؟

این شما هستید که تعیین می‌کنید چه کاری پولساز باشد. نباید دنبال کاری باشید که برای‌تان پولساز باشد، بلکه باید به‌دنبال اشتیاق خود بروید و آن اشتیاق را به کارگاه پولسازی خود تبدیل کنید. یک شغل می‌تواند برای یک فرد به ثروت بدل شود و برای دیگری به فقر و بدبختی؛ این شما هستید که تعیین می‌کنید کارتان به فقر تبدیل شود یا ثروت.

وقتی دل کسی به‌طور جدی چیزی را بخواهد، آن چیز خودش را نشان می‌دهد.

اگر افراد هدف روشنی اختیار می‌کردند و به آن وفادار می‌ماندند تا زمانی‌که آن هدف به وسواس فکری بسیار حاد تبدیل شود، آنگاه چه داستان متفاوتی برای گفتن داشتند! به‌نظر می‌آید که اشتیاق شدید، نه‌تنها فرصت‌های مورد نیاز خود بلکه استعدادهای مورد نیاز خود را نیز ایجاد می‌کند.

بیشتر اوقات فرصتی که به‌دنبالش هستید به شکلی متفاوت و از مسیری متفاوت ظاهر می‌شود، که ممکن است فکرش را هم نکنید؛ این یکی از حیله‌های فرصت است. فرصت، عادتی موذیانه دارد که از در پشتی وارد می‌شود و بیشتر در قالب بدشانسی یا شکست موقت خود را نشان می‌دهد. شاید به همین دلیل است که افراد بی‌شماری موفق نمی‌شوند، فرصت را تشخیص دهند.

طلایی که از مغز انسان‌ها خارج می‌شود، بیشتر از طلایی است که از زمین استخراج می‌کنیم. استیو جابز، بیل گیتس، وارن بافت، ادیسون، فورد، گراهام بل، هزاران و بلکه میلیون‌ها انسان دیگر، نمونه‌هایی از کسانی هستند که طلا را از مغز خود استخراج کرده‌اند نه از زمین.

اشتیاق می‌تواند به طلا تبدیل شود. بیشتر افراد قبل از موفقیت، مطمئناً با شکستی بسیار زودگذر یا شاید ورشکستگی مواجه می‌شوند. هنگام مواجهه با شکست، آسان‌ترین و منطقی‌ترین کار این است که رهایش کنید. این درست همان کاری است که بیشتر مردم انجام می‌دهند.

بزرگ‌ترین موفقیت افراد، درست یک قدم آن طرف‌تر از نقطه‌ای نصیبشان می‌شود که شکست در آنجا بر آن‌ها مستولی شده بود. شکست همچون حقه‌بازی است که در حیله و پنهان‌سازی مهارت زیادی دارد. گمراه‌کردن یک نفر، آن هم هنگامی که در چند قدمی موفقیت است، خیلی لذت دارد.

باید عاشق کاری باشیم که انجام می‌دهیم. کاری که براساس عشق انجام شود، دیگر کار نیست. اشتیاقی است که به عمل درآمده است؛ لذت است.

ثروتمندان حقیقی، عاشق کاری هستند که انجام می‌دهند و عشق می‌تواند دنیا را تغییر دهد. اگر فکر می‌کنید فقط به‌خاطر درآمد یک شغل می‌توانید موفق یا ثروتمند شوید، سخت در اشتباه هستید: اول به این دلیل که در بسیاری از مواقع، شما حداقل ۸ ساعت یا بیشتر با کارتان درگیر هستید، اگر آن کار چیزی باشد که به آن علاقه نداشته باشید، حداقل یک‌سوم یا یک‌چهارم عمرتان را در جایی سپری کرده‌اید که به آن علاقه‌ای نداشته‌اید و این خیانت به خودتان است و به طبع هنگامی‌که در اوج انرژی‌تان جایی بوده‌اید که به آن علاقه‌ای نداشته‌اید، احتمالاً دچار تنش هم بوده‌اید که همین باعث می‌شود، مابقی

ساعات شب و روز هم ساعات خوبی برای شما و حتی اطرافیان شما رقم نخورد. دوم این‌که امکان ندارد شما فقط برای پول مشغول کاری باشید و آن کار هم کار لذت‌بخش و مورد علاقه‌ی شما نباشد، ولی در آن موفق باشید. وقتی اشتیاق، چشم‌انداز و هدفی در کار نباشد، نبوغ، خلاقیت، تعهد و... در شما و کارتان می‌میرد و جای آن را کم‌کاری، خستگی و کلافگی می‌گیرد. طبیعتاً با چنین روندی، کار و عمل شما موفقیت‌آمیز نخواهد بود و شما حتی به هدف خودتان که کسب درآمد بوده هم نخواهید رسید، چه برسد به سایر موارد.

کاری می‌تواند برای شما ثروت بیافریند که به آن علاقه داشته باشید، البته هستند کسانی‌که به شغل خود علاقه ندارند، اما پول زیادی از آن کار عایدشان می‌شود. آن‌ها پول خوبی درمی‌آورند، اما ثروتمند نیستند و نخواهند شد، چون نه از کارشان لذت می‌برند و نه از زندگی‌شان.

بسیاری معتقدند که از علاقه نمی‌شود پول درآورد. باید ابتدا پول داشته باشی تا بعد بتوانی به سراغ علاقه‌ات بروی؛ در حالی‌که داشتن اشتیاق نسبت به مسیر و کارتان خیلی مهم است؛ چون اگر عشق و اشتیاق نباشد، پذیرفتن مشکلات و شکست‌ها خیلی راحت است و کار به‌راحتی رها می‌شود. اما اگر اشتیاق باشد، به هر شکل ممکن راه‌حلی برای مشکلات و شکست‌ها پیدا خواهید کرد و طی‌کردن آرام آرام چالش‌ها برای‌تان لذت‌بخش خواهد بود.

کار شما، مقوله‌ای است که به‌صورت تنگاتنگ با کیستی شما ارتباط دارد و جزئی جدانشدنی از زندگی شماست. این جاست که شما احساس خود را نسبت به شغلتان پرورش می‌دهید.

در نهایت شما باید به مسیر و یا حرفه‌ی خود، بیشتر به‌عنوان کاوشی پیچیده در شخصیت خود بنگرید تا یک مسیر مستقیم. شما باید حوزه و یا موقعیتی را برگزینید که کمابیش با تمایلات درونی‌تان سازگار باشد. این موقعیت ابتدایی، فضایی را برای یادگیری مهارت‌های مهم و پیشرفت در اختیار شما قرار می‌دهد. لازم نیست تا با کارهای بلندپروازانه و جاه‌طلبانه شروع کنید. شما باید حرفه‌ی خود را زندگی کرده و در آن اعتماد به نفس کسب کنید. بالاخره روزی در طی این مسیر، متوجه مسیرهای دیگری می‌شوید که شما را به خود جذب می‌کنند، در حالی‌که نسبت به دیگر جنبه‌های آن حوزه دلسرد می‌شوید.

سرانجام شما به حوزه‌ای خاص، موقعیتی مناسب و یا فرصتی می‌رسید که کاملاً شایسته‌ی شماست. وقتی آن را یافتید، قادر به شناسایی آن خواهید بود، چراکه احساسی درست مثل حسّ شیفتگی و هیجان‌زدگی دوران کودکی به شما دست خواهد داد.

به محض این‌که آن را یافتید، همه چیز سر جای خودش قرار خواهد گرفت. شما سریع‌تر و عمیق‌تر خواهید آموخت. سطح مهارت‌های شما به حدی خواهد رسید که قادر خواهید بود تا ادعای استقلال کنید و از گروهی که با آن کار می‌کنید، جدا شوید و راه خود را

پیش بگیرید. در جهانی که ما در آن توان کنترل بسیاری از مسائل را نداریم، این کار به شما قدرت بی‌پایانی می‌بخشد. شما خود، شرایط خود را تعیین می‌کنید. شما استاد خودتان می‌شوید و دیگر قربانیِ تصمیمات ظالمانه‌ی رؤسا، دولت‌ها و یا نصایح دیگران نخواهید شد.

ما در حال ورود به دنیایی هستیم که رفته‌رفته کم‌تر می‌توانیم به شرایط، شراکت، خانواده و یا دوستان تکیه کنیم.

ما باید یاد بگیریم رشد و پیشرفت کنیم. این دنیا مملو از مشکلات اساسی و فرصت‌های بسیار است. کارآفرین‌هایی که این مشکلات را به بهترین شکل حل می‌کنند، افراد و یا گروه‌های کوچکی هستند که مستقل می‌اندیشند، سریع‌تر سازگار می‌شوند و از دیدگاه منحصر به فردی برخوردارند. در این دنیا، ویژگی‌های فردی و مهارت‌های مبتکرانه‌ی شما پاداشی دوچندان به همراه خواهد داشت.

آنچه کمبود آن امروز بیش از همه در دنیای مدرن احساس می‌شود، حسّ داشتن هدفی بزرگ در زندگی است. ما انسان‌ها موجوداتی منحصربه‌فرد هستیم و باید جهان خودمان را بسازیم. ما صرفاً براساس کدهای ژنتیکی‌مان به وقایع، واکنش نشان نمی‌دهیم، بلکه بیشتر در نبود درک درستی از مسیر و راه پیش‌روی‌مان، دچار خطا می‌شویم. ما چگونگی برنامه‌ریزی و استفاده‌ی بهینه از زمان خود را نمی‌دانیم. به‌نظر می‌رسد بیشتر هدف تعریف‌شده‌ای برای زندگی‌مان نداشته باشیم. شاید چندان هم از این خلاء آگاه نباشیم، اما به هر حال نداشتن هدف باعث آسیب زیادی به ما می‌شود.

توجه به احساسی که ما را به‌سوی انجام و تکمیل کاری فرامی‌خواند، بهترین راه ممکن برای باور به سودمندی حس هدفمندی است. این طلب و جست‌وجو برای هریک از ما مقدس به‌شمار می‌آید. چنین جست‌وجویی را نباید خودخواهانه و یا ضداجتماعی پنداشت. این حس طلب و جست‌وجو به چیزی به مراتب فراتر از زندگی شخصی متصل است. حرفه‌ی شما چیزی به مراتب بیش از کاری است که انجام می‌دهید. حرفه‌ی شما با عمیق‌ترین بخش‌های وجودی شما در ارتباط است و جلوه‌ای از تنوع بی‌نظیر در طبیعت و فرهنگ انسانی به‌شمار می‌آید؛ در این معنا، شما باید به حرفه‌ی خود به‌عنوان موضوعی الهام‌بخش و شاعرانه بنگرید.

بیشتر افراد هرگز به آن‌که باید باشند، تبدیل نمی‌شوند. آن‌ها به خودشان اعتماد نمی‌کنند، مطابق میل دیگران رفتار می‌کنند و نقابی بر چهره می‌زنند که ماهیت حقیقی آن‌ها را می‌پوشاند. اگر شما به خودتان اجازه دهید تا کیستی واقعی خود را بشناسید و به ندا و یا نیروی درونی‌تان توجه کنید، می‌توانید به سرنوشت خود و رسالت حقیقی‌تان دست یابید.

با انتخاب فعالیت‌های هم‌سو با اعماق وجودتان، طبیعتاً در مسیری غیرمتعارف گام برخواهید داشت. سعی کنید این مسیر را با علائق خود درآمیزید تا بتوانید بر انگاره‌های متعارف فائق آیید و برخلاف آنچه دیگران درست می‌دانند عمل کنید. شما انتخاب‌های خود را می‌سازید و انتخاب‌های شما، زندگی‌تان را می‌سازند. انجام هر اقدامی به انگیزه‌ی درونی و بیرونی نیاز دارد و اقدامی مؤثر است که اجباری پشت آن نباشد و فقط از روی عشق انجام می‌شود.

اگر عاشق کارمان باشیم، پول ابزاری برای تحقق آن خواهد بود. این دو با هم رابطه‌ای دوطرفه و متقابل به‌وجود می‌آورند و یکی وجود دیگری را ممکن می‌کند. در کنار هم مأموریت و پول می‌توانند تکثیر شوند و هر دو به شکل تصاعدی رشد کنند.

این اساس کار ثروتمندان حقیقی است.

این نیروی پشتیبان ثروتمندان حقیقی است.

این سوخت حرکت ثروتمندان حقیقی است.

اگر فقط برای پول کار کنید، هیچ‌وقت آن‌را به دست نمی‌آورید؛ ولی اگر عاشق کارتان باشید موفقیت با شماست. کسی با رنج و زجر به‌جایی نمی‌رسد. اگر عاشق کارتان باشید، دیگر نه کاری وجود دارد و نه زحمتی، فقط لذت می‌ماند؛ یعنی هم لذت می‌برید و هم پول درمی‌آورید. ثروتمندان عاشق کارشان و فقرا بیزار از کارشان هستند.

تمام ثروت‌ها ریشه در ذهن دارند. ثروت در ایده‌هاست نه در پول.

راحت‌ترین راه برای رسیدن به ثروت کارکردن تخصصی و حرفه‌ای در شغل مورد علاقه است.

اشتیاق، زبان روح است!

نقطه‌ی شروع همه‌ی دستاوردها، اشتیاق است. اشتیاق‌های ضعیف، نتایج ضعیفی به بار می‌آورند، درست همان‌طوری که مقدار کمی آتش، مقدار کمی گرما ایجاد می‌کند. احساس تعهد شما نسبت به کاری که انجام می‌دهید، مستقیماً بر کارتان منعکس خواهد شد. اگر به کارتان با اشتیاق نصفه و نیمه بپردازید، تأثیر آن را در نتایج مبهمی که به دست می‌آورید و کارهای نیمه تمامی که در پایان راه متوجه آن‌ها می‌شوید، خواهید دید. اگر کاری را در وهله‌ی اول به‌خاطر پول و نه احساس تعهد واقعی انجام می‌دهید، نتیجه‌ی کار، بی‌روح و بی‌ارتباط با شما خواهد بود. شاید خودتان متوجه این نباشید، اما مردم آن را احساس خواهند کرد و کار شما را همان‌گونه که آن را هم خلق کرده‌اید، بی‌روح می‌بینند. اگر هیجان‌زده باشید و با تب‌وتاب به کار خود بپردازید، نتایج آن در کارتان نمایان خواهد شد؛ اما اگر کار شما از اعماق وجودتان سرچشمه گرفته باشد، اصالت آن با دیگران ارتباط برقرار خواهد کرد.

اشتیاق من کجاست؟

قبل از هر چیز باید به احساستان توجه کنید، باید بفهمید که چه احساسی دارید. اکثر افراد در انجام این کار مهارت ندارند، به‌همین خاطر سخت می‌شود کسانی را پیدا کرد که به شما بگویند واقعاً چه می‌خواهند! چون اکثر مردم به‌جای این‌که دنباله‌روی قلبشان باشند، دنباله‌روی مغزشان هستند.

انسان آن‌گونه خواهد شد که در قلبش می‌اندیشد، نه آن‌گونه که در مغزش می‌اندیشد.

حرف ذهنت را گوش نکن، حرف قلبت را گوش کن. آنجاست که همه‌ی احساس و شورت از آن می‌آید. باید بدانید چه می‌خواهید و چرایی خواستن آن را در اعماق وجودتان کندوکاو کنید، یعنی علت اشتیاق درونی‌تان را نسبت به آن کار بدانید.

اگر اشتیاقتان را نمی‌شناسید، از طریق روش‌های زیر می‌توانید آن را بیابید:

- اگر علاقه‌ی خود را نمی‌شناسید و نمی‌دانید که چه کار کنید، باید شروع کنید. پیداکردن علاقه با شروع‌کردن کارها اتفاق می‌افتد. باید مشاغل و کارهای زیادی را امتحان کنید و ببینید حال و احساستان هنگام انجام دادن کدام کار بهتر است. با تجربه‌کردن متوجه علایق خود خواهید شد.
- علاقه و اشتیاق شما همان جایی است که با انجام آن متوجه گذر زمان نمی‌شوید.
- یک نشانه‌ی دیگر برای یافتن علاقه‌تان، جایی است که می‌ترسید. از انجام دادن چه کاری می‌ترسید؟ به احتمال زیاد شما در انجام دادن کاری که از آن می‌ترسید، استعداد نهفته‌ای دارید. ترس پیام کائنات برای رفتن به‌سمت آن است.
- در کودکی در انجام چه کاری استعداد داشته و از آن لذت می‌بردید. گاهی اوقات علاقه و توانایی خود را باید در دوران کودکی‌تان جست‌وجو کنید.
- اگر در سن ۴۰ سالگی غرق پول و ثروت بودید، دلتان می‌خواست چه کسب‌وکاری داشته باشید (سعی کنید چندین پاسخ برای آن پیدا کنید).
- در کودکی و بزرگسالی دیدن چه شغلی شما را هیجان‌زده می‌کرد و یا می‌کند؟ (برای این مورد هم چندین پاسخ پیدا کنید).
- در انجام چه کاری اطرافیان از شما تعریف می‌کنند و می‌گویند چه استعداد خوبی در این زمینه دارید (چند مورد برای آن پیدا کنید).

این‌ها مواردی است که با کمک آن می‌توانید استعداد و اشتیاق خود را پیدا کنید، البته در برخی موارد بعد از این‌که در یک علاقه و اشتیاق به اوج می‌رسیم، ممکن است اشتیاقمان تغییر کند و به‌دنبال به اوج رسیدن در اشتیاق دیگری باشیم.

اگر شما در کاری علاقه‌ی درونی و اشتیاق ندارید، برای موفقیت در آن کار و رسیدن به ثروت باید سال‌ها کار و تلاش کنید تا به یک درآمد ایده‌آل برسید؛ اما اگر در زمینه‌ی اشتیاق و علاقه‌ی درونی‌تان فعالیت کنید، به‌طور شگفت‌انگیزی موفقیت و ثروت را جذب زندگی‌تان خواهید کرد.

بشر وقتی فوق‌العاده است که رفتارها و کارهایش از روی عشق و علاقه باشد. اگر کاری که می‌کنیم نارضایتی و ناخشنودی را به همراه دارد، پس ما اشتباه کرده‌ایم.

موفقیت، بدون رضایت یک شکست بزرگ است.

اگر شما توانایی یک ماهی را برای بالا رفتن از یک درخت بخواهید بسنجید، آن ماهی تمام عمرش احساس می‌کند یک احمق است؛ چراکه ماهی کار و استعدادش شناکردن در آب و دریاست. یادتان باشد تلاش و پشتکار مهم‌تر از اشتیاق و علاقه درونی شما نیست.

افراد بسیار کمی می‌دانند که چطور با شدت کافی اشتیاق داشته باشند. آن‌ها نمی‌دانند احساس‌کردن و بروز آن تمایل شدید، مشتاق، مبرم و پرولع چگونه است. درست مثل اشتیاق مبرم، ماندگار و طاقت‌فرسای انسان در حال غرق‌شدن برای هوا یا گم‌شده‌ی بیابان برای یک جرعه آب و یا رفع گرسنگی است. اکثر مردم نمی‌دانند چطور چنین ولع و عطشی داشته باشند.

حتماً این عبارت را شنیده‌اید که «اسب را می‌توانی لب چشمه ببری، اما نمی‌توانی مجبورش کنی آب بخورد»؛ اما اگر تشنه باشد، می‌توانی و اگر تشنه نباشد مهم نیست که معلم چقدر خوب باشد یا چقدر آب وجود داشته باشد، او نخواهد چشید. اینجا معلم نیست که مهم است، بلکه شاگرد است که مهم است چقدر تشنه یا گرسنه باشد.

در انتخاب هدف و اشتیاقتان این دو نکته را همیشه درنظر داشته باشید:

اول این که دانش و مهارت‌های اکتسابی شما باید برای غلبه بر مشکلات و موانع این کار و هدف کافی باشند. برای رسیدن به هدفتان، شاید مجبور به یادگیری چند چیز جدید باشید. باید از دانش ملموس و کافی در حوزه‌ی موردنظر برخوردار باشید تا ذهنتان بتواند بر روی مسائل عالی‌تر تمرکز کند.

از سوی دیگر، انتخاب فعالیتی کمی بالاتر از سطح توانتان، بهترین کار ممکن است؛ فعالیتی که از جانب شما کمی جاه‌طلبانه به‌نظر برسد. این یکی از پیامدهای فعالیت‌های خلاقانه است. هر چقدر هدف والاتری داشته باشید، انرژی بیشتری از اعماق وجودتان

فراخواهید خواند. شما به مقابله با چالش‌های جدیدتری روی خواهید آورد، چراکه برای انجام کارتان، ناچار به مواجهه با این چالش‌ها هستید و متوجه قدرت‌های خلاقانه‌ای در خودتان خواهید شد که تا پیش از آن از وجودشان اطلاعی نداشتید.

دوم این‌که از احساس نیاز نسبت به آسودگی و امنیت صرف‌نظر کنید. کوشش‌های خلاقانه، به‌دلیل ذات خود، نامطمئن هستند. شما شاید کار خود را بلد باشید، اما هرگز به‌طور کامل مطمئن نیستید که تلاش‌های‌تان به کجا خواهد انجامید. اگر همه چیز را در زندگی خود، ساده و مطمئن می‌خواهید، همین پایان نامشخص کارها، به شما احساس اضطراب و نگرانی خواهد بخشید. اگر درباره‌ی طرز تفکر دیگران نسبت به خودتان و به خطر افتادن موقعیتتان در جامعه‌ی اطراف نگران هستید، پس هرگز هیچ کار خلاقانه‌ای از شما سر نخواهد زد. شما به‌طور ناخودآگاه، ذهن خود را اسیر رسومات معمول و عرف جامعه خواهید کرد و ایده‌های‌تان کهنه و گنگ و مبهم خواهد شد. اگر نگران شکست خوردن هستید و یا از بی‌ثباتی مالی و روحی می‌ترسید، بنابراین شما اولین قانون فعالیت خلاقانه را نقض کرده‌اید و نگرانی‌های شما در نتایج کارتان منعکس خواهد شد.

خودتان را همچون یک کاوشگر در نظر بگیرید. اگر ساحل امن را ترک نکنید، هرگز چیز جدیدی نخواهید یافت. ذهن باید تا حد امکان، قادر به احساس شک و تردید و ناامنی‌ها باشد. مادامی‌که ذهن این حالت خود را حفظ کند و عمیقاً به کاوش در رمز و راز هستی بپردازد، ایده‌های چندبعدی و واقعی‌تری را مطرح می‌کند و نتایجی به مراتب واقعی‌تر و چندبعدی‌تر از نتایج حاصل از قضاوت زود و نابهنگام به دست می‌آید. ما به شکل غریزی مخلوقاتی ترسو و نامطمئن هستیم، ما چیزهای ناشناخته و ناآشنا را دوست نداریم و برای جبران این نقیصه، به ایده‌ها و عقایدی پناه می‌بریم که ما را قوی‌تر و مطمئن جلوه می‌دهند. بسیاری از این عقیده‌ها، بازتاب وجود ما نیستند، بلکه بر پایه‌ی طرز تفکر دیگران بنا شده‌اند. مضاف بر این، اگر این عقاید را از آن خود کنیم، با اذعان به اشتباه‌بودن آن‌ها، درحقیقت به عزت نفس و شخصیت خود لطمه زده‌ایم. ولی افراد خلاق در تمام حوزه‌ها، قادرند نفس خود را موقتاً نادیده بگیرند و تنها به تجربه‌ی مشاهدات خود بپردازند، بدون آن‌که اظهارنظر و یا قضاوتی درباره‌ی مشاهدات خود داشته باشند. آن‌ها آماده هستند تا اشتباه‌بودن عزیزترین عقایدشان را در مقایسه با حقیقت بپذیرند.

بسیاری از مردم از ایده‌های بزرگی برخوردارند، اما از به فعل درآوردن آن‌ها در هر شکلی، هراس دارند. آن‌ها ترجیح می‌دهند تا در بحث‌ها و نقدها شرکت کنند و در خصوص تصورات خود بنویسند، اما هرگز آن‌ها را وارد دنیای واقعی نمی‌کنند.

ذهن می‌تواند بیاموزد تا خود را از محدودیت‌ها و چارچوب‌های موجود رها کند. برای نیل به این مقصود، شما باید از الگوهای رایجی که ذهنتان درگیر آن می‌شود، آگاه شوید و با آموختن چگونگی شکستن این الگوها، دیدگاه خود را نسبت به مقوله‌ی تلاش تغییر دهید. وقتی‌که طبق این فرآیند عمل کنید، از ایده‌ها و قدرت‌های خلاقی که به‌سوی شما

سرازیر می‌شود، شگفت‌زده خواهید شد.

بکوشید تا با ذهنی بازتر به سراغ هر ایده و یا چالشی بروید. بگذارید تا مطالعه‌ی شما بر روی جزئیات به راهنمایی برای اندیشه‌ورزی و شکل‌گیری نظریه‌های‌تان تبدیل شود. به هر چیزی در طبیعت و یا در جهان، به چشم یک هولوگرام ببینید؛ یعنی کوچک‌ترین بخشی که جزئیات ضروری از کل را بیان می‌کند. با غوطه‌ورساختن خود در جزئیات، در برابر گرایش‌های کل‌نگرای خود ایستادگی کرده و خود را به حقیقت نزدیک‌تر سازید.

با این وجود، دقت کنید که بیش از حد خود را درگیر جزئیات نسازید؛ چراکه در این صورت بصیرت خود را درباره‌ی این از دست خواهید داد که چگونه این جزئیات، کل را منعکس می‌کنند و به ایده‌ی بزرگ‌تری می‌انجامند. در این صورت، شما از طرفِ دیگر بام خواهید افتاد.

اگر ایده‌ای که دارید را باور داشته باشید، رسیدن به آن ممکن خواهد شد. شما باید ایده‌های خود را باور کنید تا بتوانید آن‌ها را خلق کنید. نتایج کارتان را باید از قبل ببینید و لذت ببرید. باید از دیدگاه دیگران احمق به‌نظر برسید، در حالی‌که دقیقاً دارید درست عمل می‌کنید. به‌دنبال سریع‌ترین راه ثروتمندشدن نباشید، بلکه به‌دنبال بهبود عملکرد و کارتان باشید. پول خودش خواهد آمد. سناریوی زندگی‌تان را بچینید. فیلم زندگی‌تان را کارگردانی کنید.

بهترین رهبران به دیگران نمی‌گویند چه چیزی یاد گرفته‌اند، بلکه با رفتار و عملکرد خود به دیگران می‌فهمانند که چگونه انسانی شده‌اند. رهبران پرواز را می‌آموزند و آن را به همراهان حقیقی خود آموزش می‌دهند و با همسفران خود سفر عشق و رسالت خود را طی می‌کنند و مأموریت خود را به نحو احسنت به پایان می‌رسانند.

روزهای زندگی خواهند گذشت چه بخواهید چه نخواهید، ولی این‌که چگونه بگذرد کاملاً دست شماست.

پرده‌ی ششم:

کلام، آتش است!

انسان افسانه‌ای‌ترین و قدرتمندترین نیرویی را که در اختیار دارد، از دست داده و تبدیل به آدم امروزی شده است. انسانِ امروزی یکی از بزرگ‌ترین قدرت‌های خودش را که همان قدرت کلام می‌باشد، فراموش کرده و از آن غافل شده است.

بیشتر آدم‌ها فکر می‌کنند قدرت کلام ابزاری است برای ارتباط برقرارکردن یا تخلیه‌ی هیجانات شخصی یا در بهترین حالت از کلام خودشان برای انگیزه دادن به دیگران استفاده می‌کنند. اما بسیاری از ما از زبان و کلام خود برای وقت‌گذرانی، مسخره‌بازی، غیبت، شوخی‌های بی‌مورد، و مشغول‌کردن طرف مقابل استفاده می‌کنیم و این یک فاجعه است.

اگر شما آگاه شوید که با هر کلامی که از دهانتان خارج می‌شود انرژی حیات و سرمایه‌ی زندگی‌تان را از دست می‌دهید، صحبت و کلام شما به‌شدت کاهش پیدا می‌کرد.

کلام قدرت عجیبی برای آفرینش دارد و می‌تواند از هیچ، چیزها را خلق کند، مرده‌ها را زنده کند و سخت‌ترین بیماری‌ها را شفا دهد. کلام با قدرت خودش مس را به طلا تبدیل می‌کند و می‌تواند انسان را به تک‌تک خواسته‌هایش برساند.

کلام مانند آتش است؛ آتش خلاق و دگرگون‌کننده است که هرگاه می‌سوزد، به‌وجود می‌آورد و آن‌گاه که می‌سوزاند، ویران می‌سازد و خراب می‌کند و انسان مانند اژدهای آتشین‌نفسی است که نفس او، صدای او و کلام او آتشی است که از دهانش بیرون می‌آید. او با این آتش قادر است زندگی خود و دیگران را بسازد و یا خاکستر کند. این آتش در جسم و روان انسان خود به خود جاری است و همان چیزی است که به آن سوخت‌وساز می‌گویند. آتش این اژدها به وقتش سازنده و به وقت دیگری مخرب و نابودکننده است.

کلام قدرت خلق‌کنندگی دارد و این قدرت به انسان هم اختصاص داده شده است، چرا که خداوند در همه‌ی موارد الهی خود گفته است که از روح خودم در تو دمیدم.

کلام مانند یک شمشیر دو لبه است که یک لبه‌ی آن برای ما زیباترین رؤیاها را می‌آفریند و لبه‌ی دیگر جهنم را برای ما می‌سازد. این ما هستیم که انتخاب می‌کنیم کلام ما خلاق به‌معنی خلق‌کننده و سازنده باشد یا مخرب و ویرانگر! برای این‌که قدرت کلاممان را در دست بگیریم باید اول اصول مهارکردنش را بشناسیم. باید اصل و مبدأ را در وجودمان

بشناسیم. باید کلمات قدرتمند را از کلمات کمتر قدرتمند و کلمات ضعیف تشخیص بدهیم. اگر این‌ها را یاد بگیریم، می‌توانیم از این قدرت برای دورکردن چیزهای آزاردهنده‌ی اطرافمان و خلق چیزهای دلخواهمان استفاده کنیم.
انرژی وجودی ما مستقیماً از طریق کلام، خودش را متجلی می‌کند.

در آغاز کلمه بود؛ کلمه با خدا بود و کلمه خودِ خدا بود.

انجیل یوحنا

از ازل کلمه با خدا بود. همه چیز به وسیله‌ی او تجلی یافت و بدون او چیزی آفریده نشد. کلام قدرت کیهانی دارد و انسان می‌تواند با کلام هر کاری را انجام دهد؛ بنا کند یا ویران کند. کلام شما، حاصل سرمایه و اعتبار شماست. از آن برای رسیدن به خواسته‌های‌تان، کنترل سرنوشت و کنترل زندگی‌تان استفاده کنید.
نیروی حیات و قدرتتان در کلامتان به‌سمت بیرون شلیک می‌شود.

سعی کنید کلام خود را برده خود کنید نه این‌که شما برده‌ی کلامتان شوید.

مادر اندیشیدن، استفاده از کلام است. کلمات کنار هم قرار می‌گیرند، تا اندیشه ما شکل بگیرد؛ مثلا تعریف شما از پول این است که «پول وسیله‌ی خوشبختی و آسایش انسان است».

شما این کلمات را که هر کدام خود دنیای وسیعی پشت خود دارند کنار هم قرار داده‌اید تا اندیشه‌تان را بیان کنید. شما برای تعریف پول چندین کلمه قدرتمند کنار هم قرار داده‌اید و با حروف ربط آن‌ها را با هم‌دیگر مرتبط و با صوت خودتان آن‌ها را به بیرون و یا در سکوت به درون خود شلیک کرده‌اید.

درنتیجه کلام و کلمات مادر اندیشه‌ها هستند. وقایعی که برای‌تان اتفاق می‌افتند از کلامتان پیروی می‌کنند؛ شاید این پیروی کامل نباشد، اما قاطع است و قطعاً اتفاق می‌افتد. پس به واسطه‌ی کلامتان است که می‌توانید اندیشه و نظام باورها، رفتار و گفتارتان را تغییر دهید و مانع وقوع، وقایع نامطلوب شوید و آنچه را در طلبش هستید به دست آورید.

خوب فکر کنید و ببینید که زندگی امروزتان چقدر شباهت با سخنان و اندیشه‌های‌تان در گذشته دارد؟

اولین قدم برای تغییر باورها، کنترل کلاممان است. کلام ما شامل گفت‌وگوهایی است که با خودمان و دیگران داریم. یا تعریف و جهان‌بینی‌مان از تمامی جنبه‌های زندگی یا قصه‌ای که از زندگی خودمان برای خودمان یا دیگران تعریف می‌کنیم.

هر کلامی که از دهان ما خارج می‌شود و یا در ذهن ما مرور می‌شود، اثر جاودانه‌ای بر زندگی ما می‌گذارد، چون بر لوح سفید ضمیر ناخودآگاهمان حک می‌شود و هر چقدر این کلمه بیشتر تکرار شود، قدرتش بیشتر می‌شود.

کلمات هر کدام قدرت خاصی دارند و این قدرت کم یا زیاد است. درباره‌ی چیزی که نمی‌خواهید، صحبت نکنید؛ کلام شما زندگی‌تان را می‌سازد.

با کلامتان به خود و دیگری آسیب نزنید. اگر بابت خروج کلام از شما پول می‌گرفتند هیچ‌وقت کلام منفی یا بی‌موردی از زبان شما خارج نمی‌شد.

نباید از کلامتان به ضرر خودتان استفاده کنید، بلکه باید از قدرت کلامتان برای حمایت از خودتان استفاده کنید! همیشه در گفت‌وگو با خودتان و دیگران از کلماتی استفاده کنید که باعث احساس خوب در شما شود.

گفت‌وگو بخش بزرگی از محیط روانی ما را تشکیل می‌دهد. برخی از گفت‌وگوها سالم هستند، آگاهی‌بخش هستند، شما را برمی‌انگیزند، به شما احساس قدم زدن در آفتاب بهاری می‌دهند و در شما احساس برد ایجاد می‌کنند. ولی بعضی دیگر از گفت‌وگوها مانند راه رفتن در داخل یک ابر رادیواکتیو آلوده‌اند، شما را خفه می‌کنند، به شما احساس نامطبوعی می‌دهند و شما را به یک بازنده تبدیل می‌کنند.

اگر کلام انسان هماهنگ باشد، قابلیت خلق‌کردن و آفریدن را پیدا می‌کند. کلام هماهنگ، کلامی است که با طیف انرژی کیهانی هماهنگ باشد و ارتعاش و فرکانسش با آن یکی باشد.

اما هماهنگی دائمی چطور به‌وجود می‌آید؟ با از بین بردن پیش‌داوری‌ها، شرطی‌شدگی‌ها، تعارضات ذهنی و مقاومت‌های درونی.

و همه‌ی این‌ها همان نظام باورها و عادت‌های فکری ما هستند. تا زمانی‌که نظام باورهای مخرب فرو نریزد، کلمات هماهنگی لازم را به دست نمی‌آورد.

شروع تغییر با کلام است، اما ادامه‌ی آن توسط نظام باورها صورت می‌گیرد و باز دوباره به خود کلام بازمی‌گردد و این یک چرخه‌ی در حال تکرار است.

دلیل، عامل شروع تغییر است و کلام حکم روح تغییر ما را دارد. دلیل ما سوییچ ماشین است که تا سوییچ نباشد، ماشین درونتان روشن نمی‌شود و کلام حکم سوخت ماشین را دارد که می‌توانید بنزین سوپر (کلام قدرتمند و هماهنگ) در آن بریزید که شما را به هر آنچه و هر آنجا که می‌خواهید برساند و یا از قیر و مازوت (کلام ضعیف و ناهماهنگ) استفاده کنید و باعث نابودی ماشین و قطعاتش که همان نظام باورهای‌تان است بشوید.

عامل مورد نیاز شما برای غلبه بر موانع و مشکلات نیروی اراده شما نیست، بلکه دلیل و نیروی چرایی شماست؛ کسی‌که چرایی انجام کاری را داشته باشد چگونگی انجام آن کار را خواهد یافت.

این را بدانید که انجام هر کاری در زندگی‌تان، ۲۰ درصد به این است که بدانید چگونه آن را انجام دهید و ۸۰ درصد به این بستگی دارد که بدانید چرا آن را انجام می‌دهید. اگر بتوانید دلیل کافی ایجاد کنید که چرا می‌خواهید در این کار خاص موفق شوید؟ یا چرا می‌خواهید کسب‌وکارتان رشد کند؟ یا چرا پولدار و ثروتمند شوید؟ و...؛ هدف هر چیزی که باشد، رسیدن به آن ممکن خواهد بود. اگر یک «چرا»یی به اندازه‌ی کافی بزرگ داشته باشید، می‌توانید از پس هر «چگونگی» برآیید.

آن‌هایی که «چرا» برای زندگی‌کردن دارند، می‌توانند با همه‌ی «چگونه»ها کنار بیایند.

کلام شما قسمتی از بذرهای شماست که در باغ جاودانه‌تان می‌کارید، پس حواستان باشد که چه می‌کارید، چون غذای فردای شما از همان چیزی می‌روید که امروز می‌کارید. بهترین‌ها را بکارید که بهترین‌ها نصیب‌تان شود.

اگر امروز بذر علف هرز کاشتید، فردا توقع برداشت گندم نداشته باشید. ما امروز به اختیار خود می‌توانیم هر چیزی را بکاریم، اما فردا به جبر باید هرچه را کاشته‌ایم درو کنیم.

نمی‌شود شما امروز کلامتان، افکارتان، اعمال و رفتارتان و نظام باورمندی‌های‌تان فقر و فلاکت باشد و در آینده و فردا ثروتمند باشید.

فردا همان چیزی می‌شود که امروز کلامش را به‌کار می‌برید؛ نگویید حرف باد هواست، نگویید هرچه دل تنگت می‌خواهد بگو... .

کلام برای مغز مثل نرم‌افزار می‌ماند؛ همان‌گونه که نرم‌افزار برای کامپیوتر یک چیز مهم و حیاتی است، کلام هم برای مغز یک چیز واجب و حیاتی است. این‌که شما در ذهن از چه نرم‌افزارهای سازنده‌ای استفاده می‌کنید، مهم‌ترین بخش زندگی شماست. مغز انسان به‌شدت از ارتعاشات کلام استفاده می‌کند و نه‌تنها مغز، بلکه تک تک سلول‌های بدن ما از ارتعاشات استفاده می‌کنند.

در زندگی واقعی، کلمات واقعاً جاندار می‌شوند. مردم ثروتمند از واژگان ثروت‌ساز استفاده می‌کنند، مردم طبقه‌ی متوسط از کلمات طبقه متوسط و فقرا از واژگان فقیرانه. می‌گویند «درباره‌ی هرچه فکر کنی همان را به‌وجود می‌آوری». همین مسئله در مورد آنچه می‌گوییم و کلماتی که از آن‌ها استفاده می‌کنیم صدق می‌کند. کلمات مورد علاقه‌ی انسان‌های فقیر این است: «توان مالی آن را ندارم»، در حالی‌که ذهن ثروتمند می‌گوید: «چطور می‌توانم از پس آن بربیایم؟»

اگر می‌خواهید زندگی‌تان را تغییر دهید، کلماتتان را تغییر دهید.

کلمات انرژی دارند و افکار موجودیت دارند؛ پس باید زندگی‌مان را با کلمات و افکار منفی

اداره نکنیم، بلکه با کلمات و افکار مثبت اداره کنیم. باید شروع کنید به کنار گذاشتن بعضی کلماتی که واقعاً قدرت شما را پنهان می‌کنند و به این ترتیب احساس قدرت بیشتری خواهید کرد و با قدرت بیشتر، موقعیت‌های قدرتمندتری را به زندگی‌تان جذب کنید. باید بر روی نقاط قوتی که دارید و در آن‌ها عالی هستید تمرکز کنید. چون همه‌ی ما نقاط قوت داریم، فقط باید حباب آباژور را برداریم و بگذاریم نور با تمام قدرتش به زندگی ما بتابد.
موارد کمی هستند که بر آینده‌ی شما و فرزندانتان بیش از کلمات تأثیرگذار باشند. کلمات به گونه‌ی وصف‌ناپذیری قدرتمند هستند، کلمات می‌توانند آسیب برسانند یا شفابخش باشند، کلمات می‌توانند انسان را فقیر یا ثروتمند کنند، کلمات می‌توانند مشوّق باشند یا می‌توانند آدم‌ها را ناامید کنند، کلمات می‌توانند با دروغ همراه باشند و یا آراسته با حقیقت باشند، کلمات می‌توانند باعث درد و رنج شوند و یا آرامش و لذت همراه خود بیاورند و... .
کسانی‌که لغات و عبارات دشوار و ادیبانه به‌کار می‌برند، به طوری‌که بیشتر مردم باید برای فهم آن‌ها به مغزشان فشار بیاورند؛ در بیشتر موارد خودپسند و خودنما بوده و معمولاً سطح فکر پایینی دارند. معیار مهم در آگاهی هرکس، تعداد لغاتی نیست که به‌کار می‌برد، بلکه عامل تعیین‌کننده‌ی اصلی تأثیری است که کلام و شیوه‌ی بیانش در طرز تفکر خود او و دیگران می‌گذارد. بزرگ‌اندیشان در خلق تصاویر مثبت، خوش‌بینانه و نویدبخش در ذهن خودشان و دیگران خبره‌اند. برای بزرگ‌اندیش‌بودن باید لغات و عباراتی را به‌کار ببریم که تصاویر ذهنی مثبت و بزرگ را در ذهن تداعی می‌کنند.

در مورد کلام، رعایت مواردی که در زیر بیان شده؛ قدرت کلام را برای رسیدن به ثروت در تمامی زمینه‌ها از جمله ثروت مالی در اختیارتان قرار می‌دهد:

- دروغ نگویید.

- یاوه‌گویی نکنید. حرف‌های بیهوده و بی‌مورد، جوک‌گفتن، صحبت‌های تکراری و... را حذف کنید.

-غیبت نکنید. به من و شما ارتباطی ندارد که دیگران چه می‌کنند و یا چه بدی‌هایی به ما یا دیگران کرده‌اند، خودشان جواب بدی‌هایی را که به ما کرده‌اند خواهند گرفت. غیبت نوعی گفت‌وگوی منفی درباره‌ی افراد است و فردی که قربانی این نوع آلودگی فکری است کم‌کم به‌نظرش می‌رسد که دارد تفریح می‌کند. او نوعی لذت مسموم از گفت‌وگوی منفی درباره‌ی دیگران عایدش می‌شود، بی‌آن‌که دریابد از این طریق به‌شدت به خودش آسیب می‌زند.

- پرگویی نکنید.

- تهمت نزنید. با تهمت‌زدن منتظر کوبنده‌ترین پاسخ از سمت کائنات باشید.

- چیزی را که کاملاً نمی‌فهمید، بیان نکنید.

- سکوت کنید و به ضرورت سخن بگویید.

- حرف‌های تفرقه‌آمیز نزنید.

- از عمق وجودتان حرف بزنید. از چیزهایی حرف بزنید که عاشقشان هستید.

- فریاد نزنید، مگر در زمانی‌که بخواهید مشتاقانه خواسته‌هایتان را به کائنات بگویید.

- نام خدا را با صفات نیکش یاد کنید.

- با آرامش و شمرده سخن بگویید.

- کلامتان را به تملق و چاپلوسی آلوده نکنید.

- متناسب با مخاطبانتان سخن بگویید.

- سخن‌چینی نکنید.

- غر نزنید.

- قسم نخورید. برای این‌که باورتان داشته باشند، نیاز به هیچ قسمی نیست.

- تعارف‌های بی‌جا نکنید.

- به خودتان اهانت نکنید.

- با غرور و تکبر حرف نزنید.

- به گفت‌وگوی درونی با خودتان توجه کرده و سریعاً گفته‌های مثبت را جایگزین گفت‌وگوهای درونی منفی کنید.

-به قول‌هایی که به خود داده‌اید، عمل کنید.

- کلام تردیدآمیز به زبان نیاورید.

- در دیگران به‌دنبال خوبی‌های‌شان باشید و آن‌ها را در ذهنتان تکرار کنید.

- تا از چیزی مطمئن نشدید، وعده ندهید.

- کلام، احساس و اندیشه‌ی خود را یکی کنید (وقتی یکی شوند، توانایی جابه‌جایی کوه‌ها را دارند).

-اظهار ضعف و ناتوانی نکنید.

-تمسخر ممنوع: کائنات به شما پاسخ خواهد داد.

-برای اثبات خود تلاش نکنید.

-تلاش نکنید خود را به دیگران بشناسانید.

-مکث کنید، فکر کنید و بعد حرف بزنید.

-حرف‌های متناقض نزنید.

-ادعاهای واهی نکنید.

-حرف‌های بدبینانه نزنید.

-حرف‌های آلوده به ترس نزنید.

-حقیقت را انکار نکنید.

-دیگران را تحقیر نکنید.

-بگذارید عشق و محبت در حرف‌های‌تان موج بزند...

پرده‌ی هفتم:

چه چیزی را باور داری؟

باورها واقعیت‌آفرین هستند. هر آنچه تا به امروز نداشته‌ای، به این خاطر است که باور داشتنش را نداشته‌ای.

در حقیقت تفاوت ثروتمندان با فقرا تفاوت در نظام باورهای آن‌هاست.

ثروت‌ها یا فقرها معلول هستند و باورهای شما علت است. اگر در فقر زندگی می‌کنید، ساختمان نظام باورهای شما باید دوباره ساخته شده و به یک آسمان‌خراش مجلل و مستحکم تبدیل شود.

به عبارتی دیگر باور، ماشین خودکار تولید ارتعاش روی فرکانس تعیین شده است. توجه شما به هر موضوعی آغازگر یک فکر است و فکر تصویر یک موضوع در ذهن شماست و هر تصویری که شما در ذهن دارید، یک ارتعاش به دنیای بیرون است و زمانی‌که این ارتعاش بارها و بارها تکرار شود به باور شما تبدیل می‌شود و در ضمیر ناخودآگاه شما جای می‌گیرد. باور تصویری ذهنی است که زیاد تکرار شده و در ضمیر ناخودآگاه شما ثبت شده است. وقتی یک چیز را تکرار کنید، سیستم فکری و ارتعاشی شما خود به خود تشخیص می‌دهد که شما به آن چیز نیاز دارید و آن را خود به خود وارد ناخودآگاه شما می‌کند تا زحمت شما را کم کند و بدون توجه شما خود به خود آن فکر یا عمل اتفاق بیفتد. مانند راه رفتن، رانندگی‌کردن، قوس دادن به بدن و... ناخودآگاه شما، آن مورد را همیشه برای شما فعال نگه می‌دارد تا شما به کارهای دیگر خود برسید و در مواقع لزوم، به سرعت در دسترس شما قرار بگیرد.

باورهای ما انسان‌ها نقش تعیین‌کننده‌ای در زندگی ما دارند. هر آنچه را که باور کردید و انتظار دیدنش را دارید، می‌بینید؛ دنیای اطراف و تجربیات روزمره پرده‌ی نمایشی است از آنچه در درون شما می‌گذرد.

برای تغییر قبل از هر چیزی باید ابتدا فیلم‌نامه‌ی درونی و ذهنی‌تان را تغییر دهید تا پرده‌ی نمایش هم تغییر کند. موضوع خیلی ساده است، اما ۹۸ درصد مردم درمقابل این موضوع ساده مقاومت می‌کنند و نمی‌خواهند بپذیرند به این سادگی می‌شود تغییر کرد.

امروزه همه می‌دانند اپلیکیشن‌ها و برنامه‌های کامپیوتری چگونه کار می‌کنند. قطعاً اگر نرم‌افزار یا برنامه‌ای داشته باشید که کار نکند یا به‌سختی کار کند، یا آن را به‌روزرسانی می‌کنید و یا یک نرم‌افزار یا اپلیکیشن دیگر تهیه می‌کنید. در مورد خیلی از افراد هم قضیه همین‌طور است، یعنی ابتدا باید نرم‌افزارشان را به‌روز کنند. آن‌ها باید نگاه کنند و ببینند که چه نوع سیستم اعتقادی درباره‌ی پول دارند، سپس آن سیستم اعتقادی را که می‌خواهند جایگزینش کنند.

سیستم اعتقادی بد درباره‌ی پول به عادت‌های پولی بد منجر می‌شود و عادت‌های پولی بد، علیه شما عمل خواهد کرد نه به نفع شما.

این قضیه نه تنها در مورد پول، بلکه در مورد تمام باورها و اعتقادات ما صدق می‌کند.

چرخه‌ی معیوب باورها:

باورهای محدودکننده‌ای را که روزانه از اخبار، جامعه و اطرافیان به خورد ما داده می‌شود و آن‌ها را می‌پذیریم.

↓

رفتار و عادات و اقداماتی که در راستای باورهای محدودکننده صورت می‌گیرد.

↓

نتایجی که تأییدکننده‌ی باورهای ماست.

↓

و تکرار دوباره و دوباره‌ی این چرخه.

شخصی که باور کرده هر روزه اتفاقات بدی برای او می‌افتد و وضعیت کسب‌وکارش هر لحظه بدتر می‌شود، نمی‌تواند در دنیای واقعی نتایج متفاوتی با باورهایش ببیند و ذهنش او را به‌سمتی می‌برد که نتایجی مشابه باورهایش به‌وجود بیاید و این چرخه تکرار و تکرار می‌شود.

این چرخه باید از «باورهای محدودکننده» شکسته شود و جای خود را به باورهای وسعت‌دهنده بدهند.

ضمیر ناخودآگاه نمی‌داند که چه چیزی به نفع شما و یا چه چیزی به ضرر شماست؛ فقط می‌گوید شما این را ثبت کرده‌اید و نتایج مشابه با آن را برای شما به نمایش می‌گذارد و می‌گوید این‌ها را هم ببین و دوباره و دوباره با این نتایج و نمایش شما را تغذیه می‌کند و شما بارها مهر تأیید به ثبت شده‌های خود می‌زنید.

ولی وقتی شما این چرخه را می‌شکنید و تمرکز خود را فقط روی چیزهایی قرار می‌دهید که می‌خواهید و دوست دارید اتفاق بیفتد؛ سیستم «فکری ارتعاشی» شما تغییر مسیر می‌دهد و آنچه را می‌خواهید به نمایش می‌گذارد نه آنچه نمی‌خواهید.

باورتان نسبت به خودتان چگونه است؟ خودتان را چگونه باور دارید؟ نظرتان در مورد خودتان چیست؟ خودتان را چقدر توانمند احساس می‌کنید؟ باورتان نسبت به خدا چگونه است؟ او را چطور می‌بینید؟ چه باوری نسبت به کائنات و جهان هستی دارید؟ تا باورهای‌تان اصلاح نشود، زندگی‌تان اصلاح نخواهد شد. خلق زندگی ثروتمندانه سخت نیست، ولی نمی‌توان با باورهای شکست‌خورده، محدودکننده و خود کم‌بین به ثروت رسید.

باور به این‌که طبیعت و کل جهان هستی ثروتمند است و فقر برای جهان هستی مفهومی ندارد. ثروت همیشه بی‌نهایت است و همیشه بی‌نهایت بوده و همیشه بی‌نهایت خواهد بود، ولی هر فردی براساس اندازه‌ی ظرف آگاهی خود از این ثروت برمی‌دارد.

اگر دنیایی که ما می‌بینیم احمقانه به‌نظر می‌رسد، به‌خاطر نظام باورهای غلط ماست؛ لذا اگر می‌خواهیم دنیای‌مان را به گونه‌ای دیگر ببینم، باید نظام باورهای‌مان را اصلاح کنیم.

ویلیام جیمز

باور چیست و چگونه ساخته می‌شود؟ باور فکری است که هزاران بار تکرار شده است. باورها واقعیت مفروض بشر هستند. برداشت و دیدگاه شما نسبت به هر موضوعی می‌شود باور شما...؛ باورهای شما حقیقت مطلق جهان هستی نیستند، فقط دیدگاه و برداشت شما نسبت به مسائل مختلف هستند، اما باورهای شما واقعیت‌های زندگی‌تان را خلق می‌کنند؛ پس بسیار مهم است که به چیزی باور دارید... .

باورها در دنیای بشر واقعیت‌آفرین هستند.

توانمندی‌های شما را باورهای شما می‌سازند.

مراقب باشید که چه چیزهای باورهای شما را ساخته است. باورها وحی منزل نیستند، یک کمیت قابل تغییر هستند و شما می‌توانید هر زمان که بخواهید آن‌ها را با باورهای بهتری جایگزین کنید.

نگویید تا نبینم باور نمی‌کنم؛ بگویید باور می‌کنم تا ببینم.

ما خیلی از باورها را به غلط باور کردیم. باورهای خود محدودکننده را به باورهای خود گسترده‌کننده تبدیل کنید. فقط باید بهترینِ خودتان را زندگی کنید. باور بهتری از خودتان بسازید تا خودِ بهتری از شما ساخته شود.

هر باوری که دارید آن را تجزیه کنید و از خودتان بپرسید این باور از کجا آمده است؟ چه کسی این باور را گفته و در ذهن من یا خیلی‌های دیگر گنجانده شده است؟ نقاط کور، بی‌پاسخ و ضعف این باور کجاست؟ آیا پدیده‌ای، شهودی یا هر چیز دیگری وجود دارد که این باور را نقض کند؟

حتی باور به خدا را هم زیر سؤال ببرید. ببینید خدایی که در ذهن شما ساخته شده چه شکلی است و این شکل خداوند چگونه و به چه علت این‌گونه در باورهای شما ساخته شده است. خدا هم همین را می‌خواهد، چون این‌گونه خیلی بهتر به او یقین و ایمان خواهید آورد.

باورهای شما نباید از طریق دیگران یا خانواده یا جامعه به شما به ارث برسند، باید ساخته‌ی خودتان از طریق آگاهی باشند و همیشه درحال رشد و ارتقا و تغییر باشند؛ کمیتی قابل تغییر.

هر کجا اندیشه‌ای کردی که نشأت گرفته از یک باور بود و در شما احساس بد ایجاد کرد، بدانید که آن یک باور غلط است. همیشه دو نوع ندا در درون شما برمی‌خیزد: ندایی که نشأت گرفته از باورهای غلط است و شما را محدود می‌کند و سر بزنگاه اجازه داشتن حال خوب را به شما نمی‌دهد. ندای دیگر که ریشه در باورهای زیبای شما دارد و می‌توان آن را ندای خدا نامید.

عامل شادی یا افسردگی شما باورهای شماست؛ عامل ثروت و فقر شما، باورهای شماست؛ عامل سلامت یا بیماری شما باورهای شماست.

افکار خوش باعث سلول‌های خوش می‌شود، سلول‌های خوش باعث کوانتوم‌های خوش می‌شود و کوانتوم‌های خوش هم باعث می‌شود همه‌ی چیزهای دیگر خوش باشند.

ثروتمندشدن حاصل زور بازو نیست؛ بلکه ثروتمندشدن حاصل باور شماست.

باورها دو دسته‌اند: یا شما را به خواسته‌تان نزدیک می‌کنند و یا از آن دور می‌کنند. هیچ باوری درست یا غلط نیست، فقط باید توجه داشت که این باور شما را به هدفتان نزدیک می‌کند یا دور!

خیلی وقت‌ها شواهدی برخلاف باورتان خواهید دید مثلاً باورتان این است که در ایران نمی‌شود درآمد بالایی داشته باشید، اما متوجه شواهدی می‌شوید که خلاف این را می‌گوید

و می‌بینید خیلی‌ها بدون رانت و تبعیض در ایران ثروتمند شده‌اند. در این زمان شما دو راه و دو انتخاب دارید:

۱. باورتان را تغییر دهید؛ ۲. شواهد را نپذیرید.

نپذیرفتن شواهد کار بسیار راحتی است که تشخیص توجیه‌کنندگان و بهانه‌جویان است؛ در حالی‌که تغییر باور کار راحتی نیست و نیاز به هزینه دارد و هزینه‌ی آن هم بالاست. وقتی روی عقایدتان تعصب دارید و شواهدی برخلاف باورتان می‌بینید، مغز دست به کار می‌شود و می‌خواهد استرس شما را کم کند؛ بنابراین شما را مجبور می‌کند تا به خودتان و دیگران دروغ بگویید که به آن «خطای تأیید» می‌گویند. یعنی اطلاعات جدید را فقط براساس آن‌هایی که قبول داریم می‌پذیریم. خطای تأیید قدرت تشخیص را نابود می‌کند و وقتی‌که قدرت تشخیص نداشته باشیم، انتخاب‌های اشتباه می‌کنیم که در نهایت باعث طی‌کردن مسیر غلط و نرسیدن به نتیجه‌ی دلخواه می‌شود.

ما چیزها را طوری که هستند نمی‌بینیم، آن‌ها را طوری که هستیم می‌بینیم.

اکثر آدم‌ها کسانی را دنبال می‌کنند که با باورهای‌شان هم‌راستا هستند. بیشتر ما حتی یک بار هم پای حرف‌های مخالفان باورهای‌مان نمی‌نشینیم. اقدامات شما هم‌راستا با باورهای‌تان است، یعنی شما به‌واسطه‌ی باورهای‌تان اقدام می‌کنید.

برای این‌که بفهمید باورهای مالی‌تان درست است یا نه، کافی است به جیبتان نگاه کنید، اگر اوضاع مالی راضی‌کننده است که باورهای‌تان در مسیر صحیح قرار دارد، اما اگر حالتان به‌خاطر اوضاع مالی بد است، باید در باورهای‌تان تجدیدنظر کنید.

سلول‌های بدن ما هم از درون و هم از بیرون کنترل می‌شوند؛ پس باید هم مواظب کلام، افکار و نظام باورهای‌تان باشید و هم مواظب ورودی‌های بیرون.

این‌که چه چیزی می‌بینیم، چه چیزی می‌شنویم و چه چیزی لمس می‌کنیم. سلول‌های ما هم از درون و هم از بیرون دستور می‌گیرند و این دو هیچ‌گونه مغایرتی با یکدیگر ندارند.

هنگامی‌که سلول‌های کشت‌داده‌شده‌ی مورد مطالعه بیمار می‌شوند، اولین جایی که باید دنبال علت بیماری باشیم محیط کشت سلول است نه خود سلول. اطرافتان را حتماً بررسی کنید و ببینید چه کسانی شما را احاطه کرده‌اند. پاسخ در محیط‌تان است. سلول‌ها بر اساس سیگنال‌های محیطی عمل می‌کنند، نه براساس کدهای ژنتیکی چون فعالیت سلول‌ها با تغییرات محیطی عوض می‌شود. تک‌تک سلول‌های بدن ما قابلیت برنامه‌ریزی‌شدن و برنامه‌ریزی مجدد را دارند.

جهان هستی بر اساس باور شما خلق می‌کند. باور شما هر چیزی که باشد خداوند و جهان هستی آن باور را به شما ثابت می‌کند.

باور کنید میلیاردرشدن خیلی راحت‌تر از میلیونرشدن است. باور کنید که فقیرماندن خیلی از ثروتمندشدن سخت‌تر است. موفق‌نشدن خیلی سخت‌تر از موفق‌شدن است. خوشبختی، کسب درآمد، ثروت و موفقیت باید مثل نفس‌کشیدن باشد؛ برای شما ثروتمندبودن و موفقیت و خوشبختی باید به سادگی و عادی‌بودن نفس‌کشیدن باشد. چون ما با این‌ها زاده می‌شویم، ولی به‌علت چارچوب‌های خاصی که از اطرافیان و جامعه می‌گیریم، ثروتمندبودن و موفقیت برای‌مان غیرعادی به‌نظر می‌رسد. ثروت و موفقیت چیزی نیست که به دست بیاورید، شما فقط باید خودتان را زندگی کنید، آن زمان هم احساس خوب و هم ثروت خواهد آمد.

عده‌ای داریم به نام پول‌پرست که با وجود این‌که پول را همه چیز می‌دانند؛ درآمد کمتری دارند، دارایی کمتری دارند و اختلال‌های مالی زیادی هم دارند و برخی از آن‌ها دیوانه‌وار اعتیاد به کارکردن دارند (کاری که به آن علاقه‌ای ندارند)؛ و این‌ها همه به این علت است که قوانین جهان هستی را به‌خوبی درک نکرده‌اند.

پول حلّال بسیاری از مشکلات است، اما همه‌ی آن‌ها را حل نمی‌کند. بی‌پولی باعث حال بد می‌شود، ولی لزوماً پولداری هم شما را خوشحال نمی‌کند. پول فقط مسیر را برای گسترش آنچه هستید هموارتر می‌کند.

کسانی‌که پول را برای جایگاه اجتماعی می‌خواهند و می‌خواهند شوآف(نمایش) بدهند، عموماً خالص دارایی کمتری دارند و بدهی آن‌ها زیاد است، چون همیشه بیش از آنچه دارند خرج می‌کنند. در خانواده‌های فقیر بزرگ شده‌اند و مصرف‌گرایی بالایی دارند و معتقدند که زشت است من این ماشین را سوار شوم، زشت است این لباس را بپوشم، این وسایل خانه‌ام باشد... ارزش انسان‌ها را براساس میزان پول و سرمایه‌های‌شان می‌سنجند و اعتقاد دارند میزان شعور هر انسانی به میزان درآمد آن بستگی دارد.

کسانی هم هستند که از پول دوری می‌کنند، یعنی پول بیش از حد انتظارشان آن‌ها را اذیت می‌کند و با آن راحت نیستند و استرس و نگرانی وجودشان را می‌گیرد و با بیش از مبلغ خاصی راحت نیستند.

هم پولدار و هم بی‌پول خوبِ فراوانی در جامعه داریم؛ پس جایگاه انسان‌ها را براساس میزان پولشان نسنجید.

خیلی‌ها معتقدند که ثروتمندان طمع‌کار هستند. این احساس عمومی در کل دنیا وجود دارد که سرمایه‌داران طمع‌کار هستند، اما بهتر است بدانید برای طمع‌کار بودن لازم نیست که ثروتمند باشید.

یکی از تعاریف طمع این است که بیشتر طالب دریافت باشید تا اینکه مایل به اهدا باشید. وقتی در سرمایه‌ای دوطرفه، ۸۰ درصد از منافع مشتریان را بگیرند، این طمع است. وقتی سیاست‌مداران گروه خاصی که به نفع خودشان کار می‌کنند را مورد عنایت قرار دهند، این طمع است. وقتی یک کارگر انتظار دارد بیشتر از آنچه تولید می‌کند، دستمزد بگیرد، این طمع است. وقتی کارمندی به کارفرمایش خیانت می‌کند، آن کارمند طمع‌کار است.

از طرفی خیلی از سرمایه‌داران معتقدند که هرچه به افراد بیشتری خدمت کنی، مؤثرتر خواهی بود. بیشتر سرمایه‌داران با روش‌های بسیاری به مردم خدمت می‌کنند، حداقل این خدمت‌ها پیش‌قدم‌شدن در چالش بازارهای آزاد در تولید بیشتر با سود کمتر است که شامل محصولات و خدمات بهتر با قیمتی منطقی‌تر است. این طمع نیست، این هدف و محرک است. سرمایه‌دارانِ درست، باعث ایجاد مشاغل زیادی شده‌اند و ابداعات زیادی را برای زندگی ما به ارمغان آورده‌اند؛ آنان در مسیر ثروتمندشدن، زندگی دیگران را هم غنی کرده‌اند و نمی‌توان اسم این را طمع گذاشت.

در نتیجه می‌شود گفت طمع‌کار بودن ارتباطی با فقیر یا پولدار بودن شما ندارد، چون هم در افراد پولدار و هم در افراد بی‌پول، طمع‌کار بودن وجود دارد و طمع‌کار بودن ارتباطی به طبقه‌ای که در آن زندگی می‌کنید ندارد.

هر پیامی که تکرار شود، در زندگی‌مان به باور تبدیل می‌شود. پیام‌ها از طریق گفتاری، دیداری، شنیداری، نوشتاری و فکری به باور ما تبدیل می‌شوند. هر کدام از این پیام‌ها تکرار شود، در ناخودآگاه شما به باور شما تبدیل می‌شود و تمرکزتان روی هر چیزی که باشد آن را به زندگی‌تان دعوت می‌کنید.

برای تغییر باورهایی که شما را از پول و ثروت دور می‌کند:

- آگاه شوید؛ مهم‌ترین عامل برای تغییر باورها آگاهی است و بدون آگاهی هیچ تغییری اتفاق نمی‌افتد. پس لحظه به لحظه‌ی زندگی‌تان به‌دنبال ارتقای آگاهی‌تان باشید. آگاهی بزرگ‌ترین ابزار دگرگونی است. هرچه آگاهی و هوشیاری ما بیشتر و عمیق‌تر باشد، نیروهای کارساز بیشتری در اختیار ما قرار داده می‌شود.

-از باورهای قبلی خود درس بگیرید و با آن‌ها عکس یادگاری بگیرید و رهایشان کنید و گاهی اوقات با خود یا دوستانتان بگویید من قدیم این شکلی فکر می‌کردم و باورم این بود.

-نمی‌شود، نمی‌توانم، نمی‌خواهم و نمی‌گذارند را فراموش کنید و تمرکز خود را روی یافتن راه‌حل‌ها بگذارید؛ چون با هر اقدامی که نشدن را به شدن، نمی‌توانم را به توانستم، نمی‌خواهم را به اشتیاق و نمی‌گذارند را به رسیدن علیرغم موانع تبدیل کنید، باورهای شما هم تغییر می‌کند. به این باور می‌رسید که خواستن و رسیدن ممکن است و برای دیگر خواسته‌های‌تان با باورهای قدرتمند و نزدیک‌کننده قدم برمی‌دارید که این امر خود

رسیدن به هر خواسته‌ای را راحت‌تر می‌کند.

-ادبیات مالی‌تان را تغییر دهید. مراقب واژگان باشید، از کلماتی استفاده کنید که تداعی‌کننده‌ی یک انسان ثروتمند باشد. به‌جای این‌که با غر و سرزنش بگویید نمی‌خرم بگویید دارم یک کار بهتر انجام می‌دهم. به‌جای این‌که بگویید پس‌انداز و سرمایه‌گذاری سخت است، بگویید ارزشش را دارد.

-خرد مالی داشته باشید. اجازه ندهید هنگام خرید با اعتماد به نفس شما بازی کنند. بسیاری از فروشندگان از این مورد سواستفاده می‌کنند و به گونه‌ای با شما صحبت می‌کنند که شما اگر فلان محصول یا برند را خرید نکنید، حس حقارت به خود می‌گیرید. مثلاً اگر فروشنده به شما گفت: اگر پولش برای‌تان مهم نیست، فلان برند را بردارید و... با لبخند مهربانانه بگویید، خرد مالی‌ام اجازه نمی‌دهد این مبلغ را برای این کار پرداخت کنم...؛ ولی اگر واقعاً آن محصول یا برند را می‌خواستید، حتماً تهیه کنید. منظور این است خرید باید ناشی از خواست شما باشد نه ناشی از جوّ محیط فروش...؛ این باعث ایجاد اعتماد به نفس و حفظ عزت نفس و همچنین ایجاد باورهای زیبا در شما می‌شود.

-قبح باورهای غلطی که شما را از اهدافتان دور می‌کند بشکنید. آن‌ها را به سخره بگیرید؛ سعی کنید آن‌ها را با مسخره‌بازی و یا آواز با خود زمزمه کنید.

-شواهدی مخالف باورهای خود بیابید و آن‌ها را به مستنداتی علیه باورهای خود تبدیل کنید.

-آمارهای مخالف باورهای خودتان را پیدا کنید.

-اطرافیان نزدیک جدیدی را انتخاب کنید که مخالف باورهای محدودکننده‌ی شما زندگی می‌کنند.

-احساستان را نسبت به افراد ثروتمند مخصوصاً جوانان ثروتمند تغییر دهید. اگر باورتان این است افرادی که درآمد چند میلیاردی دارند حتماً از رانت، فساد و مال حرام استفاده کرده‌اند، باعث می‌شود که حداقل در جوانی هرگز ثروتمند نشوید، چون باور شما این است که کسی نمی‌تواند در جوانی ثروتمند باشد، مگر با رانت و دزدی. اما اگر این‌گونه فکر کنید که هر کس، در هر سن و با هر شرایطی ثروتمند شده است، نتیجه‌ی هم‌فرکانسی آن شخص با مدارهای ثروت و درآمدهای بالا بوده و مورد تحسین شما قرار بگیرد؛ اتفاقات مشابه همین هم برای شما جریان خواهد یافت.

-یکی از اصول کلی این است که «هرچه بکارید، همان را درو خواهید کرد». پس اگر عادت‌های مالی بدی دارید، اگر کارهای غلطی با پول خود می‌کنید، در نهایت فقیر خواهید شد. مردم می‌گویند «پولدارها پولدارتر می‌شوند و فقیرها فقیرتر» و طوری می‌گویند که انگار این چیز بدی است! معلوم است که این‌طور است. اگر کارهایی بکنید که شما را فقیر کند و به این کارها ادامه دهید، فقیرتر خواهید شد. اگر کارهایی بکنید که پولدار بشوید، پولدارتر

خواهید شد.

-به‌دنبال این نباشید که من باید شغل بهتر یا درآمد بیشتری داشته باشم؛ به‌دنبال این باشید که من باید سرمایه‌گذار بهتری باشم.

پرده‌ی هشتم:
آنچه پول گفت و ما هرگز نشنیدیم!

درک ما از پول، فقط یک توهّم است. فرضیات ما از پول برمبنای دروغ است. درست مثل شلیک‌کردن گلوله به سمت درختان و دشمنان فرضی است که خودمان آن‌ها را ساخته‌ایم؛ به همان اندازه بی‌فایده است.

پول ماهیتی خنثی دارد، ولی ابزاری فوق‌العاده است، اگر در دست فرد درستی باشد. ولی متأسفانه جنگ ما بر سر پول با ما زاده می‌شود. این عشق یا تنفر جنون‌آمیز چنان عمیق در وجود ما قرار گرفته که انگار ژنتیکی است، ولی این‌طور نیست؛ ما آن را یاد گرفته‌ایم. به ما یاد داده‌اند تا رابطه‌ای معیوب با پول داشته باشیم. ذهن ما را با دیدگاه‌های خشونت‌آمیز نسبت به پول پر کرده‌اند و این دیدگاه توسط افراد اطرافمان که شبیه ما فکر می‌کنند، هر روز تقویت می‌شود.

این رابطه‌ی مسموم که دوروبرمان وجود دارد و شرایط غم‌انگیز انسان امروزی را رقم زده است؛ باید متوقف شود و ما باید این کار را بکنیم. درست همان‌طور که خشونت‌های فیزیکی می‌تواند توسط یکی از والدین از نسلی به نسل دیگر منتقل شوند، دیدگاه‌های‌شان در مورد پول هم می‌تواند به فرزندان منتقل شود. این مسئله باید برای همه‌ی ما متوقف شود، ما می‌توانیم این کار را بکنیم. افرادی وجود دارند که ثابت کرده‌اند، این کار شدنی است.

فساد روحی و اخلاقی خیلی قبل‌تر از ظهور پول در شکل امروزی‌اش وجود داشته است. هزاران سال قبل از اختراع پول، گونه‌ی انسان قدرت، کنترل و تجمل می‌خواسته است. این‌ها خصوصیات انسان و ضعف‌های انسان و نامتعادلی‌های انسان هستند. پول فقط ابزاری بود که افراد باهوش باانگیزه‌های نامعلوم توانسته‌اند از آن استفاده کنند تا برنامه‌های‌شان را پیش ببرند.

پول برای من، نه خداست و نه شیطان. پول نوعی انرژی است که می‌تواند ما را، هر کسی‌که هستیم، به مقدار بیشتری از آنچه هستیم تبدیل کند. چه حریص باشیم، چه عاشق.

دن میلمن

اگر مهربان هستید، پول فرصت بیشتری برای مهربان‌ترشدن به شما می‌دهد. اگر سخاوتمند هستید، پول بیشتر به‌آسانی به شما اجازه سخاوتمندترشدن می‌دهد. پول بیشتر فقط صفات خوب شما را نمایان‌تر می‌کند.

و اگر افرادی بعد از پولدارشدن تغییر بد می‌کنند، آن به علت پولدارشدن نیست؛ بلکه آن افراد دارای آن صفات بد بوده‌اند و پولدارشدن باعث بروز بیشتر آن صفات شده است. هر کس هم به شما راه دیگری غیر از این نشان دهد خودش ورشکسته است.

آگاه باشید که مهربان بودن، بخشنده بودن و دوست داشتنی بودن هیچ ارتباطی با داشتن یا نداشتن پول در کیف شما ندارد. این خصوصیات از قلب شما ریشه می‌گیرد. اصیل و معنوی بودن، هیچ ارتباطی با داشتن یا نداشتن پول در حساب بانکی شما ندارد. این خصوصیات از روح شما ریشه می‌گیرد.

باید عمیقاً روح پول را ببینیم تا بفهمیم که پول روح ندارد. اصلاً قادر به داشتن روح نیست. پول فقط یک شئ است که انرژی و ارتعاش ثابتی دارد. روح را ما به پول می‌دهیم، روح خودمان را.

پول، خنثی است. مثل یک ظرف خالی که منتظر پرشدن است. پر از چه چیز؟ نیت‌های ما، مأموریت ما، اشتیاق ما، روح ما.

پول فقط یک ابزار است. شما را به هر کجا که خودتان بخواهید می‌برد، ولی نمی‌تواند به‌عنوان راننده جای شما را بگیرد. پول ابزاری است برای ایجاد تأثیر مثبت؛ و در این دنیا به تأثیرات مثبت بیشتر احتیاج داریم. این یعنی ما به‌عنوان انسان در وجودمان به یک بیداری جدید احتیاج داریم تا متوجه شویم آنچه ما مثل ارباب هولناک خود می‌بینیم، قرار است ابزاری کاربردی باشد که انسان‌های خوب در جهت مأموریت پرشورشان از آن استفاده می‌کنند. باید تأیید کنیم آنچه درمقابل خود داریم از بسیاری جهات، قدرتمندترین نیروی است که برای اهداف خوبمان در اختیارمان قرار دارد.

ذهنِ فقیر است که می‌گوید پول زیاد باعث گناه، بزه، اعتیاد، بیماری و... می‌شود. همه‌ی این موارد در میان دو قشر ثروتمند و فقیر وجود دارد و در قشر فقیر به مراتب بسیار بیشتر است. این موارد ارتباطی با پول ندارند. علت این‌ها شخصیت و نگرش فرد مورد نظر است، پول فقط یک ابزار است.

همیشه به ما گفته‌اند ثروتمندان حریص هستند، آن‌ها همیشه مشغول کارند، حتی روزهای تعطیل هم حرص می‌زنند و کار می‌کنند تا پول بیشتری به دست آورند، ولی هرگز کسی به ما نگفت که ثروتمندان عاشقِ کار خود هستند؛ هرگز کسی نگفت که بزرگ‌ترین تفریح برای آن‌ها این است که مشغولِ کارشان باشند؛ هرگز کسی نگفت که ثروتمندان

بزرگ‌ترین خدمات را به جامعه‌ی بشری داشته‌اند و هر قدمی که برمی‌دارند برای بالا بردن کیفیت زندگی بشر است. ثروتمندان به خود و دیگران خدمت می‌کنند و طبیعت در پاسخ به خدمتشان، به آن‌ها پاداش می‌دهد. هرچه خدمت بزرگ‌تر باشد، پاداش هم بزرگ‌تر است.

سؤال: انسان‌های بد زیادی داریم که ثروتمند هستند از جمله: قاچاقچیان، اختلاس‌گران، مافیاها و... آن‌ها هم برای خدمت کار می‌کنند؟

پاسخ: هر کسی‌که با افکار و اعمالش به خود و دیگری آسیب بزند، جزو قشر ثروتمندان محسوب نمی‌شود؛ هرچند خیلی پولدار باشد؛ چون او هنوز دارای ذهنیت فقر، فلاکت و کمبود است و به کمبودها اعتقاد دارد، دیگری را له می‌کند تا پول دربیاورد؛ عاقبت خود هم له خواهد شد.

آدم خسیس، پولدار هم باشد خسیس است، بی‌پول هم باشد خسیس است.

آدم عصبی، پولدار هم باشد عصبی است، بی‌پول هم باشد عصبی است.

آدم ظالم، پولدار هم باشد ظالم است، بی‌پول هم باشد ظالم است.

و...

ویژگی‌های شخصیتی شما چه خوب و چه بد، هیچ ربطی به پول ندارد. پول فقط ابزاری است که باعث می‌شود شخصیت شما هرچه که باشد گسترش یابد.

اگر ریشه‌ی موفقیتتان حسادت، خودنمایی، قدرت‌طلبی و... باشد، هرگز احساس خوشبختی نخواهید کرد، حتی اگر پولدار شوید. اما اگر می‌خواهید ثروتمند شوید، برای این‌که از زندگی‌تان بیشتر لذت ببرید و به دیگران زندگی ببخشید، این اتفاق خواهد افتاد.

پول یکی از بزرگ‌ترین اختراعات انسان و تجلی خداوند است. پول تبعیض قائل نمی‌شود، اهمیتی نمی‌دهد که شخص فقیر است یا از خانواده‌ی متموّلی می‌باشد، رنگ پوستش چیست، هر کسی می‌تواند پول زیاد دربیاورد.

شاید اگر افراد دیدگاهشان را در مورد پول اصلاح کنند، بهتر بتوانند تمام جنبه‌های دیگر زندگی‌شان را تنظیم کنند. خواستن پول کوچک‌ترین ایرادی ندارد. پول وسیله‌ای الهی برای مبادله و معاوضه‌ی خدمات است و هیچ چیز پلیدی در آن وجود ندارد. به محض این‌که آرمان‌های کاذبی، چون پول پلید و کثیف است را رها کنیم که سال‌ها پیش از روی جهل به ما آموخته‌اند... بی‌درنگ متوجه می‌شویم که پول چقدر آسان‌تر و رضایت‌بخش‌تر در امور مالی‌مان به گردش درمی‌آید.

محدودیتی برای مقدار ثروتی که می‌توانیم داشته باشیم وجود ندارد. فقط آگاهی ما از این‌که چگونه می‌توانیم این میزان ثروت را جذب و باز توزیع کنیم، دچار مشکل است.

اگر فردی دیدگاهش را در مورد پول درست کند، بهتر می‌تواند تمام جنبه‌های دیگر زندگی‌اش را تنظیم کند. برای پول، نه بیشتر و نه کمتر از آنچه هست، ارزش قائل شوید.

پول، خدمتگزاری خوب است و اربابی بد؛ اگر پول را بنده‌ی خود نکنید، اربابتان خواهد شد!

باید مردم را دوست داشته باشیم و از پول استفاده کنیم؛ نه این‌که پول را دوست داشته باشیم و از مردم سوءاستفاده کنیم.

باید بین ثروت و پول تفاوت قائل شویم. استفاده از یک استعاره به درک این موضوع بهتر کمک می‌کند:

پول مثل پروانه است و خیلی از مردم در طول زندگی‌شان تلاش می‌کنند پروانه‌ها را بگیرند. آن‌ها در تمام مسیر زندگی تلاش می‌کنند پول بیشتری به دست آورند؛ در هر روز با تور خود سعی می‌کنند پروانه‌های بیشتری را شکار کنند، اما در پایان روز، پروانه‌ها پرواز می‌کنند و می‌روند و چیزی برای‌شان نمی‌ماند و فردا باید دوباره به جست‌وجوی پروانه‌ها بروند. بعد از مدتی سایر شکارچیان متوجه شدند که در یک منطقه‌ی خاص، پروانه‌های زیادی برای شکار وجود دارد. آن‌ها با تورهای بزرگ‌تری می‌آیند و بیشتر شکار بهتری گیرشان می‌آید و شما با دست خالی و با پول بسیار کم به خانه برمی‌گردید و در آن روز پروانه‌ای شکار نکرده‌اید. در نهایت اتفاقی که می‌افتد این است که: شکارچیان پروانه باید هر روز برگردند و پروانه‌ها را دنبال کنند و تورهای بزرگ‌تری بیاورند. باید همچنان دنبال پیداکردن راه‌های جدید و بهتری برای گرفتن پروانه باشند.

ولی ثروتمندان به‌دنبال پروانه به این طرف و آن طرف نمی‌روند. آن‌ها یک باغ زیبا می‌سازند و پروانه‌ها را به داخل باغ خود دعوت می‌کنند. ثروتمندان می‌دانند در پایان روز، پروانه‌ها از باغشان ناپدید می‌شوند، ولی روز بعد برمی‌گردند، چون آن‌ها به این باغ که برای پروانه‌ها جذاب است، علاقه دارند. پس باغ را استعاره‌ای برای ثروت و پروانه‌ها را استعاره‌ای برای پول درنظر بگیرید. کاری که بیشتر مردم انجام می‌دهند این است که مسیر زندگی را طی می‌کنند و مدام می‌گویند: «من می‌خواهم میلیاردر شوم، می‌خواهم پول زیادی درآورم» می‌روند و پروانه‌ها را دنبال می‌کنند؛ بدون این‌که اول باغی ساخته و آماده کرده باشند یا پایه‌های ثروت را بنا نهاده باشند.

ثروت، تمام آن چیزهای ناملموسی است که مختص شماست. ثروت شما شبکه‌ی ارتباطاتتان است، منابع مختلف شماست، مجموعه‌ی مهارت‌های‌تان است. ثروت، دستاوردهای قبلی‌تان است. همین چیزهای ناملموس به‌علاوه‌ی ذهنیت که شما آن‌ها را نمی‌بینید. وقتی ثروتمندان تمام پولشان را از دست می‌دهند، پول بارها و بارها دوباره به‌سمتشان

برمی‌گردد. آن‌ها کاری می‌کنند که پول به‌سمتشان برگردد. زندگی بازتاب شخصیت و عملکرد انسان‌ها در دنیای بیرون آن‌هاست؛ درنتیجه تفاوت‌ها بین زندگی‌ها تفاوت در افکار، شخصیت و عملکرد انسان‌هاست.

یک انسان آگاه، یک زندگی خوب را می‌سازد و یک انسان غافل یک زندگی فقیرانه و ناکام را شکل می‌دهد. جهان هستی دارای قوانین خاص خود است و این قوانین به اختیار ما نیست و در آن دخل و تصرفی نداریم، ولی ما در اجرایی‌کردن و نکردن این قوانین اختیار تام داریم؛ و عمل‌کردن و نکردن به آن‌ها هر کدام نتایج خاص خود را دارد.

پول مهم است و زندگی بدون پول، یعنی فقر و فلاکت. زندگی با پول و ابزارهای مالی می‌تواند هم از نظر مالی و از نظر معنوی برای ما آرامش، آسایش و لذت به ارمغان بیاورد. جریان پول در زندگی شما مثل گردش خون در بدن شماست و زندگی شما را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد. پول یکی از مهم‌ترین ضرورت‌های زندگی است.

بی‌رحم‌ترین دیکتاتور دنیا، بی‌پولی است!

پول‌ها را شخصیت‌ها و عادت‌ها می‌سازند. مشکلات پولی لزوماً مشکلات اقتصادی نیست، مشکلات کسب‌وکار نیست، مشکلات روانی و ذهنی انسان‌هاست. مشکلات باورها، شخصیت‌ها و عادت‌هاست.

همیشه در اوج کسادی‌ها، تعداد زیادی پیدا می‌شود که کسب‌وکارشان رونق دارد و همیشه در اوج رونق‌ها هم تعداد زیادی کسب‌وکارشان کساد است. اصولاً و لزوماً کسب‌وکارها و شرایط اقتصادی نیست که انسان‌ها را فقیر می‌کند و باید بدانید پول یک موضوع احساسی و اعتقادی است.

شرایط مالی ما ارتباط مستقیمی با تعلیم و تربیت ما در خانواده و شرایط اقتصادی خانواده دارد که درباره‌ی پول چه باوری در ما ساخته‌اند؛ همچنین دیدگاه‌هایی که جامعه، رسانه‌ها و مدارس در مورد پول به ما القا می‌کنند. مطلقاً به فکر پولدارشدن به یکباره نباشید. موفقیت فرآیند تدریجی یک ایده‌ی ارزشمند است. ثروت مانند درخت به‌تدریج ریشه می‌زند و رشد می‌کند و به یکباره به ثمر می‌نشیند؛ البته با این تفاوت که در دنیای امروز سرعت کسب ثروت با شدت بسیار بالایی در جریان است و هر روز سرعت آن بیشتر می‌شود.

قدرت ثروتمندشدن ما در فکر و اندیشه‌ی ماست، نه در شرایط اقتصادی، میزان درآمد و سرمایه.

پول انرژی است. پول از کاغذ و درخت است، جان دارد. پول یک نیروی زمینی است و از خود زمین به‌وجود می‌آید؛ از گیاه است.

پس وقتی به‌راحتی درخت و گیاه در دسترس ماست، مضحک نیست که بگوییم پول نمی‌تواند در دسترس ما باشد! باید پول درآوردن از نفس‌کشیدن راحت‌تر باشد و این کتاب این نوید را به شما می‌دهد که در آینده‌ی نه‌چندان دور سطح آگاهی انسان در کره‌ی زمین آنقدر بالا می‌رود که پول‌درآوردن و ثروتمندبودن مانند نفس‌کشیدن عادی و متداول خواهد شد.

به فرزندانتان نگویید که برای پول‌درآوردن باید زحمت کشید و تلاش کرد، به آن‌ها نگویید منابع محدود است، نگویید پول علف خرس نیست و....

بگویید پول یکی از بهترین و بزرگ‌ترین نعمت‌های خداوند است، به اندازه‌ی کافی در سرتاسر جهان وجود دارد که برای به دست‌آوردن آن نیازی به تلاش نیست؛ فقط کافی است آن کاری را که به آن عشق می‌ورزید انجام دهید و هدفتان از کار خدمت به دیگران باشد، سپس پول خودش خواهد آمد و بسیار زیاد هم خواهد آمد.

به‌جای این‌که به فرزندتان یاد دهید که خواهان پول باشد، به او یاد دهید که پول تنها وسیله‌ای برای مبادله است که در جایگاه خود بسیار مهم است و مبادله به این معنا که من به شما چیزی می‌دهم و شما در عوض باید چیزی به من بدهید و هرچه بیشتر بدهید، بیشتر دریافت می‌کنید.

این شما هستید که انتخاب می‌کنید پول سخت به دست بیاید یا آسان. برای کائنات و جهان هستی سخت و آسان هیچ مفهومی ندارد، زیاد و کم هیچ معنایی ندارد...؛ اما ذهن و احساس شماست که به کائنات مخابره می‌کند چه شرایطی برای شما فراهم کند؟ شرایطی آسان برای کسب پول به مقدار زیاد در زمان کوتاه یا شرایطی سخت و طاقت‌فرسا به مقدار کم در زمانی طولانی؟

یادتان باشد سخت‌کوشی و پول، ارتباط زیادی با هم ندارند.

قوانین برای همه‌ی انسان‌ها یکسان آفریده شده و حق انتخاب به همه‌ی ما داده شده است و این خود ما هستیم که انتخاب می‌کنیم قوانین یا خلاف قوانین جهان هستی را برگزینیم.

وقتی به پولتان دست می‌زنید، مراقب اندیشه‌های‌تان باشید؛ زیرا پول از طریق ذهنتان به منشأ همه‌ی جوهرها و همه‌ی ثروت‌ها پیوسته است. وقتی به پولتان می‌اندیشید که برای‌تان مرئی و محسوس است، بدانید که مستقیماً به منشأ نامرئی و نامحسوس پیوسته است که براساس اندیشه‌های شما آن را می‌بخشاید یا باز می‌ستاند، بیدار باشید که کلید همه‌ی ثروت‌ها یا علت همه‌ی تنگ‌دستی‌ها در دست خودتان است.

همان‌طور که نباید با نظر تحقیر به پول نگاه کنید، نباید از آن بت بسازید و بپرستیدش؛ پول سرشار از آرزوی زندگی و تحرک و گسترش و فعالیت است. پول دوست ندارد که کسی به آن چنگ بیندازد و به آن بچسبد و احتکارش کند یا جلوی گردش آن را بگیرد. ثروت، حاصل گردش فعالانه‌ی پول است و کسادی‌ها و رکودهای اقتصادی ناشی از احتکار طمع‌ورزانه و نکبت‌آور آن است.

همان‌گونه که اقتصاد ملی ما بر گردش فعالانه‌ی پول متکی است، ثروت فردی شما نیز بر گردش فعالانه پول اتکا دارد. پول باید آگاهانه خرج شود، آگاهانه پس‌انداز و سرمایه‌گذاری شود و آگاهانه به گردش دربیاید.

بزرگ‌کردن مشکلات مالی نیز نابخردانه است. اگر به مشکلات مالی‌تان فخر بفروشید یا مدام درباره‌ی آن‌ها لاف بزنید (متأسفانه بعضی از مردم برای ایجاد حسّ هم‌دردی و جلب توجه، به این کار دست می‌زنند)، آن‌گاه همواره مسئله‌ای مالی خواهید داشت تا درباره‌اش حرف بزنید.

پرده‌ی نهم:

این ریشه‌هاست که میوه‌ها را می‌سازند.

اگر یک درخت نمایانگر زندگی باشد، بر روی این درخت میوه‌های متعددی وجود دارد (میوه‌ها نماد و نتایج هستند). ما به میوه‌ها نگاه می‌کنیم و از دیدن آن‌ها خوشحال می‌شویم، ولی اگر تعداد آن‌ها کافی نباشد، خیلی کوچک باشد، طعم خوبی نداشته باشد، بیشتر توجه ما معطوف میوه‌ها یا نتایج می‌شوند؛ در حالی‌که این ریشه‌ها هستند که باعث به‌وجود آمدن این میوه‌ها شده‌اند.

آن بذری که در زیرِ زمین است محصولِ روی زمین را ایجاد می‌کند؛ این نادیدنی‌ها هستند که دیدنی‌ها را می‌سازند.

یعنی اگر ما خواهان تغییر دادن میوه‌ها هستیم، اول باید ریشه‌ها را تغییر دهیم. اگر مایلید مواردی که در زندگی قابل دیدن هستند را تغییر دهید، باید آنچه را تغییر دهید که قابل دیدن نیستند. حقیقت این است که شخصیت شما، شیوه‌ی فکر و اعتقادات شما، نقش اصلی را در تعیین میزان موفقیت شما بازی می‌کند. کلید موفقیت، بیدارکردن انرژی نهفته در خودتان است؛ وقتی این کار را انجام دهید نیز مردم به‌طور طبیعی جذب شما خواهند شد و هر وقت خرد شما اجازه داد آن‌ها را پذیرا باشید.

عده‌ی زیادی از مردم ظرفیت درونی برای ایجاد و یا حفظ مقدار زیادی پول را نداشته و پول زیاد برای آن‌ها دردسر می‌شود و این اولین دلیل برای آن است که چرا این قبیل آدم‌ها پول زیادی ندارند. مثال دقیق، برندگانِ قرعه‌کشی‌ها هستند؛ بیشترآن‌ها سرانجام به همان وضعیت مالی که پیشتر داشته‌اند برمی‌گردند، یعنی به همان مبلغی که آن‌ها می‌توانند بدون مشکلی برای خود نگه دارند.

بدون سیستم اعتقادی و ساختار روانی مناسب، تقریباً غیرممکن است که به ثروتی برسید و بتوانید آن را نگهداری کنید.

حالت بر عکس هم برای ثروتمندان خودساخته وجود دارد. توجه کنید وقتی ثروتمندان خودساخته، پول خودشان را از دست می‌دهند، معمولاً در مدت زمان کوتاهی

به حالت قبلی خودشان برمی‌گردند، چرا این حالت اتفاق می‌افتد؟ چون اگرچه برخی از ثروتمندان خودساخته ممکن است پول خود را از دست بدهند، ولی هیچ‌وقت مهم‌ترین جزء موفقیت خود را از دست نمی‌دهند و آن ذهنیت ثروتمند بودنشان است. بیشتر مردم ترموستات‌های ذهنشان برای به دست آوردن هزار دلار، برخی چند صد دلار و برخی حتی زیر صفر تنظیم شده است. آن‌ها بدون آن‌که علتش را بدانند، هیچ حرکتی از خودشان برای کسب پول انجام نمی‌دهند.

واقعیت این است که بیشتر مردم به ظرفیت واقعی خود دست نمی‌یابند. تحقیقات نشان می‌دهد که ۸۰ درصد مردم از نظر مالی آزاد نیستند که هرچه می‌خواهند باشند و ادعا می‌کنند که واقعاً خوشحال نیستند. دلیل آن معلوم است، چون بیشتر مردم ناآگاهند و کمتر وضعیت را تحت کنترل خودشان دارند. آن‌ها در زندگی خود براساس آنچه می‌توانند ببینند، حرکت کرده و از نظر فکر و عمل سطحی‌نگر هستند.

پول میوه‌های درختی است که ریشه‌های آن در ذهن و باور شما می‌روید.

افراد خیلی زیادی فقط با جسم خود پول درمی‌آورند که همان فقیران جامعه هستند، اما ثروتمند با باورهای ثروت‌آفرین و اقدامات به‌موقع و هوشمندانه ثروت را به‌دنبال خود می‌کشد. متأسفانه نظام آموزشی ما در بیشتر دنیا تمایلی به بیرون‌کشیدن نبوغ مالی فرزندانمان ندارد؛ آن‌ها فقط می‌خواهند مطالب بیشتری در ذهن فرزندان ما فرو کنند و در بیشتر موارد این مطالب زندگی فرزندان ما را به‌عنوان کارمند برنامه‌ریزی می‌کند. البته این والدین هستند که باید با یادگیری اصول اصلی ثروتمندشدن و آموزش آن‌ها به فرزندان خود، زندگی ثروتمندانه‌ای را رقم بزنند.

عادت‌های شما شخصیت شما را می‌سازند.

افکار احساسات ما را، احساسات اعمال را، اعمال عادت‌ها را، عادت‌ها شخصیت ما را و شخصیت ما سرنوشت ما را به‌وجود می‌آورند. انسان‌ها از محیط اطرافشان تأثیر می‌گیرند، پس مواظب باشید در چه محیط هایی وقت و زندگی خود را می‌گذرانید.

اولین کسانی‌که بیشترین تأثیر را روی زندگی ما دارند پدر و مادرمان هستند. بیشتر آدم‌ها در مسائل مالی دقیقاً شبیه پدر و مادرشان عمل می‌کنند. اگر پدر و مادر شما ذهن فقرپروری داشته باشند، مطمئناً شما را با همین ذهنیت بزرگ خواهند کرد، مگر این‌که خودتان قوانین حقیقی را کشف کنید.

خواهر و برادرهای ما به‌شدت روی ما تأثیرگذارند و شما هم مثل آن‌ها فکر می‌کنید و تا وقتی‌که زنجیره‌ی الگوهای غلط را قطع نکنید، نخواهید توانست کاری از پیش ببرید. فقط در مواردی پدر و مادر یا خانواده‌تان را الگو قرار دهید که در آن موارد به شکل خوبی عمل

کرده و به نتایج خوبی رسیده باشند.

دوستان شما یکی از مهم‌ترین و تأثیرگذارترین افراد اطراف شما هستند.

معلمان ما متأسفانه در بسیاری از موارد به‌جای پرورش ثروت، فقر را پرورش می‌دهند و چه‌بسا خیلی از آن‌ها به این پرورش افتخار هم می‌کنند. در فقر هیچ فضیلتی نیست. بچه‌های ما به شدت متأثر از معلمان خود هستند. مواظب باشید که چه معلمانی را برای فرزندانتان انتخاب می‌کنید و چه چیزی برای کاشتن در ذهن فرزندان شما دارند؛ خیلی وقت‌ها بچه‌های ما حرف معلمان خود را بهتر می‌پذیرند تا حرف پدر و مادرشان.

فرهنگ و جامعه یکی از موارد مهمی است که شخصیت و باور ما را می‌سازد؛ یعنی اگر ما در جامعه‌ای زندگی می‌کنیم که فقر را فضیلت و ثروت را یک آسیب می‌داند، ثروتمندشدن سخت می‌شود.

و یکی دیگر از بزرگ‌ترین عواملی که شخصیت و باورهای ما را شکل می‌دهند، رسانه‌ها و وسایل ارتباط جمعی هستند مانند: تلویزیون، رادیو، روزنامه، فضای مجازی، موسیقی، فیلم و سریال، اخبار و... . فیلم‌هایی که فقر را فضیلت و انسان‌های ثروتمند را پست نشان می‌دهند. فیلم‌هایی که وقتی فرد فقیر است آدم خوبی است، اما هنگام پول‌دارشدن شرور و بد می‌شود یا پدر و مادر خود را به خانه‌ی سالمندان می‌برد. سریال‌هایی که جز از طلاق، کلاهبرداری، دزدی، اعتیاد و... حرف دیگری برای گفتن ندارند؛ موسیقی‌هایی که شکست و فقر و بدبختی را فریاد می‌زنند. اخباری که وظیفه‌ی آن‌ها مخابره‌ی ترس است، خبرهای‌شان فقر و فلاکت، درد و آسیب، جنگ و کمبود، سیل و زلزله و... است. در دنیای اخبار، خبر خوب اصلاً خبر محسوب نمی‌شود. رادیو و روزنامه هم همین‌طور... .

مواظب باشید در فضای مجازی وقت خود را پای چه کسانی و چه صحبت‌هایی می‌گذارید. در چه گروه‌ها و کانال‌هایی عضو هستید و چه چیزی را از آن‌ها دریافت می‌کنید. اگر منفی‌ها از آن‌ها مخابره می‌شود، از آن‌ها دوری کنید.

یکی دیگر از عواملی که شخصیت و باورهای ما را می‌سازد، الگوهای اجتماعی هستند که امروز علاوه بر آن‌ها الگوهای فضای مجازی هم به آن‌ها اضافه شده‌اند؛ کسی‌که الگوهای شخصیتی فقیر را انتخاب می‌کند، نمی‌تواند ثروتمند شود.

شخصیت، چیزی مثل اثر انگشت نیست که از زمان تولد داشته باشید و نتوانید آن را تغییر دهید. چیزی است که از زمان تولد ندارید و باید مسئولیت شکل دادن آن را بپذیرید. شخصیت شما هر شکلی که باشد، شرایط متناسب با آن شخصیت را جذب زندگی‌تان خواهید کرد. برای ثروتمندشدن هم باید از یک شخصیت ثروتمند برخوردار باشید. در این کتاب، به مرور متوجه تغییرات در شخصیت و جهان‌بینی خود نسبت به زندگی در جنبه‌های مختلف خواهید شد و با عملی‌کردن آنچه یاد خواهید گرفت هر لحظه عزت نفس و اعتماد به نفستان برای پیشبرد اهدافتان بیشتر خواهد شد.

پرده‌ی دهم:

تجسم‌کردن، محقق‌کردن است!

شاید شما هم بدانید که هر رهبر بزرگی، از آغاز تمدن بشر تا به حال، آدمی خیالباف بوده است. اگر شما ثروتی کلان در تخیل خود نبینید، هرگز آن را در حساب بانکی خود نخواهید دید. هیچ‌وقت مثل این دوره و زمانه، فرصتی به این بزرگی برای خیالباف‌های واقعی وجود نداشته است. بدانید که این دنیای پویا خواهان ایده‌های نو، شیوه‌های جدید انجام دادن کارها، رهبران جدید، مخترعان جدید، شیوه‌های جدید تدریس و بازاریابی، کتاب‌های جدید، ادبیات جدید، کاربردهای جدید برای رایانه‌ها، درمان‌های جدید برای بیماری‌ها و رویکردهای جدید برای هر جنبه از تجارت و زندگی است. در پس این تقاضا برای چیزهای نو و بهتر، یک ویژگی وجود دارد که برای پیروزی انسان ضروری است و آن قطعیت هدف است؛ آگاهی از خواسته‌های خود و اشتیاقی سوزان برای کسب آن.

رسیدن به این مرحله به آدم‌های خیالباف واقعی نیاز دارد که بتوانند و بخواهند به رؤیاهای خود جامه‌ی عمل بپوشانند.

خیالباف‌های واقعی همواره قالب‌سازان تمدن بوده و خواهند بود.

ما که آرزوی ثروتمندبودن داریم، باید یادمان باشد که رهبران واقعی دنیا همواره افرادی بوده‌اند که نیروهای نامحسوس و نادیده‌ی فرصت بالقوه را مهار و در عمل از آن‌ها استفاده کرده‌اند. آن‌ها آن نیروها (یا ارتعاشات فکری) را به آسمان‌خراش‌ها، شهرها، کارخانه‌ها، هواپیماها، اتومبیل‌ها، مراکز بهداری بهتر و هر شکلی از آسودگی که زندگی را لذت‌بخش‌تر می‌کند، تبدیل کرده‌اند.

سعادتمند کسی است که از همان اوایل زندگی تخیل را بیاموزد و بتواند در این عصر فرصت‌ها از آن استفاده کند.

بردباری و ذهنی روشن، ضرورت‌هایی واقعی برای خیالبافان امروز است.

آن افرادی که از ایده‌های نو می‌ترسند، پیش از آن‌که شروع کنند، محکوم به فنا هستند. هیچ‌گاه زمانی مساعدتر از زمان حال برای پیشگامان وجود نداشته است. این

دنیا، دنیای تجاری، مالی و صنعتی پهناوری است که می‌تواند در راستای کارهای جدید و پرثمر، متحول و به‌کار گرفته شود.

در برنامه‌ریزی دریافت سهم خود از ثروت به هیچ‌کس اجازه ندهید برای تحقیر آدم‌های خیالباف ترغیبتان کند. برای آگاهی از فرصت‌های بزرگ در دنیایی که همیشه در حال تغییر است، باید روحیه‌ی پیشگامان بزرگ گذشته را داشته باشید؛ پیشگامانی که جامعه‌ی متمدن برای تمام چیزهای ارزشمندش مدیون رؤیاهای آن‌هاست. روحیه‌ی آن‌ها همچون نیروی حیاتی برای جامعه‌ی ما عمل می‌کند. این نیرو فرصتی برای ما و شماست تا استعدادهای‌مان را توسعه دهیم و عرضه کنیم. سعدی، خیام، فردوسی، سهروردی، امیرکبیر، کپرنیک (ستاره‌شناس بزرگ لهستانی)، بودا، هنری فورد، توماس ادیسون، برادران رایت، مارکونی (مخترع امواج رادیویی)، استیون هاوکینگ، استیو جابز و هزاران نفر دیگر که دنیا را تحت تأثیر خود قرار داده‌اند، نمونه‌هایی هستند برای صحت و سقم حرکت‌کردن در مسیر رؤیاها.

اوضاع خیالبافان امروزی بهتر است. دنیا به اکتشافات نو خو گرفته است و تمایل دارد به فرد خیالبافی جایزه بدهد که ایده‌ی نو به دنیا ارائه می‌دهد.

دنیا سرشار از وفور فرصت‌هاست که خیالبافان گذشته اصلاً از آن‌ها خبر نداشتند؛ اشتیاق سوزان برای بودن و عمل‌کردن نقطه‌ی شروعی است که خیالبافان باید از آنجا به پرواز درآیند.

دنیا دیگر آدم‌های خیالباف را نه تمسخر می‌کند و نه بی‌عرضه می‌خواند؛ علاوه بر این، فراموش نکنید همه‌ی کسانی‌که در زندگی موفق هستند، از جای خوبی راه نیفتاده‌اند و قبل از این‌که برسند از موانع کمرشکن عبور کرده‌اند.

به یاد داشته باشید تلاشی که برای داشتن هدف عالی در زندگی، طلب وفور نعمت و رفاه لازم است، به اندازه‌ی تلاشی است که برای قبول فقر و بدبختی لازم است. تخیل باعث ایجاد واقعیت می‌شود.

تخیل از دانش مهم‌تر است؛ دانش به آنچه ما می‌دانیم و می‌فهمیم محدود می‌شود؛ در حالی‌که تخیل کل دنیا را تحت سلطه قرار می‌دهد و هر آنچه هست، دانسته و فهمیده خواهد شد.

آلبرت اینشتین

تجسم، تخیل، تصور و... همه یک چیز هستند. ما قدرت تجسم آنچه را می‌خواهیم دست‌کم می‌گیریم و کم تخمین می‌زنیم؛ اما این کاری است که هر روز انجام می‌دهیم. وقتی صبح از خواب بیدار می‌شویم، قبل از این‌که لباس بپوشیم، درباره‌ی چیزی که می‌خواهیم

بپوشیم فکر می‌کنیم؛ این تجسم است. در زندگی‌تان هیچ چیزی را نمی‌توانید بدون این‌که ابتدا تصورش کنید، داشته باشید. همه می‌گویند: «هر وقت آن را ببینم، باورش می‌کنم»، در حالی‌که حقیقت این است که «هر وقت باورش کنید، آن را می‌بینید»؛ وقتی آن را می‌بینید که بتوانید تصورش کنید. **در سکوت غرق خیال آنچه می‌خواهید باشید.**

البته یادتان باشید تصور آنچه که می‌خواهید ضروری است، ولی همه‌ی داستان نیست. آگاهی و عمل به خیلی چیزهای دیگر هم لازم است تا به آنچه می‌خواهید برسید که در طول این کتاب با همه‌ی آن‌ها آشنا خواهید شد.

اگر تخیل و اراده با یکدیگر در کشمکش و تضاد باشند، همواره تخیل پیروز می‌شود. نخستین بار که در ایجاد تصویر ذهنی می‌کوشیم، اراده آن را نمی‌پذیرد، اما وقتی تصویر ذهنی به اندازه‌ی کافی تکرار شد، هر اندازه هم که برای استدلال و قدرت اراده نامحتمل بنماید، تخیل چاره‌ای جز پذیرش و تجلی آن ندارد. تاریخ بارها قدرت تخیل را به اثبات رسانده است.

آرام و بی‌سروصدا بنشینید و آگاهانه و از روی تعمد، با پشتکار و مداومت، موهبت دلخواهتان را در تخیل مجسم کنید.

نباید از رؤیاها و تصاویر ذهنی خود برای موهبت‌های عظیم‌تر، با دیگران سخن بگویید. دیگران تنها تاجی که بر سر شما می‌زنند این است که با شک و تردید و بی‌اعتقادی خویش، تصاویر زیبایی را که برای عظمت ساخته‌اید پاره‌پاره می‌کنند.

گاه ثمرات نیروی تخیل، بی‌درنگ است، اما اگر برآورده‌شدن آرزوی‌تان به طول انجامید، مطمئن باشید که ثمراتی عظیم‌تر از آنچه فکر می‌کنید به سراغتان خواهد آمد.

تخیل این توانایی را به آدمی می‌دهد تا خود را از زمان و مکان برون افکند و ورای هرگونه محدودیت قرار دهد.

به وفورِ برکت و نعمت بیندیشید و سخن بگویید و وفور برکت و نعمت را تصویرسازی کنید تا ثمراتش را به دست آورید. هرچه بیشتر از قدرت تخیل خود استفاده کنید، با شادمانی بیشتری برای‌تان کار خواهد کرد. خواه آگاه باشید و خواه نه، همواره از قدرت تخیل خود استفاده می‌کنید. پس چرا آگاهانه از آن سود نجویید و سلامت و ثروت دلخواهتان را که حق الهی شماست به دست نیاورید؟

هرگز در مورد تصاویر ذهنی خود سازش نکنید. آرزویی را تصور کنید که صادقانه می‌خواهید، نه آنچه را فکر می‌کنید شاید بتوانید به دست آورید. به اراده و استدلالتان که

می‌کوشد شما را از تصاویرتان دور نگاه دارد، کوچک‌ترین توجهی نکنید. چندی نمی‌گذرد که تخیل فعال شما عنان اراده را به دست می‌گیرد و آن را سرجای خود می‌نشاند. اما نخست باید با ایجاد آن تصاویر ذهنی که آرزوی ژرف و صمیمانه‌ی شماست، به تخیل خود خوراک برسانید و آن را بپرورانید. اگر به سازش تن در دهید و با تصاویر ذهنی نیم‌بند و متوسط‌الحالی نه خوب و نه بد بسازید، ثمراتی مشابه همان تصاویر را به دست می‌آورید و چون آن ثمرات رضایت‌بخش نخواهند بود، ناگزیر خواهید شد که از نو شروع کنید. پس از هم‌اکنون آنچه به راستی می‌خواهید مجسم کنید تا مجبور به دوباره کاری نشوید. به راستی که تصاویر، اوضاع و شرایط آدمی را می‌سازند و این شما هستید که این تصاویر را می‌سازید. اگر این حقیقت را دریابید، متوجه می‌شوید که برای به دست آوردن موهبت‌های‌تان لازم نیست وارد زور و پیکار بشوید. عوض همه‌ی این‌ها، آرام گوشه‌ای بنشینید و آنچه را می‌خواهید، با همه‌ی جزئیات دلخواهتان مجسم کنید.

این راست است که آدمی همان می‌شود که در خیال خود تصویر می‌کند و خیال مداوم انسان برای آفرینش و بازآفرینش هر چیز کافی است! به راستی که این قدرت یکی از شگفت‌انگیزترین و شادی‌انگیزترین قدرت‌هاست.

به راستی که کاربرد غیرخودخواهانه‌ی قدرت تخیل، کوچک‌ترین خطری ندارد. تنها هنگامی‌که بکوشید حق دیگری را بربایید یا به هدایای الهی شخصی دیگر چشم طمع بدوزید دچار مشکلات می‌شوید.

هرگز به برکت‌های دیگری چشم طمع ندوزید، زیرا حتی اگر آن را به دست آورید، احساس خرسندی نخواهید کرد. آنچه متعلق به دیگری است هرگز نمی‌تواند به‌طور کامل پاسخگوی نیازهای شما باشد. هرگاه می‌بینید دیگری صاحب چیزی است که شما نیز خواهانش هستید، میل به تملک آن نداشته باشید و نکوشید با ذهنتان آن را برای خود مجسم کنید و به‌سوی خود فرا بخوانیدش. تنها دریابید جاذبه‌ای که در آن موهبت می‌بینید نشانه‌ی این است که موهبتی مشابه آن برای شما در راه است. برای کمک به تجلی آن به خود بگویید: «من نیز با منشأ آن موهبت در تماسم و معادل الهی آن موهبت در راه است و به‌سوی من در حال حرکت است ومن نیز با سپاس آن را می‌پذیرم».

همچنین نباید آنچه را نمی‌خواهید خودتان تجربه کنید، برای دیگری مجسم نمایید، زیرا تصاویری که از ذهنتان بیرون می‌فرستید، قهراً به سوی خودتان بازمی‌گردد. همواره برای خودتان و دیگران سلامت و ثروت و سعادت و شادمانی را مجسم کنید.

پرده‌ی یازدهم:

اندیشه‌ی بزرگ

انسان‌های بزرگ، کسانی هستند که می‌دانند «اندیشه‌ها بر جهان حکم می‌رانند!»

بسیاری از مردم از ترس این‌که مبادا گدا شوند، یک عمر با گدایی زندگی می‌کنند و به مصیبتی دچار می‌شوند که از آن هراس دارند و می‌ترسند.

ما هیچ‌وقت این حقیقت ساده را درک نکرده‌ایم که برای دستیابی به موفقیت و خوشبختی، فقط باید اندیشه‌ای بزرگ‌تر و پربارتر را به جریان نامحدود زندگی خود وصل کنیم. در عوض، اکثر ما با افکاری نظیر ترس و تردید، انرژی خود را تباه کرده و رونق را از زندگی خود بیرون می‌بریم. الگوی فکری معمول خود را کنار بگذارید و به یاد داشته باشید که وفور نعمت همیشه به‌سوی ذهن پذیرا و امیدوار جریان می‌یابد. باید بدانید که هم‌اکنون اگر نه به‌صورت بالفعل، اما به‌صورت بالقوه همه‌ی ملزومات کسب رونق در زندگی مادی خود را دارید.

اگر آدم به‌جای توقع چیزی که نمی‌خواهد، توقع چیزی را داشته باشد که می‌خواهد، اوضاع خیلی متفاوت خواهد شد.

هنگامی‌که رسیدن به خواسته‌ها و موفقیت شرط باشد، مردم را با متر یا کیلو یا میزان تحصیلات و یا پیشینه‌ی خانوادگی نمی‌سنجند؛ بلکه آن‌ها را براساس میزان توقعشان ارزیابی می‌کنند. توقع ما تعیین‌کننده‌ی میزان موفقیت ماست...؛ توقع ما از خودمان، از توانایی‌های‌مان، از کائنات، از آنچه انتظار وقوع آن را داریم و... .

در زندگی در راستای آنچه چشم‌اندازتان می‌گوید حرکت کنید؛ نه آنچه چشمانتان می‌گوید.

امروزه اکثر مردم فقط آنچه را که به چشم خود می‌بینند باور می‌کنند؛ یعنی زندگی خود را براساس حواس مادی خود و بینشی که از این طریق حاصل می‌کنند پایه‌ریزی کرده‌اند. اما در طول تاریخ، کسانی‌که بینش واقعی داشته‌اند، همواره می‌دانستند که: «به همان

جایی خواهی رسید که در نظر داری»؛ به بیان دیگر، زندگی ملموس و مادی انسان‌ها در حقیقت زاده‌ی تصاویری است که آن‌ها در ذهن خود ساخته‌اند. بنابراین باید از این حقیقت آگاه باشید که پیشرفت‌های موجود در دنیای مادی و همه‌ی لوازم و تجهیزاتی که برای رفاه ما ساخته شده‌اند، حاصل فکر و اندیشه‌ی تصویرسازان هستند؛ یعنی زنان و مردان بلندنظری که نسبت به توانایی‌های خود واقف بوده و علی‌رغم تمام مشکلات موجود در راهشان، توقع تحقق آرزوی‌شان را داشته‌اند.

از دل‌های بزرگ، پیوسته نیرویی نهان برمی‌خیزد که بی‌وقفه رویدادهایی عظیم را به‌سوی خود می‌کشاند.

امرسون

دل بزرگ، دلی است که جرأت اندیشیدن به اندیشه‌های بزرگ را دارد و به جای شکست و مشکلات و تنگنا، در انتظار کامیابی و توانگری است. دل‌های بزرگ سرشار از بخشش هستند.

بزرگ فکر کنید. بیشتر مردمان موفق، بزرگ می‌اندیشند و خودشان و همکارانشان را محدود نمی‌کنند. اگر می‌خواهید از بسیاری از اندیشه‌ها و باورهای حقیر رها باشید، بزرگ اندیشیدن را آغاز کنید. در این راه دوستانی پایدار خواهید یافت که به شیوه‌ای دل‌پذیر به یاری‌تان می‌شتابند تا از نردبان ترقی بالا بروید.

مهم نیست که شخص شما امروز چه دارید، بلکه مهم این است که چه می‌خواهید به دست آورید. خود را آن‌گونه که هستید، نبینید؛ بلکه آن‌گونه که می‌خواهید باشید ببینید. اگر چنین کنید، راه‌های خاصی که می‌توانند شما را به ارزش‌های بالقوه‌تان برسانند، خود را نشان خواهند داد. امتحان کنید و نتیجه را ببینید.

شما اگر در دنیای درونتان خودتان را کوچک ببینید، موقعیت‌های بزرگ را نخواهید دید. توقع وفور نعمت داشته باشید و شهامت درخواست‌های بزرگ را از خداوند داشته باشید.

موهبت وقتی پیش می‌آید که شما برای انجام دادن کاری متعهد می‌شوید که فقط به خودتان خیر نرساند. بعضی‌ها اسمش را می‌گذارند شانس یا تصادف، در حالی‌که این‌گونه نیست و وقتی هرچه دارید می‌بخشید، پاداش‌ها بی‌حدند. پاداش‌ها می‌توانند به شما کمک کنند تا ثروت بیشتری بسازید، چون کلید ساختن ثروت، رهاسازی خلاقیت و یافتن راهی برای خدمت به بقیه است، آن هم بیشتر از هر کس دیگری. اگر راهی بیابید که بیشتر از بقیه ارزش ایجاد کنید، می‌توانید راهی هم برای موفقیت شخصی و ثروتمندشدن بیابید.

اگر می‌خواهید بزرگ باشید، باید یاد بگیرید چگونه خدمتگزار خیلی‌ها شوید!

زندگی چیزی را حمایت می‌کند که در راستای زندگی و هستی بیش‌تر و بیش‌تر باشد. با پشتیبانی‌کردن از زندگی، خودتان را هم بالا می‌کشید و فراوانی بیش‌تری به سراغتان می‌آید. زندگی شما فقط در مورد شما مهم نیست، بلکه در رابطه با دیگران نیز مهم است. زندگی شما در رابطه با زیستن حقیقی برای انجام دادن مأموریتی است که به‌خاطر آن در این زمان و روی این کره‌ی خاکی آمده‌اید، در مورد افزودن قطعه‌ی شما به پازل دنیاست.

بیشتر مردم آن‌قدر به منیت خود چسبیده‌اند که همه‌ی زندگی آن‌ها فقط دور من، من و باز هم من می‌چرخد، اما اگر می‌خواهید به معنای واقعی ثروتمند شوید، نمی‌شود فقط به خودتان فکر کنید، بلکه باید به زندگی دیگران نیز بها بدهید.

برای ثروتمندشدن باید ارزش بیافرینید آن هم نه برای یک نفر، ده نفر، صد نفر؛ بلکه تا می‌توانید بزرگ بیندیشید. چرا نتوانید یک محصول مفید را برای هزاران، بلکه میلیون‌ها نفر ارزش‌آفرینی کنید و از این طریق هم به دیگران برای زندگی بهتر کمک کنید و هم ثروت را به‌سمت خود جاری سازید.

تحقیقات نشان می‌دهد که خوشحال‌ترین مردم آن‌هایی هستند که استعدادهای ذاتی خود را بیشتر به‌کار می‌بندند. بنابراین بخشی از مأموریت شما در زندگی این است که در موهبت‌ها و ارزش‌هایی که دارید، با هر چند نفر که ممکن است سهیم شوید و این یعنی تمایل داشتن به انجام دادن بازی بزرگ‌تر.

محدودیت درآمدی هرگز ربطی به شغل ما ندارد؛ مربوط به خلاقیت ما، تمرکز ما و تعهد ماست. خلاقیت و تمرکزتان را آزاد کنید و روی یافتن راهی برای خدمت به دیگران حساس شوید و این‌گونه خیلی زیاد به دست خواهید آورد و با سرعت خیلی بیشتری به مقصد آزادی مالی خواهید رسید. یاد بگیرید سخت‌تر از آن‌که روی شغلتان کار کنید، روی خودتان کار کنید.

راهی پیدا کنید که به هزاران یا میلیون‌ها نفر خدمت کنید، این یعنی هزاران یا میلیون‌ها مشتری. این قانون ارزش افزوده است.

قرار است چگونه به دنیا ارزش بیشتر اضافه کنید؟ چطور می‌خواهید بیشتر مشارکت کنید؟ به دست آورید؟ و اثرتان را افزایش دهید؟ صدها و هزاران داستان از آدم‌های معمولی وجود دارد که وقتی مشکلی را دیدند، کمی متفاوت به آن نگریستند و تمام صنایع را متحول کرده یا بازارهای جدیدی خلق کردند. آن‌ها کارآفرین نبودند، مردمی بودند درست مثل من و شما، مردمی که آرام نمی‌گرفتند. در دنیایی که امروز زندگی می‌کنیم، هیچ صنعتی در امان نیست؛ اینترنت، رسانه‌های اجتماعی و تکنولوژی همه چیز را عوض کرده است. این یعنی حتی بزرگ‌ترین شرکت‌ها، بالغ‌ترین یا متعادل‌ترین کسب‌وکارها باید تلاش کنند و در عین حال فرصت برای رشد نجومی افراد معمولی و شرکت‌های کوچک نیز فراهم است.

برای رسیدن به قله‌ها به قدم‌های بزرگ نیاز نیست؛ چیزی که باعث فتح قله‌ها می‌شود، قدم‌های کوچک و پیوسته همراه با رؤیا و اندیشه‌ی غالب رسیدن به آن‌هاست. بزرگ فکر کنید، بزرگ بخواهید؛ اما کوچک و پیوسته قدم بردارید.

هر کاری که بخواهید انجام دهید، لازم نیست که از اول قدم‌های بزرگ بردارید. برای رشد خیلی زیاد اعتماد به نفستان، تنها کاری که لازم است انجام بدهید این است که شروع کنید به انجام یک چیز کوچک؛ چه این کار به سلامتتان، چه به ازدواجتان، چه به کسب‌وکارتان و یا شغلتان منفعت برساند. لازم نیست یک مرتبه متحول شوید، فقط شروع کنید. هنوز به آخر روز اول نرسیده‌اید که اعتماد به نفستان شروع به رشد می‌کند. نیازی به انقلاب‌کردن ندارید، مجبور نیستید چیزهای چشم‌گیری انجام بدهید تا اعتماد به نفستان به اوج برسد، فقط به هر انضباط ساده‌ای متعهد شوید، سپس یکی بعد از دیگری همین کار را انجام دهید. این قدم‌های کوچک کم‌کم باعث دور گرفتن می‌شود. انرژی ایجاد می‌کند، نیرو ایجاد می‌کند و چیزی را ایجاد می‌کند که باعث تحقق رؤیای‌تان می‌شود. نیازی نیست اعتماد به نفستان را فریاد بزنید، همین که خود از آن آگاه باشید، کافی است.

اهداف را تکه‌تکه کنید!

وقتی هدف بزرگی را انتخاب می‌کنید، علاوه بر حس خوشحالی و اشتیاق برای رسیدن به این هدف، یک حس ترس زیاد هم در ذهنتان ایجاد می‌شود. چون نمی‌دانید چطوری باید به این هدف برسید و آن را خلق کنید و همچنین نمی‌دانید چه گام‌هایی را باید بردارید و چه اقداماتی را باید انجام دهید؟

برای حل این مسئله، باید هدف بزرگتان را به چندین هدف کوچک کوتاه‌مدت تقسیم کنید؛ برای مثال، اگر ۲۵ کیلو اضافه وزن دارید و می‌خواهید به وزن ایده‌ال‌تان برسید، کاهش وزن ۲۵ کیلویی از نظر ضمیر خودآگاهتان کار بسیار دشواری است و هرگز آن را باور نمی‌کند، اما می‌توان برای شروع این هدف را به اهداف کاهش وزن‌های کوچک در زمان‌های مشخص تقسیم کرد. مثلاً ده هدف کوتاه‌مدت، ده کاهش وزن ۲/۵ کیلوگرمی. در اینجا تمرکزتان را از کاهش وزن ۲۵ کیلوگرمی اضافه وزن برمی‌دارید و به خودآگاهتان می‌گویید هدف من این است که وزن خود را تنها ۲/۵ کیلوگرم کاهش دهم و این برای ضمیر خودآگاهتان به‌راحتی قابل‌هضم است. درنتیجه بر این هدف قابل‌هضم تمرکز می‌کنید و ذهنتان پاسخ می‌دهد و نقشه‌ی دستیابی به این هدف را طراحی می‌کند.

راز رسیدن به اهداف، در آغازِ قدم برداشتن در مسیر است و راه آغازکردن، در تقسیم وظایف پیچیده و طاقت‌فرسا به کارهای کوچک‌تر و قابل کنترل است. آن‌وقت است که می‌شود اولین گام را برداشت.

اهداف خود را به قطعات کوچک‌تر تقسیم کنید. اهداف بزرگ همگی از مجموعه کارهای کوچک و دست‌یافتنی تشکیل شده‌اند؛ اگر شما بدانید که چگونه اهداف بزرگتان را به قسمت‌های کوچک‌تر تقسیم کنید مطمئن باشید قابل دستیابی خواهند شد.

شاید بخواهید خانه‌ی رؤیایی‌تان را خریداری کنید که رقم آن ممکن است رقمی بالا باشد که برای دستیابی به آن رقم برای خودآگاه و ناخودآگاه شما غیرممکن به‌نظر برسد. شما می‌توانید این رقم بالا را به چندین رقم کوچک تقسیم کنید و قدم‌به‌قدم به خانه‌ی رؤیایی‌تان برسید.

یا هدفتان، پرداخت بدهی‌های زیاد باشد که دارید؛ می‌توانید ابتدا لیستی از بدهی‌های‌تان تهیه کنید، سپس لیستی از داشته‌های‌تان، توانایی‌های‌تان، اطرافیانتان که می‌توانند کمکتان کنند، منابعی که می‌توانند در دسترس قرار گیرند و... ابتدا بدهی‌های‌تان را به چندین دسته تقسیم کرده و اگر یک نوع بدهی دارید آن را به چندین رقم کوچک‌تر تقسیم کنید، سپس آن‌ها را اولویت‌بندی کرده و اولین اولویت را به‌عنوان مهم‌ترین هدف کوتاه‌مدت تعیین کنید و دیگر هیچ کاری با کل بدهی‌تان نداشته باشید و با استفاده از داشته‌ها، توانایی‌ها، منابع و اطرافیانتان و... که دارید، دست به اقدام بزنید.

ممکن است ساده‌لوحانه به‌نظر برسد، اما فقط بعد از این عمل و تمرین متوجه می‌شوید که همین تمرین ساده چه کمک بزرگی به شما در رسیدن به هدفتان کرده است. استفاده از این روش، نقشه‌ی دستیابی به اهدافتان را طراحی می‌کند و یک پل بین شما و اهدافی که دارید می‌زند. بهترین ویژگی این روش این است که ذهنتان را به هر هدفی که دارید متمرکز می‌کنید و قدرت جادویی تمرکز را به شما می‌دهد تا انرژی فعالسازی مورد نیاز را ایجاد کنید. شما می‌توانید از این تکنیک برای هر جنبه‌ای از زندگی‌تان استفاده کنید. بهبود روابط تا سلامتی، کاهش وزن، ثروت، تغییر عادات نامطلوب، کسب‌وکار و... .

میوه‌های در دسترس

بسیاری از افراد زمانی که کار به اهداف و آرزوهایشان می‌رسد به آن‌ها نگاه می‌کنند و بزرگ‌ترین و سخت‌ترین هدف‌شان را انتخاب می‌کنند تا کارشان را با آن هدف آغاز کنند، به گمان این‌که وقتی به این هدف بزرگ برسند رسیدن به دیگر اهداف راحت وآسوده خواهد بود.

مشکل این است وقتی چنین کاری می‌کنیم، در هر لحظه ضمیر ناخودآگاه ما فریاد می‌زند که: نه. نه. نه... امکان ندارد! تو نمی‌توانی...! اگرچه ممکن است در ابتدا با این مخالفت ذهنی بجنگیم، اما در نهایت به حرفش گوش می‌کنیم، تسلیم می‌شویم و

به‌راحتی از هدف خود دست می‌کشیم و بدتر این‌که به طبع آن انگیزه و اعتماد به نفس خود را برای اهداف دیگرمان از دست می‌دهیم.

اما اگر از این ضرب‌المثل انگلیسی که می‌گوید: «**همیشه اول از همه، میوه‌هایی را از درخت بچینید که پایین‌تر است و چیدنش راحت‌تر است**» استفاده کنید، ابتدا رؤیا و هدفی را انتخاب خواهید کرد که به‌راحتی قابل تقسیم‌شدن به بخش‌های کوچک‌تر و اهداف کوتاه‌مدت است. اگر کارتان را با موفق‌شدن در کوچک‌ترین هدف کوتاه مدت آغاز کنید و قدم به قدم به‌سمت هدف اصلی پیش بروید، هرگز حس شکست و درماندگی را تجربه نمی‌کنید و خیلی سریع و راحت‌تر می‌توانید اولین موفقیت خودتان را به دست بیاورید و با انگیزه و اعتماد به نفس بیشتر مرحله به مرحله به موفقیت‌های بزرگ برسید، تا در نهایت هدف اصلی را که داشتید خلق کنید. به محض این‌که یک هدف کوچک یا یک زیر هدف را برای شروع انتخاب می‌کنید و با موفقیت به آن می‌رسید، کار بسیار بزرگی انجام داده‌اید، چون هم به ضمیر ناخودآگاهتان و هم به خودتان ثابت کرده‌اید که موفق شدید تا به اولین هدفتان برسید. پس در هدف‌گذاری‌های بعدی هم می‌توانید موفق باشید و تنها به‌همین علت در هر زمانی‌که هدف جدیدی برای خود تعیین می‌کنید، ضمیر خودآگاه و ناخودآگاهتان باور می‌کند که می‌توانید به این هدف جدید هم دست پیدا کرده و موفق شوید؛ و همان‌طور که گفته شد به محض این‌که می‌بینید به یک هدف کوچک یا زیر هدف رسیده‌اید، ناخودآگاه انگیزه‌ای بیشتری پیدا می‌کنید و با قدرت بیشتری برای خلق اهداف بعدی گام برمی‌دارید و این زیبایی تکنیکِ چیدن میوه‌های در دسترس است که می‌تواند به‌عنوان یک استراتژی قدرتمند و یک ابزار خلق هدف مورد استفاده قرار گیرد.

یادتان باشد در توسعه‌ی کسب‌وکارتان بسیار دقت کنید که خیلی بی‌حساب و کتاب بلندپروازی نکنید و تحت‌تأثیر شرایط و محیط قرار نگیرید؛ شرایط باید تحت‌تأثیر شما قرار بگیرد، نه شما تحت‌تأثیر شرایط.

پلن اجرایی

یک روند ساده برای تهیه‌ی یک فهرست اجرایی جزء به جزء است که می‌توان آن را نقشه‌برداری ذهنی هم نامید. این تکنیک کمک می‌کند برای هر هدفی که شما دارید چه اطلاعاتی باید گردآوری کنید، با چه کسی باید صحبت کنید، چه گام‌هایی را باید بردارید، چه مقدار پول لازم دارید و از چه منابعی می‌توانید آن را تهیه کنید، چقدر زمان برای رسیدن به آن هدف نیاز دارید.

یک پلن اجرایی روی یک برگه‌ی A۴ یا دفتر برنامه‌ریزی‌تان طراحی کنید. این پلن اجرایی می‌توان به شکل شاخه‌ای از بالا به پایین به شاخه‌های کوچک‌تر تقسیم شود و یا

می‌توانید یک دایره‌ی بزرگ بکشید و چندین دایره‌ی کوچک به تعداد قسمت‌های کوچک اجرایی‌تان را اطراف دایره‌ی بزرگ بکشید و با خطوط دایره‌های کوچک را به دایره‌ی بزرگ وصل کنید.

این‌گونه شما یک پلن اجرایی آماده و دردسترس همیشگی خواهید داشت. می‌دانید کجای مسیر قرار دارید و می‌خواهید در کجای مسیر حرکت کنید و علاوه بر این‌ها ایده‌های فراوانی برای رسیدن به هدفتان به ذهنتان خطور خواهد کرد.

پرده‌ی دوازدهم:
وفور بی‌نهایت

دنیا لبریز از فراوانی است، ولی بیشتر مردم به‌جای تانکر بزرگ، با آبکش و به‌جای بیل بزرگ با قاشق چای‌خوری به سرچشمه‌ی زندگی می‌روند. درخواست کمی دارند و به همین خاطر به کم می‌رسند.

دلیل این‌که در این جهان پر از فراوانی هنوز بخش اعظم انسان‌ها در فقر دست و پا می‌زنند را در اندیشه‌ها جویا باشید نه در منابع. هیچ محدودیتی برای منابع و خلاقیت‌ها وجود ندارد، محدودیت‌ها در اندیشه‌های ماست.

ظرفی را که انتخاب می‌کنید، باید ظرفی باشد به اندازه‌ی ارزش تمام وجودتان و هرچه ارزش شما بیشتر باشد، ظرفی هم که انتخاب می‌کنید باید بزرگ‌تر باشد. ولی برای خیلی‌ها، مسئله‌ی لیاقت داشتن، موضوعی گیج‌کننده است. درک نمی‌کنند که از بدو تولد لایق این حق بوده‌اند که تمام امکانات این دنیا را داشته باشند. از روزی که به دنیا آمده‌اید، این لیاقت را داشته‌اید.

فراوانی یعنی زندگی در دنیای فرصت‌ها و امکانات؛ و اقدام فوری براساس فرصت‌هایی است که به شما الهام می‌شوند. تنها مانع بر سر این وفور نعمت و فراوانی، ذهن و عقاید فقیرانه و محدودکننده و اعتقاد به کمبود منابع و امکانات است. فراوانی آن چیزی نیست که به دست می‌آوریم، چیزی است که خود را با فرکانس آن تنظیم می‌کنیم. همه می‌توانند در بعضی از جنبه‌های زندگی به فراوانی بیشتری برسند، ولی بیشتر تشخیص آن در وهله‌ی اول سخت است.

زندگی لبریز است از فراوانی، وضوح و سادگی.

اگر در این شرایط نیستید یا آن را حس نمی‌کنید، به این خاطر است که به‌صورت موقت آگاهی‌تان را به روی آن بسته‌اید. وفور نعمت و فراوانی حق الهی ماست که به هریک از ما ارزانی شده است.

دروغی است که مثل ویروس به ذهن انسان‌ها سرایت کرده و آن دروغ این

است: «در دنیا به اندازه‌ی کافی خوبی وجود ندارد. فقدان و محدودیت و کمبود به وفور وجود دارد». واقعیت این است که بیشتر از آنچه احتیاج داریم، خوبی در دنیا وجود دارد. بیش از حد نیاز ایده‌های خلاقانه وجود دارد؛ بیش از حد نیاز نیرو و انرژی وجود دارد؛ بیش از حد نیاز عشق وجود دارد؛ بیش از حد نیاز لذت هست. همه‌ی این‌ها به ذهن کسی می‌رسد که از ذات بی‌نهایتش خبر داشته باشد. برای همه به اندازه‌ی کافی وجود دارد. اگر به این موضوع اعتقاد داشته باشید، اگر بتوانید آن را ببینید و براساس آن عمل کنید؛ خودش را به شما نشان خواهد داد. واقعیت این است.

مایکل بک ویت

فقرا از قانون فراوانی بی‌خبرند. چشمانشان توانایی دیدن کائنات ثروتمند را ندارد و فقط در موج فقر و فلاکت دست و پا می‌زنند.

اعتقاد بر ناکافی بودن هر چیزی، به‌خاطر باور به کمبود است و نه فراوانی!

اعتقاد بر این‌که پول بد است یا برای همه به اندازه‌ی کافی وجود ندارد؛ باعث انجام کارهای ناشی از خودتخریبی و پیش‌بینی‌های منفی و یاس‌آور می‌شود.

باید ذهن را دوباره برنامه‌ریزی کرد و درگیری‌های قبلی همیشگی و اعتقاد به کمبود را کنار گذاشت. ذهن پاکسازی‌شده دیگر قربانی نیست، خالق است. دیگر واکنش‌گرا نیست، کنش‌گر است. دیگر سرگردان نیست، بلکه راه‌بلد است.

عده‌ای در دنیا نمی‌خواهند مردم آگاه شوند که جهان هستی بسیار ثروتمند است و هیچ کمبودی وجود ندارد. این یک توهّم است که باید برای کسب منافع با همدیگر بجنگیم، چون هیچ کمبودی در هیچ جای جهان هستی وجود ندارد و همه‌ی مردم به مرور این را متوجه خواهند شد و آن زمان، زمانی خواهد بود که صلح سرتاسر جهان را خواهد گرفت.

وقتی همه ثروتمند باشند، دیگر دلیلی برای جنگ وجود نخواهد داشت. عده‌ای می‌خواهند آحاد مردم در فقر زندگی کنند؛ چراکه این‌گونه به‌راحتی به بردگی گرفته خواهند شد و اگر مردم آگاه شوند و به راحتی بتوانند ثروتمند شود، دیگر کسی برده‌ی دیگری یا یک سیستم نخواهد شد و این چیزی نیست که آن‌ها می‌خواهند. البته که اشتباه می‌کنند، چون اگر قوانین جهان هستی را خوب درک می‌کردند، متوجه می‌شدند که بدون به بردگی‌گرفتن دیگران هم می‌توانند به همه‌ی خواسته‌های‌شان برسند.

اقتصاد سنتی بر اساس کمبود است. اگر در دانشگاه یا دبیرستان، اقتصاد خوانده باشید،

اولین جمله این بوده: «اقتصاد، علم بررسی کمبود است». اقتصاددان‌های قدیم یا بسیاری از اقتصاددان‌های امروزی می‌گویند منابع موجود، از زمین، مواد معدنی، ثروت، آب سالم و نفت محدود هستند و ما باید از یکی بدزدیم تا بتوانیم به دیگری بدهیم و قیاسی به ظاهر معقول است.

ولی آیا واقعاً این‌که چطور ثروت را از کشوری بگیریم و به دیگری بدهیم، یا از جایی برداریم و به‌جای دیگری بدهیم، این اقتصاد است؟ چه آن را کمونیسم بنامید، یا سرمایه‌داری یا سوسیالیسم یا هر مکتب دیگری، مطالعه‌ی اقتصاد واقعاً مطالعه‌ی کمبود است.

پس علم اقتصاد نمی‌تواند شما را ثروتمند کند یا راه پولدارشدن را به شما نشان بدهد، بلکه علم اقتصاد راهی است برای این‌که از دیگران بگیریم و خودمان پولدار شویم، چون علم اقتصاد را علم کمبود می‌دانیم.

اقتصاد واقعی در فکر و مغز شماست؛ اقتصاد بیرون از ما نیست.

در دنیای امروز قدرت اقتصادی بسیاری از کمپانی‌هایی که نشأت‌گرفته از تخیل و خلاقیت و پشتکار انسان‌های بزرگ بوده، خیلی بیشتر از قدرت اقتصادی بسیاری از کشورهاست. اقتصادهای امروزی خالق و تولیدکننده‌ی ثروت‌ها هستند نه صرفاً مصرف‌کننده‌ی آن‌ها.

وفور راستین و حقیقی چیست؟ وفور راستین تجربه‌ای است که تمامی نیازهای ما را به‌آسانی و خواسته‌های ما را فی‌البداعه ارضا می‌کند. ما وفور حقیقی را زمانی تجربه خواهیم کرد که احساس شادی، سلامتی، خوشحالی، هدفمندی و سرزندگی را در هر لحظه از موجودیت خود حس کنیم و در هر مقطعی از زندگی خود سرشار از حس رضایت باشیم.

نیازی نیست که به‌دنبال وفور بگردیم، بلکه به سادگی باید متوجه و گشاده با آن چیزی باشیم که در حال حاضر موجود است و اجازه دهیم که وفور نعمت و برکت کائنات در ما جریان یابد.

هر یک از ما وفور آفرینش را هر روزه تجربه می‌کنیم: در شادی بیکران یک کودک، درخشش خورشید زمانی‌که چشمان خود را هر صبح باز می‌کنیم و اتاق ما را سرشار از نور می‌کند، دوستان و بستگان بی‌شماری که همیشه حامی ما هستند.

طبیعت نیز با تمام شکوهش، وفور را از خود ساطع می‌کند: دشت‌های زیبا و رنگارنگ، گل‌های وحشی، کوه‌های باشکوه و سر به فلک کشیده، جنگل‌های انبوه و سرسبز و دنیای

غنی حیات وحش که در کره‌ی زمین در هر لحظه زیست می‌کنند. تمامی این هدایایی که طبیعت به ما اهدا می‌کند نمونه‌ای از وفور راستین هستند. شمارش دانه‌های شن در یک اینچ مربع در ساحل و یا شمارش ستارگانی که در چادر سیاه شب چشمک می‌زنند، غیرممکن به‌نظر می‌آید. حتی بدن خود ما از میلیاردها سلول تشکیل شده که تمامی کائنات را دربرمی‌گیرد. در طبیعت و کائنات و یا حتی در درون خود چیزی به نام کمبود وجود ندارد.

حال که با این خرد و دانایی آشنا شده‌اید، فرضیه‌ی وفور بی‌نهایت را در آغوش بکشید، چرا که با این دانش است که خواسته‌های قلبی شما همیشه در دسترس بوده و شما را در بدست آوردن آن‌ها و سهیم‌شدن هدایای خود با دنیا و دیگران حمایت خواهد نمود.

روزانه لحظات و زمانی را با مدیتیشن و مراقبه صرف شاهد بودن وفور در خود و اطراف خود کنید و غنی بودن زندگی را که طبیعت در هر لحظه به شما اهدا می‌کند تجربه کنید و شروع به تجربه‌ی وفور راستین در زمینه‌ی هوشیاری و وحدت نمایید. هر روزه ناظر و شاهد نعماتی باشید که شما را احاطه کرده است. منابع نامحدود هستند، این ما هستیم که راه کشف‌کردن آن‌ها را بلد نیستم. در مکان‌هایی که ذهن در آنجا ثروت را تداعی می‌کند، گشت‌وگذار کنید مانند: طلافروشی‌ها، صرافی‌ها، شرکت‌ها و مؤسساتی که ثانیه‌ای پول درمی‌آورند، مناطق ثروتمندنشین شهرتان و جاهایی که مردم به ثروت و ثروتمندی فکر می‌کنند. احساس خوبتان را درباره‌ی ثروت از این محل‌ها تغذیه کنید.

به بانک‌ها نروید، چون بانک‌ها ما را یاد وام، بدهی، قسط، مالیات و... می‌اندازند. به مکان متجلی‌کننده‌ی ثروت قدم بگذارید، اشخاص موفقی را ببینید که دارایی و ثروت فراوانی دارند.

به دیدن محیط‌های زیبا و خیال‌انگیز و ساختمان‌های نو و باشکوه و مغازه‌های دل‌پذیر و دوست‌داشتنی بروید. به ییلاق‌هایی بسیار زیبا و شکوهمند، آن‌جا که ثروت‌های خدا و انسان مشاهده می‌شود، بروید.

با افراد مبتکر و خلاقی که استعدادی غنی و درخشان دارند و با آن‌ها که در شما احساسی غنی و دلنشین پدید می‌آورند، هم‌نشین شوید. چنانچه شرکت در اپراها و کنسرت‌ها به شما احساس غنی‌بودن می‌بخشد، حتماً به آن‌گونه مجامع بروید.

پرده‌ی سیزدهم:

تکنولوژی و ثروت

باید بدانید در دنیای امروز، ثروت حاصلضرب منابع فیزیکی در تکنولوژی است:

ثروت = منابع فیزیکی × تکنولوژی

حتی اگر کل تاریخ ۵۰۰۰ ساله‌ی تمدن، براساس کشتن همسایه و گرفتن زمین او بوده است، باز هم مسئله این است که چقدر غذا در هر هکتار تولید می‌کنید؛ مثلاً در ایالات متحده، از سال ۱۹۳۰، تعداد ۳۰ میلیون کشاورز کار می‌کرده است که این‌ها به‌سختی ۱۰۰ میلیون نفر را غذا می‌داده‌اند. این تعداد در سال ۱۹۸۰ به بیش از ۳۰۰ میلیون رسیده است و الان ۴۰ یا ۵۰ درصد بیشتر هم غذا وجود دارد.

پس مسئله این نیست که چقدر زمین کشاورزی برای تولید غذا دارید، مسئله این است که میزان زمین کشاورزی ضرب‌در تکنولوژی به ازای هر هکتار چه عددی می‌شود؟

در آینده‌ی نزدیک، این منابع نفت نیست که تمام می‌شود، بلکه این میزان استفاده از نفت است که رو به کاهش می‌رود. زمان زیادی نخواهد گذشت که تکنولوژی باعث می‌شود استفاده از نفت به حداقل می‌رسد و بسیاری از منابع نفتی در زیر زمین نهفته خواهند ماند.

تکنولوژی نگاه ما را نسبت به کمبود عوض خواهد کرد.

یک حسّ مشترک ترس از آینده همیشه وجود دارد؛ ایده‌ی این‌که به اندازه‌ی کافی چیزی که نیاز داریم یا چیزی که برای‌مان ارزش است، وجود نداشته باشد مثل: آب، غذا، پول، منابع طبیعی، زمان، فضا، لذت و عشق. این ترسی است که خیلی سخت در مغزهای ما ریشه دوانده است که ریشه‌های آن به نیاکان ما برمی‌گردد. اکثر ما داشتن پول و ثروت را به همین خاطر می‌خواهیم، چون باور داریم که اگر ثروتمند باشیم، همیشه به اندازه‌ی کافی همه چیز وجود دارد و هیچ‌وقت با کمبود چیزی مواجه نمی‌شویم.

تکنولوژی باعث رفع کمبود و فراوانی بسیاری از چیزها شده است و در آینده هم کمبود خیلی چیزهای دیگر را رفع خواهد کرد. آینده بهتر از آن چیزی است که فکر می‌کنید.

کمیابی، تابع توانایی یا ناتوانی ما برای دستیابی به منابع است. نبوغ بشری و تکنولوژی با هم نیازهای ما را برطرف می‌کنند. تکنولوژی خودش را تغذیه می‌کند و هر روز سریع‌تر و سریع‌تر می‌شود و به‌صورت تصاعدی رشد می‌کند.

کلید دسترسی به فراوانی و وفور نعمت این است که با موقعیت‌های محدود با افکار نامحدود روبه‌رو شوید.

ماریان ویلیامسن

تکنولوژی یک دارایی و ثروت پنهان است که هر روز ظرفیتش را برای غنی‌کردن زندگی‌مان چند برابر می‌کند. امروز پیشرفت‌هایی در حال ظهور هستند و در ماه‌ها و سال‌های آینده هم پیشرفت‌های دیگری می‌آیند که انقلابی در کیفیت زندگی شما و هر شخص دیگری در این کره‌ی خاکی به‌وجود می‌آورند.

این جریان تکنولوژی موقعیت مناسبی را برای رشد همه به‌وجود می‌آورد و می‌دانید که از دید مالی چه چیزی فوق‌العاده است؟ هزینه‌های تکنولوژی در حالی‌که ظرفیتش روزبه‌روز توسعه پیدا می‌کند، کم می‌شود! و این یعنی اگر شما حتی پول درآوردن و کسب ثروت را دیر شروع کرده باشید، احتمالاً هنوز هم می‌توانید در آینده‌تان زندگی با کیفیت‌تری داشته باشید و این حتی با پولی کم‌تر از آنچه فکرش را بکنید، اتفاق می‌افتد.

این تکنولوژی‌ها مدام در حال رشد هستند و وقت مناسب برای توجه‌کردن به آن‌ها همین حالاست. دنیایی که امروز در آن زندگی می‌کنیم، مکانی برای معجزه‌های روزانه است و تغییرات آن‌قدر سریع اتفاق می‌افتند که بعضی وقت‌ها حتی متوجه آن‌ها هم نمی‌شویم یا شاید فقط آن‌ها را می‌بینیم و به شکل یک اتفاق معمولی نگاهشان می‌کنیم.

اگر قرار بود ۵۰ سال پیش، دنیای سال ۲۰۲۰ را برای کسی‌که در سال ۱۹۷۰ زندگی می‌کند توضیح دهید، حتماً فکر می‌کرد یا دیوانه شده‌اید و یا جادوگری می‌کنید.

به این ایده عادت کرده‌ایم که می‌توانیم آینده را با نگاه‌کردن به چیزی که امروز یا دیروز اتفاق افتاده است پیش‌بینی کنیم، ولی این اتفاق دیگر نمی‌تواند بیفتد. تا همین اواخر، تغییرات خیلی به‌ندرت و کند بودند، طوری‌که در هر دوره می‌توانستیم اندازه‌شان بگیریم: عصر یخبندان، عصر حجر، عصر برنز، عصر آهن و همین‌طور ادامه پیدا می‌کرد. در حال حاضر تغییرات فقط قابل توضیح هستند؛ یعنی به سرعت رخ می‌دهند و پیشرفت‌های خیلی سریعی در مدت زمان کوتاه‌تری صورت می‌گیرد. یعنی ابزارهایی را درست می‌کنیم که کیفیت بهتری به زندگی‌مان می‌دهند، آن‌ها را سریع‌تر و بهتر می‌سازیم و تقریباً در دسترس همه هستند.

آینده خیلی از چیزی که فکر می‌کنید بهتر خواهد بود. بشریت در حال واردشدن به دوره‌ای از دگرگونی بنیادی است که در آن تکنولوژی، پتانسیل بالابردن استانداردهای پایه‌ای زندگی هر مرد، زن و کودکی را روی زمین دارد.

در آینده‌ی بسیار نزدیک ما شاهد انقلاب‌های علمی و فناوری زیادی خواهیم بود که کل زندگی ما را دگرگون خواهد کرد. از هوش مصنوعی و چاپگرهای سه‌بعدی گرفته تا

شیوه‌ی کار و حمل و نقل و یا تغذیه و پزشکی و خیلی موارد دیگر... . زندگی در آینده‌ی نزدیک بسیار متفاوت با امروز خواهد بود. خودتان را برای آن روزها آماده کنید و از زندگی‌تان نهایت استفاده و لذت را ببرید. چون در صورت تطابق‌نیافتن با این سرعت رشد علم و فناوری نه‌تنها رشد نخواهید کرد، بلکه آنچه را که دارید، نیز از دست خواهید داد. با تکنولوژی بیش‌تر، وقت بیش‌تری خواهیم داشت و این موضوع یعنی موقعیت بیش‌تری برای یادگیری، رشد، ارتباط برقرارکردن با بقیه و بخشش وجود خواهد داشت. هوش مصنوعی و دستگاه‌های رباتیک کارهای زیادی را به‌عهده خواهند گرفت که امروزه آن‌ها را بشر انجام می‌دهد و در آینده ربات‌ها جایگزین بسیاری از کارگران، کارکنان و کارمندان خواهند شد. یعنی جامعه باید برای ساختن موقعیت‌های شغلیِ درست برای همه دست به کار شود و همه‌ی ما باید مهارت‌های تازه‌ای یاد بگیریم و هیچ بحثی نیست که تحول سختی خواهد بود.

در دهه‌ی ۶۰ قرن نوزدهم، ۸۰ درصد آمریکایی‌ها کشاورز بودند، ولی امروز در آمریکا، ۲۰ درصد در کشاورزی و زراعت فعال هستند و غذای بیشتر دنیا را هم می‌دهند. فناوری‌های جدید همه چیز را در دنیا دگرگون کرد و به گونه‌ای شد که یک کشاورز توانایی انجام کار ۵۰۰ کشاورز دیگر را داشت. خیلی از مردم دست و پا زدند و درمقابل فناوری مقاومت کردند، خیلی‌ها شغلشان را از دست دادند.

برای آن‌ها که خودشان را تطبیق ندادند، انقلاب صنعتی دردناک بود. ولی همان فناوری که قدرت بخار و ابزار ماشین را به‌وجود آورد و در مدت کوتاهی جایگزین آدم‌ها شد، کیفیت زندگی همه را چند برابر بهتر کرد و شغل‌هایی بهتر با درآمدهایی در سطح بالاتر به وجود آورد.

و امروز فناوری‌های نوین بار دیگر دارند شکاف بزرگی به‌وجود می‌آورند. در آینده‌ی نزدیک بسیاری از شغل‌ها در خطر رباتیک‌شدن هستند. هوش مصنوعی دنیا را دگرگون خواهد کرد و بسیاری از شغل‌ها مثل وکالت، پزشکی، آموزش با هوش مصنوعی مدیریت خواهند شد. سبک زندگی در سال‌های آینده بسیار متفاوت خواهد بود.

صد سال پیش کسی درکی از روزی نداشت که شغل‌هایی با عنوان بازاریاب رسانه‌های اجتماعی، دانشمند سلول‌های بنیادی و مهندس رباتیک وجود داشته باشد. صد سال پیش کسی فکر نمی‌کرد که با استفاده از تلفن همراه خود، علاوه بر این‌که می‌تواند به راحتی با هر جا که بخواهد ارتباط برقرار کند، می‌تواند درآمدزایی خیلی بالایی هم داشته باشد. یا با استفاده از همان تلفن همراه به‌راحتی نقل و انتقالات بانکی خود را انجام دهد یا خریدوفروش‌های خود را صورت دهد. پس فقط به این خاطر که مردم نمی‌توانستند تصورش کنند، به این معنی نبود که نمی‌تواند اتفاق بیفتد.

امروزه شما می‌توانید درآمدهای میلیونی و میلیاردی داشته باشید، بدون این‌که پول

هنگفتی خرج مدارک دانشگاهی کرده باشید. در دنیای امروز شما می‌توانید بسیاری از مهارت‌ها را بدون رفتن به دانشگاه کسب کنید.

شما می‌توانید قابلیت‌های درآمدزایی‌تان را بیشتر کنید، می‌توانید به بازار ارزش بیفزایید، می‌توانید مهارت‌های جدید یاد بگیرید. می‌توانید ارباب طرز فکرتان باشید، می‌توانید رشد، تغییر و پیشرفت کنید، می‌توانید شغل و فرصت مالی را پیدا کنید که استحقاق آن را دارید.

باور کنید که هیچ کمبودی در هیچ کجای جهان هستی وجود ندارد؛ کمبود فقط در ذهن ماست که میراث نیاکان ماست.

ما در بهترین دوران تاریخ بشر زندگی می‌کنیم. هیچ زمان دیگری به این اندازه برای خلق موفقیت مناسب و خوب نبوده است. هیچ زمان دیگری به اندازه‌ی الان برای خلق ثروت مناسب نبوده است. هیچ زمانی مثل الان انسان‌ها نمی‌توانستند در مدتی به این کوتاهی از ورشکستگی به مولتی‌میلیونری و مولتی‌میلیاردی برسند. ولی میلیون‌ها نفر از این موضوع خبر ندارند، چون به حرف‌های مزخرف گوش می‌کنند، اخبار گوش می‌کنند، روزنامه می‌خوانند، گزارش جدید اشتغال، تورم و....

این موضوع را بفهمید، خوشبختی شما هیچ ربطی به شغل شما، رییس شما، اقتصاد یا هیچ‌کدام از این مسائل ندارد. این‌ها همه عوامل موجود هستند، ولی خوشبختی شما تحت‌تأثیر شیوه‌ی واکنش شما به این عوامل است.

موضوعی به نام سرنوشت تلخ را باید فراموش کرد؛ ما در بهترین دوران زندگی می‌کنیم، اگر بتوانید این موضوع را خوب درک کنید.

وقتی به موبایل، اپلیکیشن‌های موبایلی، فضای ابری، رسانه‌های اجتماعی، شبیه‌سازی و مهندسی ژنتیک نگاه می‌کنیم؛ آن‌چه در سال‌های آینده اتفاق خواهد افتاد، بیشتر از تمام آن چیزی است که طی چند هزار سال گذشته اتفاق افتاده است.

مسرورانه آگاه باشید که فراوانی و وفور به‌آسانی و سهولت به‌سمت زندگی شما جریان خواهد یافت.

ثروتمندان حقیقی نمی‌توانند آن اعتقادات جبری را در مورد دنیای رو به کمبود با فرصت‌های روبه کاهش داشته باشند، نمی‌توانند درباره‌ی از دست‌رفتن روح انسانی صحبت کنند، نمی‌توانند تسلیم ذهنیت نابودگری شوند که می‌گوید شرکت‌های بزرگ و شیطانی به‌خاطر رسیدن به سود خودشان مالک زندگی ما شده‌اند. ما نباید قربانی زمان و شرایط شویم. باید فراتر از این عوامل پریشان‌کننده نگاه کنیم و روی اینجا و اکنون تمرکز

کنیم. باید برای آنچه داریم قدردانی کنیم و بگذاریم این احساس، ما را به‌سمت فرصت‌هایی راهنمایی کند که درست پیش چشم ما قرار دارند. به عنوان ثروتمندان حقیقی باید برای دنیا راه‌هایی پیدا کنیم و فرصت‌هایی خلق کنیم؛ برای این کار باید اتکای ما به خودمان باشد تا فرصت‌هایی که انتظار ما را می‌کشند، به دست آوریم. انتظار داشته باشید تمام نیازهای‌تان برآورده شوند. مطمئن باشید به جواب تمام مشکلات خواهید رسید و فراوانی در تمام بخش‌های زندگی‌تان جاری خواهد شد.

مشکلات همان فرصت‌ها هستند، با ظاهری تغییر شکل‌یافته. نقابشان را بردارید تا راه‌حل را ببینید. در دل هر چالش، راه‌حلی برای آن چالش پنهان است. ذهن معتقد به کمبود، مشکل را می‌بیند؛ ذهن معتقد به فراوانی، محصول، خدمات یا راه‌حل را می‌بیند.

باید تمرکزتان را از روی نگرانی‌ها بردارید و روی انتظار قلبی همراه با اعتماد متمرکز شوید. دلیل ترس از کمبود، عدم درک جریان فراوانی و ثروت است. اگر نگران از دست‌دادن پول، از دست‌دادن شغل، نگران از دست‌دادن کارمند، از دست‌دادن فرصت‌ها، نگران پیدانکردن همسر یا شوهر، نگران نبود مشتری و... هستید؛ علتش این است که هنوز با قانون و جریان سعادت و ثروت خو نگرفته‌اید.

ما در دنیایی زندگی می‌کنیم که علم اقتصاد نمی‌تواند آن را تعریف کند، چون علم اقتصاد اعتقاد دارد که منابع محدود است و چون منابع محدود است، ما باید بهترین استفاده و بالاترین حد بهره‌وری را از آن ببریم. اما کافی است کمی بیندیشیم که کشورهای مختلف نسبت به گذشته ثروتمندتر شده‌اند یا فقیرتر؟ آیا ثروت کنونی کشورها با گذشته قابل مقایسه هست؟ چه کسی می‌تواند بگوید چقدر منابع کشف نشده در زمین وجود دارد؟ چه منابعی در دریاها، اقیانوس‌ها، کوه‌ها و... وجود دارد؟ چه کسی می‌تواند بگوید چقدر ایده‌ی ثروت‌ساز دیگر در دنیا به‌وجود خواهد آمد، همچون فورد، ادیسون، استیو جابز، بیل گیتس، جف بروس، ایلان ماسک، جک ما و میلیون‌ها میلیون ایده‌ی ثروت‌ساز دیگر که توسط افرادی مشابه این افراد کشف خواهد شد که هم خودشان و هم میلیون‌ها نفر دیگر را در سرتاسر زمین ثروتمند می‌کنند. فراوانی نزد افرادی می‌رود که به‌دنبال نشانه‌هایی اقدام می‌کنند که از الهامات الهی به آن‌ها می‌رسد.

یک ایده، اتفاقی سراغ انسان نمی‌آید، بلکه هدیه‌ای غیرمنتظره است که از کائنات سرشار بفرد می‌رسد. اقدام‌نکردن براساس آن ایده به معنی ردکردن هدیه است. اقدام‌کردن براساس آن به‌معنی پذیرش این اعتمادی است که کائنات به ما کرده است. آن‌هایی که الهامات الهی را به‌کار می‌گیرند، در کارهای‌شان منفعت می‌بینند. این موضوع به همه سود می‌رساند..؛ و این، خودِ فراوانی است.

پرده‌ی چهاردهم:

قربانی، نمی‌تواند ثروتمند باشد!

ما تنها کسی هستیم که مسئول اتفاقات زندگی‌مان هستیم و نه دیگری... . اگر فکر کنید که شما هیچ اختیاری در سرنوشتتان ندارید، شما تسخیرشده‌ی نفستان هستید.

بزرگ‌ترین گناه این است که برده باشی و آزاد نباشی و گمان کنی اختیاری نداری و سرنوشتت این‌گونه است.

اما اگر خواهان ثروت در تمامی جنبه‌های زندگی‌تان هستید، باید فقط تسلیم خداوند باشید و نه دیگری...

وقتی تسلیم دنیای اطراف و اتفاقات آن نشوید، مطمئناً به ندای قلبتان که برگرفته از لایه‌های عمیق کیهان است گوش خواهید کرد و این ندای قلب همان خواست خداوند است. وقتی تسلیم خداوند شوید، خواست شما با خواست خداوند یکی می‌شود و آن زمان است که می‌خواهید و برآورده می‌شود.

«الهی همه چیز را به تو می‌سپارم و از آنچه هست راضی و سپاسگزارم.»

این جمله را در قلب خود حک کنید و در همه جا و تحت هر شرایطی آن را با خود زمزمه کنید. با آن آرام بگیرید و از هرچه ترس و اضطراب است، رها شوید.

خداوند هیچ دشمنی با هیچ‌یک از بندگانش ندارد و هیچ تفاوتی بین آن‌ها قائل نیست و تمام جهان هستی به گونه‌ای خلق شده است که کاملاً خنثی عمل می‌کند. این ما هستیم که با درک خود و با استفاده از کلام و افکارمان از قدرتی که داریم برای خودمان یا علیه خودمان استفاده می‌کنیم.

ما با تسلیم بودن خود بیشتر به سمت خدا جذب شده و با خدا یکی می‌شویم. تفاوت اینجاست؛ اینجا تسلیم خواست و اراده‌ی خداوند می‌شویم؛ خواست و اراده‌ای که به خواست و اراده‌ی خود ماست.

قربانی، نمی‌تواند ثروتمند باشد!

وقتی تسلیم بزرگ‌ترین ایده‌آل‌های‌تان شوید، تسلیم‌شدن عملی والا و معنوی است؛ ولی وقتی تسلیم شرایطی می‌شوید که از صمیم قلب آن را دوست ندارید، تسلیم‌شدن عملی ضعیف و نتیجه‌ی ذهنیت قربانی است.

منظور این نیست که واقعیت یا حقایقی را که با آن مواجه می‌شوید انکار کنید، حرف این است که پذیرفتن واقعیت‌ها به‌عنوان حکم نهایی و غیرقابل تغییر، عملی از روی ضعف است. با پذیرفتن آنچه نمی‌توانیم تغییرش دهیم، هم‌راستا با واقعیت جلو می‌رویم و در کنار این پذیرش به قدرت خود هم اعتقاد و اذعان داریم. ما این قدرت را داریم که احساس قربانی بودن را که به ما یاد داده‌اند، پس بزنیم.

ما قربانی پول نیستیم. ما فرماندهان انگیزه‌های پرشورمان هستیم و پول را در کنار خود داریم. ما قربانی بدهی‌ها و صورتحساب‌ها نیستیم. ما دریافت‌کننده‌ی خدمات، کالاها و فرصت‌هایی هستیم که زندگی‌مان را غنی‌تر کرده‌اند.

ما قربانی وضعیت حال حاضر نیستیم، اگر زمان و صبر نیاز داشته باشد، توان این را داریم تا تمام شرایط نامساعد، چالش‌ها و موانع موجود را که قصد دارند ما را منصرف کنند، از سر راه برداریم. ما قربانی نیستیم؛ ما نویسنده‌ی داستان زندگی خودمان هستیم.

اگر به مقصردانستن دیگران برای مشکلاتتان ادامه دهید، از قدرتتان برای تغییر آن مشکلات دست کشیده‌اید.

وقتی احساس بسیار تلخ قربانی بودن را که درونمان شکل گرفته بود، کم‌کم تخلیه می‌کنیم چه اتفاقی می‌افتد؟

احساس قدرت می‌کنیم. تغییر عمیقی را از وضعیت ناتوانی به احساس ثبات و استحکام تجربه می‌کنیم. کنترل سرنوشتمان را از هزار ارباب خودساخته‌ای که قدرت هدایت زندگی‌مان را به آن‌ها داده بودیم، پس می‌گیریم.

پذیرفتن این واقعیت که سال‌های متمادی در نقش برده زندگی کرده‌ایم، راحت نیست. هیچ‌کس دوست ندارد چشمانش را باز کند و ببیند بخش عمده‌ای از زندگی‌اش را از دست داده است. واقعاً سخت است که سرانجام ببینیم ذهنیت قربانی چقدر عمیق در تمام جنبه‌های زندگی‌مان رخنه کرده است. ولی درست در لحظه‌ای که مسئولیت زندگی‌مان را می‌پذیریم، تیزی لبه‌ی این ناراحتی از بین می‌رود، احساس قدرت می‌کنیم و قلمرو جدیدی از امکانات را در مقابل خود می‌بینیم. ممکن است شما مسئول زمین خوردنتان نباشید؛ اما البته مسئول از جا بلند شدنتان خواهید بود.

هرچه بیشتر بپذیرید که خودتان مسئول زندگی و انجام وظایفتان هستید، تمایل دیگران برای کمک به شما بیشتر خواهد شد؛ از سوی دیگر هرچه

بیشتر سعی کنید دیگران را مجبور به کار کنید، بیشتر از شما فرار خواهند کرد. به گونه‌ای فرار می‌کنند که انگار مریض هستید و بیماری‌تان مسری است. پس به خود بگویید: «اگر باید چیزی ایجاد شود، مسئول آن خودم هستم».

یک پرسش: مردم از قربانی‌شدن چه دستاوردی عایدشان و چه لذت و پاداشی نصیبشان می‌شود که تمایل دارند خود را قربانی نشان دهند؟

پاسخ: مورد توجه قرارگرفتن! در بعضی موارد این موضوع تنها موردی است که هر کسی برایش زندگی می‌کند و دلیل این‌که مردم برای جلب توجه زندگی می‌کنند، این است که آن‌ها مرتکب یک اشتباه اساسی شده‌اند و این اشتباه را واقعاً اکثر ما مرتکب می‌شویم و آن این است که جلب توجه‌کردن را با عشق اشتباه می‌گیریم. این واقعاً غیرممکن است که دائماً در آرزوی جلب توجه‌کردن باشیم و بخواهیم که به‌معنای واقعی، خوشحال و موفق نیز باشیم. چون اگر توجهی را که مشتاق آن هستید به شما بشود، پس شما مدیون لطف دیگران هستید و معمولاً به‌طور یک‌جانبه تأیید دیگران را گدایی می‌کنید. در بیشتر موارد وقتی که مردم عشق را با جلب توجه اشتباه می‌گیرند؛ به یکدیگر به‌معنای واقعی عشق نمی‌ورزند، بلکه بیشتر از روی خودخواهی و منیت است که یکدیگر را دوست می‌دارند. درحقیقت آنچه را که برای هم انجام می‌دهند دوست می‌دارند نه یکدیگر را.

بنابراین ارتباط آن‌ها با هم کاملاً شخصی بوده و برای طرف دیگر و لااقل برای هر دو طرف نیست. با قطع ارتباط بین جلب توجه‌کردن و عشق ورزیدن، خودتان را از قیدوبند آزاد کنید و طرف دیگرتان را به‌خاطر خودش دوست بدارید، نه به‌خاطر آنچه برای شما انجام می‌دهد.

اگر همچنان می‌خواهید نقش یک قربانی را بازی کنید از خواندن ادامه‌ی کتاب خودداری کنید، اما اگر خواهان ثروتمندبودن هستید احساس قربانی بودن را برای همیشه فراموش کنید. بزرگ‌ترین مانع در تغییر زندگی‌تان، این باور است که قربانی شرایط هستید و حق انتخاب ندارید. همه‌ی ما حق انتخاب داریم، فقط نباید انتخاب‌های سخت را با حق انتخاب نداشتن، اشتباه بگیریم.

ما معمار آینده هستیم، نه قربانی آن!

خودتان را در مجاورت افرادی که همیشه از اوضاع زندگی می‌نالند، قرار ندهید. اگر چاره‌ای جز مجاورت با آن‌ها ندارید، مطمئن شوید که باید چتری فولادی برای جلوگیری از باریدن این چرندیات بر روی سرتان بگیرید وگرنه این چرندیات نیز دامن شما را خواهد گرفت، چون انرژی منفی آن‌ها عفونی و مسری است.

مقصر دانستن دیگران، توجیه‌کردن و شکایت‌کردن از اوضاع مثل قرص‌های مسکنی

هستند که جز برای کاستن دلهره‌ها، فایده‌ی دیگری ندارند و فقط استرس ناشی از بروز شکست را در فرد کاهش می‌دهند.

از حالا به بعد وقتی به گفته‌های خودتان گوش می‌دهید که دارید کسی را مقصر می‌کنید، موردی را توجیه می‌کنید و یا از آن شکایت می‌کنید، این کار را متوقف نموده و دست نگه دارید. به خودتان یادآوری کنید که این شما هستید که زندگی خودتان را می‌سازید و این شما هستید که در هر لحظه موقعیت و عوامل به درد نخور را جذب زندگی خود می‌کنید.

این خیلی مهم است که به نحوی آگاهانه افکار و حرف‌های خود را انتخاب کنید.

- بسیاری از مردم بی‌منطق، زورگو و خودمحور هستند؛ ولی باز هم دوستشان داشته باشید.
- اگر خوبی کنید، بسیاری از مردم شما را به داشتن انگیزه‌های پنهانی و خودخواهانه متهم می‌کنند؛ ولی باز هم خوبی کنید.
- اگر موفق شوید، دوستان غیرواقعی و دشمنان واقعی را به خودتان جذب می‌کنید؛ ولی باز هم موفق شوید.
- کارهای خوب امروزتان، فردا فراموش خواهند شد؛ ولی باز هم خوبی کنید.
- صداقت و روراستی شما را آسیب‌پذیر می‌کند؛ ولی باز هم صادق و روراست باشید.
- بزرگ‌ترین مردان و زنان با بزرگ‌ترین ایده‌ها بعضی وقت‌ها به دست کوچک‌ترین زنان و مردان با کوچک‌ترین ذهن‌ها نابود می‌شوند؛ ولی باز هم بزرگ فکر کنید.
- مردم، شخص شکست‌خورده را دوست دارند، ولی حواسشان به برنده‌هاست؛ ولی باز هم در حمایت از شکست‌خورده‌ها بجنگید.
- آن‌چه طی سال‌ها می‌سازید ممکن است در یک شب نابود شود؛ ولی باز هم بسازید.
- مردم واقعاً به کمک احتیاج دارند، اما اگر کمکشان کنید شاید واکنش بدی به شما نشان دهند؛ ولی باز هم کمک کنید.
- اگر بهترین چیزهایی را که دارید به دنیا بدهید، ممکن است توی دهانتان بزنند؛ ولی باز هم بهترین‌های‌تان را به دنیا بدهید.
- می‌دانم ممکن است احساس کنید شاید مثبت فکرکردن اتلاف وقت باشد؛ ولی باز هم این کار را انجام دهید...؛ می‌دانم ممکن است احساس کنید شاید تلاش‌های‌تان بی‌ارزش باشد؛ ولی باز هم تلاش کنید...؛ می‌دانم ممکن است شک کنید آیا مراقبه‌ی دسته جمعی روی افکار مثبت اثر دارد یا نه؛ ولی باز هم این کار را بکنید...؛ می‌دانم شک دارید آیا دعا کمک‌کننده است یا نه؛ ولی باز هم دعا کنید.

فرمان‌های متضاد - نوشته دکتر کنت ام کیت

پرده‌ی پانزدهم:

شهود را بشنو!

در حالی که بیشتر مردم معتقدند عقلانیت و تفکر تحلیلی به تنهایی آن‌ها را جلو می‌برد، ثروتمندان حقیقی مسیرشان را رقصان و آهنگین به سمت اهدافشان طی می‌کنند و در این مسیر، ویژگی بداهه‌پردازی و شهودی روح خود را حفظ می‌کنند.

شهود به دریافت آنی و ناقص از حقیقت، آن هم بدون نیاز به هیچ کلمه و یا فرمولی اطلاق می‌گردد. کلمات و یا فرمول‌ها شاید، بعدها به ذهنمان برسند، اما این جرقه‌ی ناگهانی از دریافت، ما را به حقیقت نزدیک‌تر می‌سازد و ذهن ما را با بخش‌هایی از حقیقت آشنا می‌سازد که پیش‌تر بر ما و دیگران پوشیده بوده است.

ثروتمندان حقیقی به یک راه خاص یا راه درست اعتقاد ندارند؛ آن‌ها می‌دانند که مسیرشان به سمت موفقیت در لحظه و به تناسب آن ساخته می‌شود. آن‌ها قهرمانان سازگاری بر اساس الهامات خود هستند. آن‌ها قله‌ای را که برای رسیدن به آن تلاش می‌کنند، پیوسته می‌بینند. شاهد نتیجه‌ی نهایی اشتیاق خود هستند. تصویری را که در مسیر خلق‌کردن آن هستند، مجسم می‌کنند. با چشمان بسته سفر نمی‌کنند، ولی نقشه‌های بدون‌انعطاف هم طراحی نمی‌کنند. امپراطوری‌شان را با کتاب راهنما نمی‌سازند، چه این کتاب به دست خودشان نوشته شده باشد و چه به دست دیگران.

در راه مطلقا درست، روح وجود ندارد؛ ایده‌ی «فقط یک راه درست»، روح و جانی ندارد. مسیر از قبل طراحی شده ماجراجویی ندارد. ماجراجویی فقط به‌خاطر لذت آن نیست که مهم است؛ ماجراجویی تجلی رقص شهودی است، علت اصلی و انعطاف‌پذیر برای دریافت بداهه‌های الهام گرفته است.

فقرا شهامت پیروی از شهودشان را ندارند و نمی‌توانند به آن اعتماد کنند. معمولا تصمیم‌گیری‌شان براساس آن چیزی است که می‌بینید و یا براساس احساسی است که ناشی از پمپاژ اخبار و تبلیغات است نه احساس درونی.

ثروتمندان حقیقی درونشان یک نور هدایتگر دارد. سفر آن‌ها با اشتیاق شروع می‌شود و آن اشتیاق نقش فانوس درون را ایفا می‌کند. این فانوس تمام جواب‌هایی را که می‌خواهیم

دارد؛ آن هم در زمانی که جواب‌ها در دنیای بیرونی واضح و شفاف نیستند.
داشتن این مرکز ثقل درون، ثروتمندان حقیقی را به قهرمان سرعت تبدیل می‌کند. روح سرعت دوست دارد؛ پول هم سرعت را دوست دارد.

اگر با جریان جماعت همراه شوید و مثل دیگران باشید، توانایی‌های‌تان را دست‌کم گرفته‌اید. واقعیت این است که باید تلاش کنید تا مثل بقیه نباشید. جریان حرکتی جماعت با سرعتی یکنواخت جلو می‌رود، اما سرعت حرکت ثروتمندان حقیقی به آن‌ها الهام می‌شود و نیروی بداهه‌ی شهود، آن‌ها را به جلو می‌راند؛ در حالی‌که ملاحظه و احتیاط اهمیت دارند، ولی به درد لحظات تردید و دودلی نمی‌خورد. این ویژگی‌ها به کار لحظات حرکت و اقدام می‌آیند: وقتی به‌جایی می‌رسیم که باید تصمیم بگیریم، وقتی دوراهی‌های زندگی جلوی‌مان ظاهر می‌شوند، قوه‌ی شهود، گزینه‌ها را آگاهانه سبک سنگین می‌کند، کاربردشان را به‌صورت ناخودآگاه درک می‌کند و تصمیمش را در حالتی ورای خودآگاهی می‌گیرد.

به لیستی از ایده‌های احتمالی‌تان در یک کار دقت کنید، یکی از آن‌ها خودش را برجسته‌تر نشان می‌دهد، این همان شهود شماست که هدایتتان می‌کند. یک لحظه آرام بنشینید و بگذارید ذهنتان پرسه بزند. یک ایده ظاهر می‌شود، این همان شهود است که حمایتتان می‌کند.

اشتیاقتان را در دسترستان نگه دارید و به دنیا نگاه کنید، به‌نظر می‌رسد راه‌حل‌ها و فرصت‌ها یکی یکی جلوی شما نمایان می‌شود. این همان شهودی است که الهام بخشتان می‌شود.

قوه‌ی شهود تصمیم‌گیرنده‌ی درونی است که نسبت به ذهن متفکر و خودآگاه ما دید گسترده‌تری دارد. ذهن خودآگاه سرعت ما را کم می‌کند. در دنیایی که به چارچوب‌های تفکر خودآگاه اهمیت زیادی می‌دهند، این حرف شاید ردکردن چیزی به‌نظر برسد که معقول است؛ ردکردن چیزی است که مایه و بنیان ما را تشکیل می‌دهد. ولی این پدیده و نقش شهود به‌عنوان راهنما، تاریخی بسیار قدیمی دارد و حالا این سنت به ما رسیده است. خیلی از مردم عقل را می‌پرستند؛ غافل از این‌که عقل همیشه درست نمی‌گوید. اساس عقل و عقلانیت دانش محدود در دسترس ماست. عقل نمی‌تواند تمام انتخاب‌های موجود را برای یک تصمیم یا خواسته ببیند. اگر از شهودمان پیروی کنیم، از خلوص روح خود پیروی کرده‌ایم؛ چون والاترین نمود روح در حالت شهود بروز پیدا می‌کند.

اکثر اوقات وقتی به گذشته نگاه می‌کنید، فکر می‌کنید که این تصمیمات منطقی که با عقل و منطق گرفته‌اید، باعث موفقیت شما شده است، ولی همیشه تصمیمات غریزی و احساسی (شهود، الهامات، ندای درونی) شما بوده‌اند که مسیر درست را به شما نشان داده‌اند.

نمی‌توانیم برای بکارگیری قوه‌ی شهود، تقلا و تلاش کنیم. با رهاساختن و تسلیم جریان‌شدن می‌توانیم به این نیروها دسترسی داشته باشیم. احتیاجی به تلاش‌کردن نیست؛ فقط باید در فضایش قرار بگیریم. شهود خودش بقیه‌ی کارها را انجام می‌دهد. راه‌هایی برای تقویت ارتباطمان با نیروی شهود وجود دارد. شهود با اعتماد و اعتقاد کامل جواب می‌دهد؛ چون در چنین وضعیتی است که سکوت و ثباتی شجاعانه را درک می‌کنیم. وقتی تصمیمات شجاعانه می‌گیریم، ریسک‌های جسورانه می‌کنیم و تن به ماجراجویی می‌دهیم، شهود ما تقویت می‌شود تا گسترش پیدا کند، راحت‌تر فعال شود و به‌صورت طبیعی در پیچ‌وخم‌های زندگی ما جریان پیدا کند.

روال‌های تکراری‌تان را بشکنید تا شهود وارد شود. مسیرتان را تغییر دهید تا در جریان شهود قرار بگیرید. تمام حواس پنجگانه‌تان را درگیر کنید تا راهنمایی درونی‌تان خود را نشان دهد. هر الهامی که به اقدام منجر شود، ممکن است شروعی تازه به دنیای ثروت شود، اما احتمالاً بیشتر از هر چیزی مؤثرترین فعال‌سازی در مورد قوه‌ی شهود وقتی اتفاق می‌اُفتد که فقط یک قدم برمی‌داریم؛ یک پا را جلوی آن یکی پا می‌گذاریم، بدون این‌که فکر کنیم کجا می‌رویم یا چگونه می‌رویم. اگر یک هدف را هم به این وضعیت اضافه کنید، رادارهای مغز فعال می‌شوند و شهود هر چیزی را که مربوط به هدف شما باشد جست‌وجو می‌کند. به این خاطر شهود فعال می‌شود که ما مسیری خیلی مشخص و محدودشده‌ای نداریم. ایده‌ای از این‌که قدم بعدی را چطور برداریم نداریم؛ پس شهود این خلاء را پُر می‌کند و شکوفا می‌شود.

ثروت‌آفرینان حقیقی شجاع و جسور زندگی می‌کنند، ریسک می‌کنند، سریع اقدام می‌کنند، بدون معطلّی. اگر شجاعت پذیرفتن چالش‌های دیوانه‌وار را نداشته باشیم، نمی‌توانیم به‌عنوان ثروتمند حقیقی موفق شویم. کاری را بکنید که هیچ‌کس دیگری انجام نمی‌دهد، کاری که بقیه فکر می‌کنند خطرناک است یا دیوانگی است.

باید جسورانه قدم بردارید و قاطعانه عمل کنید. سریع و مداوم اقدام کنید.

نگذارید سنگ‌اندازی کسانی که درکی از این موضوعات ندارند، مانع کارتان شود. اگر آن‌ها آنچه را که ما می‌دانیم، می‌دانستند؛ الان در کنار ما حرکت می‌کردند. ولی نمی‌توانیم کسانی را که هنوز به اینجا نرسیده‌اند، قضاوت کنیم و مطمئناً نباید بگذاریم سرعت ما را بگیرند. جسور باشید، شجاع باشید، ریسک کنید و هیچ‌وقت تردید به دل راه ندهید. ثروت‌آفرینان حقیقی از ابزار قدرتمند مخفی‌شان استفاده می‌کنند: **از شهودشان.**

پاسخ پرسش‌هایی که در ذهن خود داریم، در روح ما و در دل ما نهفته است. شهودتان راهنمای شماست، قطب‌نمای شماست و برای‌تان تصمیم می‌گیرد. اعتقادتان است که به کار می‌افتد و هیچ مهارت خاصی نمی‌خواهد. فقط باید گوش کرده و عمل کنید.

شهودتان راهنمای شماست؛ پس بگذارید راهنمایی‌تان کند. هیچ‌وقت به اشتباه، دنبال درست‌ترین مسیر نباشید. در درست‌ترین راه، روح، نیرو یا ماجراجویی وجود ندارد. نیازی به راه درست نیست. شهودتان ترتیب کار را می‌دهد. شما فقط باید تمام آنچه را که سر راهتان است در آغوش بکشید و گوش به زنگ باشید تا ببینید باید در قدم بعد چه کار کنید؟ بعد از آن اقدام کنید.

یک قدم که به جلو بردارید شهودتان قدم بعد را می‌داند. به تقاطع می‌رسید، شهود مسیر را نشانتان می‌دهد. با چالشی روبه‌رو می‌شوید، شهود راهنمایی‌تان می‌کند تا به سلامت از آن بگذرید.

شما دنبال شهود نمی‌روید، سعی نمی‌کنید آن را فعال کنید؛ فقط از سر راهش کنار می‌روید. به چیزی که شهود می‌گوید گوش کنید. به آنچه مقابل شماست نگاه کنید و قدم بعدی، خودش ظاهر می‌شود. شهود راهنمایی‌تان می‌کند.

شما آرام می‌نشینید و می‌گذارید ذهنتان پرسه بزند و ایده‌ی عالی پیدا می‌شود. وقتی به دنیا نگاه می‌کنید از اشتیاقتان استقبال کنید؛ آن وقت مأموریتتان تعریف می‌شود. شهود الهام‌بخش شما خواهد بود.

اگر احساس می‌کنید به شهود دسترسی ندارید، به این خاطر نیست که شهود ندارید. شهودتان زنده است، سالم است و فعال. تنها کاری که باید بکنید این است که خودتان را ساکت کنید، آرام شوید و گوش کنید. وقت بگذارید و استراحت کنید تا خودتان را غنی کنید، مراقبه کنید و بگذارید ذهنتان پرسه بزند؛ شهودتان ظاهر خواهد شد.

قرار نیست ذهن منطقی‌تان را خاموش کنید. فرآیند بررسی و آزمایش را تعطیل نمی‌کنید. مانع تفکر تحلیل‌گرتان نمی‌شوید. وقت‌هایی هست که منطق، ملاحظه، بررسی و تفکر تحلیلی مهم هستند. ولی اجازه می‌دهید تصمیم نهایی را شهود بگیرد. شهود تک تک تاروپود ذهن، روح، افکار، احساسات، اشتیاق‌ها و تلاش‌های‌تان را در نظر می‌گیرد. شهودتان جواب را دارد، به آن گوش کنید و وقتی جواب را شنیدید اقدام کنید.

به شیوه‌ی استادان بداهه‌سرا اقدام کنید. بداهه همیشه نشانه‌ی تصمیم شهود است. بداهه، تحرک شهود است. بداهه فراتر از ساختن در لحظه است. بداهه، ساختن چیزی است که شهودتان تصمیم گرفته است. شما این روحیه‌ی بداهه‌سازی را از قبل می‌شناسید. وقتی گفت‌وگو می‌کنید در حال بداهه‌گویی هستید. وقتی در منطقه‌ی جدیدی از شهر می‌گردید، بر اساس غریزه‌ی بداهه به چپ یا راست می‌پیچید. هرچه بیشتر خودتان را غرق بداهه‌سازی دائمی کنید، تحرک بیشتری خواهید داشت و سریع‌تر جلو خواهید رفت. شهود تصمیم‌تان را به شما نشان می‌دهد و بداهه‌سازی یکی‌یکی گام‌های لازم را برمی‌دارد.

وقتی از شهودتان پیروی می‌کنید، اعتماد به نفس خاصی به‌وجود می‌آید و وقتی نتیجه‌ی کارهای‌تان را می‌بینید این اعتماد به نفس آشکار می‌شود. وقتی می‌بینید شهود

چطور به‌درستی راهنمایی‌تان کرده است اعتقادی راسخ به دست می‌آورید و این اعتقاد راسخ شهودتان را تقویت می‌کند تا آوازش را قوی‌تر بخواند.

اگر خالی شوید، آرام شوید و گوش دهید و صدایی از شهودتان نشنوید چطور؟

در این موقعیت یک قدم به جلو بردارید، هر قدمی. یک پای‌تان را جلوی پای دیگرتان بگذارید، بدون این‌که فکر کنید کجا دارید می‌روید یا چطور قرار است بروید! در آن لحظه، شهودتان وارد عمل می‌شود، نه فقط به این خاطر که لازمش داشتید؛ به این خاطر که هیچ محدودیتی برای پیمودن مسیر ندارد. از قدم بعدی‌تان هیچ خبری ندارید، چون نمی‌دانید کجا قرار است بروید. از این وضعیت استقبال کنید تا شهودتان سر برسد. ولی با شهود، فقط مسیر را پیدا نمی‌کنید، بلکه شجاعتی هم پیدا می‌کنید که قبلا هیچ‌وقت در خودتان ندیده‌اید. حالا می‌توانید هر چالش بزرگی را پذیرا باشید. حالا می‌توانید کاری کنید که هیچ‌کس دیگری انجام نمی‌دهد. می‌توانید کاری کنید که شاید از دید بقیه دیوانگی است یا خطرناک است. این شجاعت را به این خاطر پیدا می‌کنید که اعتقاد راسخ به این دارید که شهود در این مسیر شما را هدایت می‌کند.

هیچ چالشی وجود ندارد که شهودتان نتواند با آن روبه‌رو شود. معنی‌اش این نیست که تمام چالش‌ها آسان هستند، معنی‌اش این نیست که در این مسیر آسیب نخواهید دید؛ ولی به این معنی است که اگر راهی وجود دارد، شما آن را پیدا خواهید کرد و تقریباً همیشه راهی وجود دارد.

جسورانه اقدام کنید، شجاعانه اقدام کنید، سریع اقدام کنید، با غرش اقدام کنید (البته غرش درونی)، بدون هیچ تردیدی اقدام کنید، ریسک کنید، کاری را انجام دهید که هیچ‌کس دیگری انجام نمی‌دهد و از شهودتان پیروی کنید. از همان سلاح مخفی ثروتمندان حقیقی؛ تا جواب‌هایی را که می‌خواهید پیدا کنید.

ذهن شهودی یک موهبت روحانی مقدس است و ذهن منطقی یک خدمتکار باوفا. ما جامعه‌ای را خلق کرده‌ایم که به خدمتکار افتخار می‌کند و موهبت را فراموش کرده است. ما استعدادهای برتری را که داریم فراموش کرده‌ایم.

تنهایی را دوست داشته باشید. کسی‌که تحمل تنهایی را ندارد، از اندیشه‌های مستقل دوری می‌جوید، از مسائل فرار می‌کند و از افکار خود می‌ترسد. کسی‌که تحمل تنهایی را ندارد، به مرور به انسانی بسیار سطحی تبدیل می‌شود، نابالغ رفتار می‌کند و همچنین مداومت و ثبات شخصیت چندانی ندارد؛ و متأسفانه، از سرچشمه‌ی قدرتی که بدون

استفاده در پشت پیشانی‌اش قرار گرفته، غافل است.

آن کسی نباشید که تحمل تنهایی را ندارد. رهبران موفق، از طریق تنهایی، قدرت‌های ماورایی خود را مهار می‌کنند و به‌کار می‌گیرند. آن‌ها کشف کرده‌اند که تصمیمات و بررسی‌هایی که به‌تنهایی و در انزوای جهت‌مند انجام می‌شود، به گونه‌ای عجیب درست از آب درمی‌آید.

انزوای هدفمند و هوشمندانه، بسیار نتیجه‌بخش است.

شهود و یا مهارت در سطح بسیار بالای آن، فرآیندی را دربرمی‌گیرد که به لحاظ کیفی با عقلانیت متفاوت است، اما در عین حال دقیق‌تر و محسوس‌تر از آن است. شهود شکلی کاملاً مشروع از هوش است، اما باید در جای خود و به شیوه‌ی خود فهمیده شود. ما به‌منظور درک صحیح شهود، نباید آن را به‌عنوان معجزه قلمداد کنیم، بلکه باید غریزی بودن و قابل دستیابی بودن آن را برای همه درک کنیم.

ما علاوه بر ندای درونی، «نفس کاذبی» هم داریم که مجموعه‌ای از نداهای گوناگون از افراد دیگر است که در درون ما نهادینه شده است. این نداها متعلق به والدین و دوستانی است که از ما می‌خواهند پذیرای ایده‌های آن‌ها باشیم و به گفته‌های آن‌ها عمل کنیم. همین‌طور بخشی از این نداها، برگرفته از فشارهای اجتماعی هستند که ارزش‌های میهنی را به ما القا می‌کنند که می‌تواند به‌راحتی ما را گمراه کند. همچنین ندای ضمیر نفسمان، مدام تلاش می‌کند تا ما را از حقایق گزنده دور نگه دارد.

«نفس کاذب» در قالب کلماتی واضح با شما سخن می‌گوید و وقتی موضوع به مهارت می‌رسد از چنین جملاتی استفاده می‌کند: «مهارت، متعلق به نوابغ و افراد دارای استعدادهای ذاتی و خارق‌العاده است. مطمئناً من یک نابغه به دنیا نیامده‌ام.» و یا «موفقیت، تماما به شانس و تصادف برمی‌گردد. کسانی که ما از آن‌ها به‌عنوان موفق نام می‌بریم، صرفا افرادی هستند که در زمان درست و مکان درست قرار گرفته‌اند.» یا «دستیابی به چنین مهارتی به تلاش و تحمل درد و رنج بسیاری نیاز دارد، چرا خود را آزار بدهم؟ بهتر آن است که از زندگی کوتاه خود لذت ببرم و کارهایی انجام دهم که در حوزه‌ی توانم است.» همان‌طور که تاکنون متوجه شده‌اید، این نداها بازگوکننده‌ی حقایق نیستند. مهارت به شانس و یا ژنتیک مربوط نیست، بلکه مفهومی است که با پیروی از گرایش‌های ذاتی و پرداختن به علائق عمیق درونتان به دست می‌آید.

هر کسی دارای چنین گرایش‌هایی است. این آرزوی درون شما، از خودخواهی و یا جاه‌طلبی برای کسب قدرت سرچشمه نمی‌گیرد؛ بلکه همه‌ی این‌ها صرفا احساساتی هستند که شما در مسیر کسب مهارت تجربه می‌کنید.

مهارت تجلی عمیق گوهر وجود شماست که از لحظه‌ی تولد، شما را به موجودی منحصربه‌فرد تبدیل می‌کند. شما با پیروی از گرایش‌های درونی‌تان و در مسیر کسب مهارت، مشارکت عظیمی در جامعه خواهید داشت و جامعه را با کشفیات و بصیرت خودتان بهره‌مند می‌سازید و باعث خلق تنوع بیشتر در طبیعت و میان انسان‌های اجتماع می‌شوید که همین امر پاداش عظیم از ثروت به ما ارزانی می‌دارد.

درحقیقت، نهایت خودخواهی این است که به‌منظور دست‌یابی به اهداف محدود و لذت‌های گذرا، مصرف‌کننده‌ی ساخته‌ها و پرداخته‌های دیگران باشیم.

بی‌توجهی و بیگانگی نسبت به گرایش‌های‌تان، در طولانی‌مدت، تنها درد و رنج و ناامیدی را به همراه خواهد داشت و صرفاً به هدررفت گوهر منحصربه‌فرد درونتان منجر خواهد شد. این درد، خود را به شکل احساساتی چون تندی و حسادت نشان خواهد داد و شما منبع حقیقی این افسردگی را نخواهید شناخت.

«خود حقیقی» شما، در قالب کلمات با شما سخن نمی‌گوید، بلکه این ندا از اعماق درون شما و از گوهر روحتان برمی‌خیزد، این ندا از یگانگی شما سرچشمه می‌گیرد و با احساسات و آرزوهای نیرومندی که ماورای شما هستند، ارتباط برقرار می‌کند.

شما نخواهید فهمید که چرا به‌سمت فعالیت‌ها و یا اشکال خاصی از دانش گرایش پیدا می‌کنید؛ چرا که نمی‌توان آن را در قالب کلمات بیان کرد و یا توضیح داد. این ندا، صرفاً حقیقتی از دل طبیعت است. شما با پیروی از این ندا، به پتانسیل خود پی خواهید برد و عمیق‌ترین اشتیاق‌های خود را برآورده خواهید کرد و به این ترتیب قادر به خلق و ابراز یگانگی خود خواهید شد. این ندا، برای هدفی وجود دارد و رسالت زندگی شما، حقیقت عینی بخشیدن به این نداست.

برای پرورش شهود، هم باید به احساس‌ها و الهام‌ها و گواهی دل خود توجه کنید، هم مراقب رویدادهای بیرونی، همچنین مواظب اوضاع و شرایط و توجه هوشیارانه به جملات و عباراتی باشید که توجهتان را به خود جلب می‌کند، به‌خصوص پس از این‌که از شهود الهی خواستید که راه را نشانتان دهد.

برای پرورش تخیل خلاق باید موهبت دلخواهتان را مجسم کنید و گذشته و حال و آینده را به‌صورت عالی و بی‌نقص و کامل و بی‌همتا ببینید. چندی نمی‌گذرد که بارقه‌های الهام به دلتان می‌تابد و اندیشه‌ها و آرمان‌هایی درست به ذهنتان می‌آید. هیچ‌گاه نسبت به قدرت‌های خارق‌العاده وجودتان که می‌تواند بر عزت نفس و اعتماد به نفس شما بیفزاید، بی‌توجه نباشید. این قدرت‌ها می‌خواهند برای شما کار کنند تا برای‌تان شادمانی و کامیابی و توانایی و راهنمایی بیشتر به ارمغان آورند.

پرده‌ی شانزدهم:
خدایا شکرت

وقتی شکرگزار هستید، ترس از بین می‌رود و فراوانی ظاهر می‌شود.
در هر لحظه‌ی زندگی انتخابی دارید. می‌توانید محدودیت را جلوی راهتان ببینید یا فراوانی را.

زندگی، یک خطای دید است. بستگی به ذهنیتتان دارد که چه می‌بینید.

ذهنیت شما بستگی به برنامه‌ریزیتان دارد. چون بیشتر ما توسط رسانه‌های منفی‌گرا به اضافه‌ی نظام آموزشی، پدر و مادر و همه‌ی اطرافیانمان برنامه‌ریزی شده‌ایم. بیشتر ما واقعیت کمبود را می‌بینیم، ولی واقعیت فراوانی هم وجود دارد.

وقت آن است که از دیدن دنیای کمبود و برمبنای ترس، به دنیای حی و حاضر دیگری که بر اساس عشق و فراوانی است، حرکت کنیم. انتخاب با شماست؛ بگذارید چشمانتان دنیای جدید را ببیند.

به اتفاقی در گذشته‌تان فکر کنید که آن موقع، ناراحتتان کرده است. شاید یک رابطه که تمام شده، یا شغلی که رهایش کردید؛ بعد از خودتان این سؤال را بپرسید: آن موقع، آن شخص یا موضوع را چطور دیدید و روایت شما از آن موضوع چه بود؟ چه چیزی باعث احساس منفی‌تان شده بود؟

حالا به موقعیت امروزتان فکر کنید. وقتی به عقب نگاه می‌کنید چه موهبت و اثر مثبتی درنتیجه‌ی آن شخص و موضوع به دست آورده‌اید؟ این موضوع در آن زمان چه هدف و نقشی برای‌تان داشت؟ الان درنتیجه‌ی آن موضوع، یا چیزی که از آن یاد گرفتید چه منفعت یا موهبتی نصیبتان شده است؟

حالا به موضوعی فکر کنید که الان آزارتان می‌دهد و همین سؤال‌ها را درنظر آورید! می‌گویند قدرت نگاه ما در مورد گذشته در حالت ۲۰/۲۰ یا تعادل و انصاف کامل است؛ چون وقتی از یک اتفاق فاصله گرفتیم، میتوانیم به‌صورت کامل و منصفانه وجوه مثبت و منفی آن را ببینیم؛ ولی مجبور نیستیم برای دیدن خوبی‌های یک اتفاق تا آن موقع منتظر بمانیم. می‌توانیم انتخاب کنیم که همین حالا وفور و فراوانی را ببینیم.

چه اتفاقی می‌افتد اگر امروز به این باور برسید که هر اتفاقی در زندگی شما رخ می‌دهد، دلیل و هدفی دارد و در خدمت شما خواهد بود؟ چه می‌شود اگر در دلتان عقیده داشته باشید که زندگی برای شما به‌وجود آمده است و اتفاقی نیست؟ و هر مرحله‌ای از این مسیر به قدرتمندشدنتان کمک می‌کند تا آدم بهتری شوید.

یکی از قوی‌ترین انرژی‌هایی که می‌توانید آن را احساس کنید، سپاسگزاری است. برای هر چیزی احساس سپاسگزاری کنید و شیوه‌ی احساستان را تغییر دهید. بابت زندگی‌تان، شش‌های‌تان، خانه‌تان، این کتاب و هر چیز دیگری سپاسگزار باشید. همین که سپاسگزار باشید، در مسیر نوعی انرژی قرار می‌گیرید که می‌تواند معجزه بیافریند.

«خدایا، تو را بابت همه‌ی نعمت‌هایی که دارم و بابت همه‌ی نعمت‌هایی که دریافت می‌کنم، شکر می‌گویم».

انرژی شما سیگنال‌هایی ساطع می‌کند و همچنین بیشتر آنچه را که ساطع می‌کنید، جذب می‌کند. شما سیگنال‌هایی می‌فرستید که آنچه را به دست می‌آورید جذب می‌کند. سیگنال‌های‌تان را تغییر دهید تا نتایج خود را تغییر دهید. انرژی‌تان را تغییر دهید تا آنچه را تجربه می‌کنید، تغییر دهید. انرژی که ساطع می‌کنید، نتایجی است که به دست می‌آورید.

سپاسگزاری می‌تواند همه چیز را تغییر دهد. شروع کنید که بابت آنچه دارید، صادقانه سپاسگزار باشید. بر این احساس تمرکز کنید. این انرژی‌ای است که می‌تواند به شما کمک کند. هرچه را می‌خواهید آشکار کنید.

«کل روند غنای ذهنی، روحی و مادی را می‌توان در یک کلمه خلاصه کرد: سپاسگزاری».

ژوزف مورفی

تجربه‌ی شکرگزاری یکی از مؤثرترین روشها برای تماس با روح خود است. زمانی‌که احساس شاکر بودن می‌کنید، منیت از سر راه کنار رفته و شما را قادر می‌سازد که از عشق، محبت و درک بیشتر لذت ببرید.

شکرگزاری اصیل یکی از قدرت‌مندترین روش‌ها برای دعوت چیزهای بهتری به زندگی ماست، درست مانند این است که به کائنات می‌گویید لطفاً بیشتر از این چیزها به من عطا کن.

بهترین راه برای داشتن افکار شاد، شمردن نعمت‌هاست؛ نه شمردن پول‌ها.

شکرگزاری مبرا و مستقل از هر وضعیت، موقعیت و یا تجارب شخصی است. زمانی‌که با

چنین لذت درونی ارتباط برقرار می‌کنید، بدون هیچ دلیلی احساس شعف و سرور خواهید کرد؛ به‌سادگی حس زنده بودن و خیره‌شدن به ستاره‌ها و تمجید معجزه‌ی زندگی، خود به‌تنهایی شادی‌آور و لذت‌بخش خواهد بود.

برای این‌که احساس شاکر بودن کنید، تمام چیزهایی را که در زندگی از آن‌ها لذت می‌برید درنظر بگیرید؛ همچون پرورش روابط عاشقانه، یا ارتباطاتی که با اشخاص و موجودات مخصوص و ویژه داشته‌اید، معجزه‌ی بدنی که دارید و یا ذهنی سازنده و حتی مادیاتی که موجب راحتی شما می‌شود.

تمجید و تجلیل زندگی، خود به این طریق، نه‌تنها هرگونه کمی و کاستی و محدودیت را از زندگی شما ناپدید خواهد کرد، بلکه نکات مثبتی که شما را احاطه کرده است یادآوری خواهد نمود و شما به این درک خواهید رسید که هر تجربه‌ای در زندگی یک هدیه‌ی گرانبهاست.

در حالی‌که به قلمروی شکرگزاری قدم می‌گذارید، متوجه گرما، عشق، محبت و حس ارتباطی باشید که به قلب شما وارد می‌شود. صلح و آرامش را بیابید و بدانید که این طرح الهی است که شما را در حال پیشرفت مسیر تکاملتان حمایت می‌کند. بذر خوبی‌ها را در هر وضعیتی بشناسید و درک کنید، هر لحظه از زندگی خود را فرصتی برای تکامل یافتن به موجودی عاشق‌تر و شاکرتر بدانید و آن را در آغوش بکشید.

درباره‌ی تمام چیزهایی که در زندگی خود از آن‌ها قدردانی می‌کنید فکر کنید. تفکر راجع به تمام چیزهایی که در زندگی دارید و شاکر بودن از وجود آن‌ها، راه را برای نعمات بیشتری باز خواهد نمود. با تشکرکردن از تمام چیزهایی که دارید و تعهد به این‌که عمیقاً از آن‌ها قدردانی کنید، نعمت و وفور مطمئناً به‌سمت شما جریان خواهد یافت و این همان قدرت جذب شکرگزاری است.

«خدایا شکرت»

شاید بیراهه نباشد، اگر بگوییم اولین ارتعاش و اولین رمز جهان هستی «خدایا شکرت» باشد. از لحظه‌ی که بیدار می‌شوید تا لحظه‌ی که به خواب می‌روید فقط بگویید: «خدایا شکرت»

خدایا شکرت اولین قانون جهان هستی است. خدایا شکرت، یعنی حال خوب و حال خوب، یعنی جذب خواسته‌ها.

خدایا شکرت، یعنی دیگر هیچ دلیلی برای حال بد وجود ندارد. شاید شما تعداد معدودی دلیل برای ناسپاسی پیدا کنید، ولی میلیونها دلیل برای شکرگزاری وجود دارد. زنده بودن، سلامت، خانواده، پول، شغل، روشنایی، تاریکی، آب، برق، گاز، وسایل گرمایش، سرمایش، حمل‌ونقل، حمام، دستشویی، وسایل ارتباطات، برگ درختان، قلم و کاغذ و... و لیستی

که پایانی ندارد. هر کدام از این موارد خود جای هزاران هزار شکرگزاری دارد و عدم وجود هر کدام از این‌ها اختلالی بزرگ در زندگی ما ایجاد خواهد کرد.

اما شکرگزاری فراتر از این‌هاست. شکرگزاری هر آنچه را که بخواهید به شما خواهد داد. شکرگزاری، یعنی هم‌راستاشدن با غنی بودن کائنات و جهان هستی؛ و زمانی‌که شما وجودتان سرشار از غنا و ثروت شود، چه چیزی نمی‌تواند جذب شما شود؟

جذب‌کردن ابتدایی است؛ شما باید آنقدر مهارت بیابید که نیازی به جذب‌کردن نداشته باشید، بلکه این کائنات هستند که شما را جذب می‌کنند نه شما آن‌ها را؛ و این با شکرگزاری میسر است.

شکرگزاری یعنی ثروت، آزادی، لذت و عشق. اگر از این کتاب فقط رمز شکرگزاری را با پوست و استخوان بفهمید و درک کنید، به مقصد رسیده‌اید.

اگر در زندگی شما کمبود پول وجود دارد، دقت کنید که نگرانی و حسادت، رشک و ناامیدی، دلسردی، شک و ترس درباره‌ی پول، هیچ‌گاه برای شما پول بیشتر نمی‌آورد؛ زیرا این احساسات از کمبود حس قدرشناسی برای پولی ناشی می‌شود که اکنون دارید. شکایت‌کردن راجع به پول، بحث‌کردن درباره‌ی پول، سرخورده‌شدن در ارتباط با پول، نق‌زدن درباره‌ی قیمت اجناس، نشانه‌های شکرگزاری نیست. بنابراین وضعیت پولی در زندگی شما نه‌تنها بهتر نخواهد شد، بلکه بدتر هم می‌شود. فرقی نمی‌کند که موقعیت فعلی شما چه باشد، اندیشیدن به این‌که شما پول کافی ندارید، درواقع نتیجه‌ی نبود قدرشناسی نسبت به پولی است که در حال حاضر دارید. شما می‌بایست موقعیت فعلی خود را فراموش کنید و در عوض نسبت به پولی که الان دارید احساس شادی و شادمانی داشته باشید. به این صورت پول شما به‌صورت خارق‌العاده‌ای افزایش خواهد یافت. شکرگزاری آن هم زمانی‌که پول کمی دارید، برای برخی افراد احساس چالش‌برانگیزی است، ولی هنگامی‌که متوجه شوید تا زمانی‌که شکرگزار نباشید، هیچ تغییری پدید نمی‌آید، به شکرگزاری و شاکر بودن متقاعد میشوید.

بزرگ‌ترین قدرشناسی آن نیست که کلمات را به زبان بیاوریم، بلکه بهتر است که با قدرشناسی زندگی کنیم.

جان کندی

شما باید شکایت را که باعث فقر بیشترتان می‌شود با قدرشناسی عوض کنید، تا با استفاده از نیروی زیاد و مثبت سپاسگزاری به فردی ثروتمند تبدیل شوید. بسیاری از افراد می‌پندارند که درباره‌ی پول گله نمی‌کنند، اما اگر در زندگی خود کمبود پول را احساس کنند، بدون درنگ دست به شکایت و گله می‌زنند.

شکایت در ذهن یا زبان صورت می‌گیرد و خیلی از افراد، از بیشتر افکاری که در سر دارند آگاه نیستند. شکایت‌کردن، افکار نومیدکننده یا به‌کار بردن واژه‌های منفی اشک‌آلود یا نگران‌کننده درباره‌ی پول، تنگدستی می‌آفریند و البته بزرگ‌ترین شکایت‌ها زمانی صورت می‌گیرد که باید پولی پرداخت شود.

قدرشناسی گنج است، و شکوه و شکایت‌کردن ننگ و فقر!

برای داشتن زندگی مرفه و برای هرچه که به پول مربوط است، احساس قدرشناسی داشته باشید و غرولندکردن درباره‌ی صورت‌حساب‌ها نشانه‌ی قدرشناس بودن نیست. شما باید به گونه‌ای دقیق برعکس عمل کنید و در ازای سرویس‌ها و کالاهایی که درمقابل صورت‌حساب خود دریافت کرده‌اید، شکرگزار باشید. هر احساس بدی درباره‌ی پول آن را از شما دورتر می‌کند و میزان پول را در زندگی‌تان کاهش می‌دهد و هر بار که این احساس را داشته باشید، مقدار پولتان را کمتر می‌کنید. اگر درخصوص پول احساساتی مانند حسادت، نارضایتی، نگرانی و ترس داشته باشید، هیچ‌وقت نمی‌توانید پول بیشتری به دست آورید.

مطابق با قوانین کائنات هرچیزی مشابه خودش را جذب می‌کند. بنابراین اگر شما از نداشتن پول احساس نارضایتی کنید، با به دست نیاوردن پول کافی نارضایتی‌تان بیشتر خواهد شد. اگر نسبت به پولی که دریافت می‌کنید، نگران باشید، شرایطتان به‌سمت و سوی افزایش نگرانی تغییر جهت می‌دهد. اگر نسبت به پولی که دریافت می‌کنید بیمناک باشید، شرایطتان به جانب افزایش بیمناکی تغییر جهت خواهد داد.

هر چقدر هم که سخت به‌نظر برسد، شما باید شرایط پولیِ فعلی یا کمبود مالی خود را فراموش کنید و شکرگزاری راه تضمین‌شده‌ای برای آن است. شما نمی‌توانید برای پول، شکرگُزار و در عین حال ناراضی هم باشید. همچنین نمی‌توانید با داشتن افکار شکرگُزارانه نسبت به پول، نسبت به آن هم نگران باشید؛ و نیز امکان ندارد با داشتن افکار شکرگُزارانه نسبت به پول، نسبت به آن بیمناک هم باشید.

هنگام شکُرگزاری و قدرشناس‌بودن برای پول، نه‌تنها روند احساسات و افکار منفی که پول را از شما دور می‌سازد، متوقف می‌سازید، بلکه کاری انجام می‌دهید که پول بیشتری به سویتان می‌آورد. درحقیقت هنگامی‌که پول و ثروتتان افزایش می‌یابد، اگر شکُرگزاری نکنید، در روند روی‌آوردن جریان نعمت به‌سوی خویشتن سنگ انداخته‌اید. حال این پول می‌تواند به شکل دریافت غیرمنتظره یک چک، افزایش حقوق، تخفیف مالیاتی، بستن یک قرارداد خوب، شروع یک کار عالی و... به‌سوی شما بیاید.

بی‌تردید شما احساس خوبی خواهید داشت اگر بدانید که این خودتان بوده‌اید که با قدرشناسی باعث روانه‌شدن پول به‌سمت خودتان شده‌اید و وقتی شادی‌تان را با

قدرشناسی همراه می‌کنید، آن‌وقت یک نیروی مغناطیسی واقعی را در اختیار خواهید داشت که باعث می‌شود هر لحظه فراوانی بیشتری به‌سوی شما جذب شود.

قانون ذهن چنین است که هرچه را مورد قدردانی قرار بدهید، به‌سوی خود جذب می‌کنید و هر آنچه را مورد قدردانی قرار ندهید دفع می‌کنید. پس اگر به طرزی دل‌پذیر درباره‌ی پول بیندیشید، آن را چندین برابر می‌کنید. حال آنکه اگر به هر شکل، پول خودتان یا دیگری را مورد انتقاد و ملامت قرار دهید، آن را متلاشی و دفع می‌کنید.

اندیشه‌های شما، جهان شما را می‌سازد. اندیشه‌های‌تان درباره‌ی پول باید سرشار از حق‌شناسی باشد تا پول نیز قدرتان را بداند و به‌سوی شما کشیده شود.

بیشتر مردم، هرگاه پول کافی برای تأمین مخارج خود ندارند، به این دلیل بوده که در امور مالی خودشان یا دیگری، پول را مورد سرزنش یا تحقیر قرار داده‌اند. حسادت به پول دیگری نشانه‌ی این اعتقاد است که به اندازه‌ی همه برکت و نعمت وجود ندارد. به‌خاطر داشته باشید که به هر چیز که بیشتر توجه کنید، همان را به‌سوی خود جذب می‌کنید.

وقتی درباره‌ی بخت‌واقبال یا ارث کلان یا مال‌ومنال و مایملک غنی فرد دیگری می‌شنوید، با شور و شوق گوش فرا دهید. دارایی‌های دیگران، گواه وفور بی‌کران پدر آسمانی و مهربان شماست که در اختیار همگان است. هرجا نشانی از برکت او را می‌بینید، باید به وجد درآیید. پول چنان از هوش و خرد الهی سرشار است که با هرچه درباره‌اش بگویید و بیندیشید، هم‌نوا می‌شود و همان‌گونه به شما پاسخ می‌گوید.

با گرایش مثبت و سرشار از حق‌شناسی نسبت به پول می‌توانید به‌جای این‌که بنده و اسیر پول شوید، پول را خادم خود کنید. این شما هستید که باید بر پول مسلط شوید، نه این‌که خود تحت سلطه‌ی آن قرار بگیرید.

آگاهانه عادت قدردانی از پول را در خود بپرورانید و برای این قدردانی هیچ عذر و بهانه‌ای نیاورید. اگر عذر و بهانه بیاورید و نسبت به پول حق‌شناس نباشید، بی‌درنگ حق‌ناشناسی شما را می‌فهمد و شما را دفع می‌کند.

بامدادان، هنگامی که از خواب برمی‌خیزید، برای دیدن روشنایی صبح سپاسگزاری کنید، برای غذا و شادی زندگیتان سپاسگزار باشید؛ اگر هیچ علتی برای سپاسگزاری نمی‌یابید، پس مشکلی در خود شما وجود دارد.

اگر می‌خواهید ثروتمند شوید، ثروتمند شروع کنید. امروز قدردان و شکرگزار چه چیزی می‌توانید باشید؟ از چه کسی می‌توانید قدردانی کنید؟

اگر تمرکز روی چیزی که در زندگی نداریم و حسرت به کسانی که از نظر مالی بهتر

هستند، تبدیل به عادت شده، شاید بهتر باشد بدانیم خیلی چیزها در زندگی‌مان داریم که بیش‌تر از پول ارزشمند هستند و باید قدردان آن‌ها باشیم. شکر و سپاس به‌خاطر سلامتی، خانواده و نزدیکان، موقعیت‌ها، افکار و اندیشه‌های‌مان، سطح آگاهی و شعورمان، این واقعیت که می‌توانیم کیلومترها در خیابان‌ها و جاده‌هایی رانندگی کنیم که زحمت ساخت هیچ کدامشان را خودمان نکشیده‌ایم. خواندن کتاب‌هایی که به تحریر درآمدن آن‌ها سال‌ها طول کشیده و یا کارکردن با اینترنتی که زندگی ما را بسیار آسان کرده است. الگوی قدردانی از چیزی که دارید، سطح جدیدی از ثروت، سلامت و احساسی را به‌وجود می‌آورد که زندگی‌تان را سرشار از وفور و برکت خواهد کرد.

یادتان باشد اگر شکرگزار باشید، نمی‌توانید مدام عصبانی باشید. نمی‌توانید شکرگزار و در عین حال ترسو باشید؛ غیرممکن است.

آدم‌های زیادی می‌گویند شکُرگزار هستند، ولی وقتی برای شکرگزاری نمی‌گذارند. دورشدن و نادیده‌گرفتن زیبایی و شکوهی که داریم، خیلی راحت است! اگر هر روز خودآگاهانه دانه‌هایی درست را در مغزمان نکاریم، «علف‌های هرز زندگی» مثل عصبانیت، خشم، اضطراب و تنهایی به زندگی‌مان می‌خزند. لازم نیست علف‌های هرز را بکارید، خودشان سبز می‌شوند. هر روز، در آستانه‌ی درب ذهنتان بایستید و به‌تنهایی تصمیم بگیرید که به چه افکار و باورهایی اجازه می‌دهید وارد زندگی‌تان شوند. چون آن‌ها احساس غنی یا فقیر بودن، عشق یا نفرت را در شما شکل می‌دهند.

هر روز حداقل چند دقیقه به خودتان فرصت شکرگزاری بدهید. چشمانتان را ببندید و تمام وجودتان را سرشار از سپاس و شکرگزاری کنید. حتی برای نسیمی که بر صورتتان می‌وزد، با تمام وجود شکرگزار باشید؛ آن زمان دیر نخواهد بود که معجزه‌ها را خواهید دید.

پرده‌ی هفدهم:

بخشش، راز بزرگ است!

به‌دنبال بخشش است که دریافت می‌آید؛ بخشش ذات جهان است.

وقتی می‌بخشید، وارد جریان زندگی می‌شوید. بخشش، جوهر فراوانی است. به هر جایی که عطا کنید، از آن‌جا تغذیه‌ی روحی یا بینشی اثرگذار دریافت می‌کنید. نادیده گرفتن این راز، یعنی هنوز به کمبود داشتن در زندگی اعتقاد دارید وگرنه می‌بخشیدید. با بخشیدن به شکل واضح اعلام می‌کنید که در وضعیت فراوانی هستید. بخشش، آنچه را که داریم قدرتمندتر و بیشتر می‌کند.

بر روی قانون بخشش تمرکز کنید. زندگی از جریان بخشیدن و ستانیدن شکوفا می‌شود؛ هیچ چیزی ایستا نیست. بدن ما از طریق معاوضات دائمی و پویا با کائنات تغذیه می‌شود. سلول‌ها و ارگان‌های بدن از راه هماهنگی و همکاری با یکدیگر زندگی می‌کنند. خون باید به آسانی جریان داشته باشد و جلوگیری از این جریان باعث لخته‌شدن آن می‌شود؛ همان‌گونه که اگر جلوی آب روان گرفته شود به مردابی بیش تبدیل نخواهد شد.

طبیعت نیز متقابلاً به ما یک سمفونی زیبا اهدا می‌کند؛ خورشید با گرمایش باعث جوانه‌زدن دانه می‌شود، باران آب کافی را به مزارع می‌رساند تا ما بتوانیم غذای کافی برای تغذیه‌ی بدن خود تهیه کنیم. هیچ کجای دنیای طبیعت، احتکار دیده نمی‌شود.

فرآیند بخشیدن و ستانیدن از قوی‌ترین اعمال طبیعت است. به همین دلیل قانون بخشش بسیار ساده است؛ اگر شادی می‌خواهید، شادی عطا کنید؛ اگر عشق می‌خواهید، عشق بدهید؛ اگر به دنبال مال دنیا هستی، به دیگران کمک کن تا خوشبخت شوند و... .

آسان‌ترین راه برای به دست آوردن چیزی که می‌خواهید این است که به دیگران کمک کنید تا آن‌ها نیز آن چیزی را که می‌خواهند و نیاز دارند به دست آورند.

برای به دست آوردن نعمت‌های مادی و معنوی بیاموزید که دیگران را در سکوت خود دعا کنید تا آن‌ها نیز به خواسته‌های خود برسند. افکار خوب، آرزوهای نیک، تمجید، تعریفی زیبا و حتی یک لبخند را به دیگران ببخشید. هرچه بیشتر ببخشید؛ بیشتر دریافت خواهید کرد. برکت نام دیگری برای بخشش‌های کائنات است که همیشه به شکل الوهیت، عشق و هستی پر از مهر و محبت در دسترس ماست. با پذیرش خوبی‌های زندگی و بخشیدن آن‌ها به دیگران قادر به خلق نعمت‌ها و برکات حقیقی در زندگی خود خواهید بود.

وقتی دهنده باشیم، بزرگ‌ترین گیرنده‌ی نعمت‌ها می‌شویم!

قوانین جهان، قوانین دقیق و خلاءناپذیر است. در این جهان شما نمی‌توانید با زرنگی یا فقط با گرفتن به مقصود برسید، شما با بخشش و خدمتگزاری است که می‌توانید جهان را به خدمت خود در آورید. اگر توجه کرده باشید، در بسیاری از مناطق فقیرنشین در بیشتر موارد همه به فکرِ گرفتن هستند، کمتر کسی به فکرِ بخشیدن است. ای کاش راز بزرگ خدمت و بخشیدن را کشف می‌کردند تا همچون کیمیاگری قهار فقر را به غنا و مس را به طلا تبدیل می‌کردند.

همه ما چیزی برای بخشیدن و ایثار داریم. حتی اگر نتوانیم بی‌درنگ به آن پی ببریم. همواره چیزی برای بخشیدن وجود دارد. نمی‌توانید در ازای هیچ، چیزی بستانید. اما به یمن بخشش‌ها و آبشارهای روان‌بخش آن، خود می‌توانید صاحب عالی‌ترین موهبت‌ها باشید.

بیشتر مردم فکر می‌کنند کمبود وجود دارد. از این به اندازه‌ی کافی ندارم، از آن به اندازه‌ی کافی ندارم...؛ اما جهان همیشه در حال مقابله به مثل است. اگر بخشنده باشید، اگر به تقسیم‌کردن و پشتیبانی از آرمان‌های دیگر و افراد دیگر اعتقاد داشته باشید، آن‌وقت ده‌ها برابر آن به خودتان برمی‌گردد.

بخشش مثل این است که سرمایه‌گذاری کنید و نزد خداوند و طبیعت سهام خریده باشید. اتفاقی که می‌افتد، این است که همان زمان که این کار را می‌کنید، می‌دانید که سرمایه‌گذاری‌تان بازدهی عالی خواهد داشت.

قانون بخشش را از طریق دادن یک هدیه به کسانی که با آن‌ها روبه‌رو می‌شوید، تمرین کنید. هدیه لازم نیست خیلی ارزشمند و گران‌قیمت باشد؛ می‌تواند تنها یک شاخه گل، یک لبخند، یک تمجید قلبی، دستی برای کمک و یا حتی یک دعا در سکوت باشد. در عین حال برای گرفتن تمام هدایایی که به شما نیز داده می‌شود، گشاده باشید.

امروز و هر روز هرآنچه را که مایل هستید به دست بیاورید، ببخشید.

برای کسانی‌که فکر می‌کنید ثروت ندارند، شروع کنید به دعا و این دعاکردن خیلی به شما کمک خواهد کرد.

راز بزرگ: هر آنچه را که می‌خواهید، آن را برای دیگران دعا کنید و بخواهید؛ سپس در زندگی‌تان تجلی خواهد یافت.

پول به دستتان می‌آید و از دستتان می‌رود. واقعیت این است که ما آن‌قدر طولانی در این دنیا نمی‌مانیم که بخواهیم ادعای مالکیت پول یا چیزهای دیگر را داشته باشیم و آن‌ها را

نگه داریم، اما اگر یاد بگیرید که چطور ببخشید، هم زندگی شما و هم زندگی سایر افرادی که اطرافتان هستند، پررونق خواهد شد. همه چیز در دست ما امانت است. بالاخره همه چیز می‌تواند از دست‌مان گرفته شود. اما تنها چیزی را که هیچ‌وقت نمی‌توانند از ما بگیرند، آن چیزی است که بخشیده‌ایم.

بخشش بدون چشم‌داشت سریع‌ترین، بزرگ‌ترین و قدرت‌مندترین روش و ابزار برای جذب ثروت به زندگی‌تان است. برای این‌که بتوانید پول و ثروت بیشتری را به زندگی‌تان جذب کنید و در مدار ثروت قرار بگیرید باید ببخشید؛ این قانون است.

زمانی که می‌بخشید باور دارید که در دنیایی زندگی می‌کنید که همه چیز به اندازه‌ی کافی وجود دارد، پس نگران تمام‌شدن چیزی نیستید و با بخششی که انجام می‌دهید در را به روی خودتان باز می‌کنید تا مواهب بیشتری را دریافت و جذب کنید. هرچه بیشتر ببخشید، آنچه دریافت می‌کنید بیشتر خواهد بود. اگر بخشش شما جزئی باشد، فقط لای در را باز می‌کنید و اگر بخشش شما زیاد باشد در را کامل باز می‌کنید. میزان دریافت شما در ارتباط مستقیم با آن چیزی است که می‌بخشید. هر بار که آگاهانه و با عشق ببخشید، یک سیگنال قدرتمند به ضمیر ناخودآگاهتان ارسال می‌کنید که دارید از قانونمندی‌های جذب فوری ثروت پیروی می‌کنید و ضمیر ناخودآگاهتان سیگنال را دریافت می‌کند و به آن پاسخ می‌دهد و جریان ثروت و نعمت را وارد زندگی‌تان می‌کند.

خیلی‌ها می‌گویند هر وقت پول داشتم، می‌بخشم و کمک می‌کنم؛ اما شاید دلیل این‌که پول ندارند، این است که نمی‌بخشند.

افرادی که این تفکر را دارند و می‌گویند زمانی‌که پول زیادی به دست آوردم می‌بخشم نه حالا! باید بدانند که این راهش نیست. درست همان‌طوری که قبل از تبدیل‌شدن به یک فرد موفق ضروری است که حالت ذهنی یک فرد موفق را داشته باشید و در مدار موفقیت قرار بگیرید؛ برای ثروتمندشدن ابتدا باید ببخشید، چون بخشش دروازه‌های دریافت و دریچه‌های جریان ثروت را برای شما باز می‌کند و اگر همین حالا از هر آنچه دارید نبخشید خبری از دریافت و جذب جریان‌های ثروت به زندگی‌تان نخواهد بود.

بخشیدن باید همراه لذت و بی‌چشم‌داشت باشد، نه این‌که به خیال این‌که با بخشیدن کائنات را مدیون خود کرده‌اید، فوراً منتظر باشید که کائنات دین خود را جبران کند. باید فقط احساس لذت‌بخشِ بخشیدن را با خود همراه سازید. بخشیدن لزوماً شامل حال فقرا نیست، شما می‌توانید به کسانی که از آن‌ها الهام گرفته‌اید، ببخشید. می‌توانید به غریبه‌ای که لبخندی از او دریافت کرده‌اید، ببخشید. می‌توانید به یک کارمند یا هر کس دیگری ببخشید... .

سپاس‌گزاری و بخشش، رازهای جادویی هستند که نه تنها جریان ثروت و نعمت را به زندگی‌تان وارد می‌کنند، بلکه زندگی‌تان را زیباتر و با معناتر می‌کنند. آگاه باشید که سپاس‌گزاری و بخشش لازم و ضروری است، نه برای این‌که این‌ها اعمال خوب و پسندیده‌ای هستند، بلکه علاوه بر این‌که زندگی بدون این دو نه لذت‌بخش است و نه مفهومی دارد؛ بسیار سخت و زننده نیز خواهد شد.

شما برای بهبود زندگی خودتان نیازمند سپاس‌گزاری و بخشش هستید.

حال اشتباهی که بیشتر افراد زمانی که قصد استفاده از تکنیک بخشش را دارند تا دریچه‌های عظیم ثروت و جریان نعمت و فراوانی را وارد زندگی‌شان کنند، این است که بخشش این افراد به قدری کم و ناچیز است که صرفاً در را برای ورود یک پشه (ثروت و نعمتی ناچیز) باز می‌کند و همان بخشش کوچک را هم با اکراه و عدم اعتماد و اطمینان و نبود لذت می‌بخشند. متأسفانه به همین علت جریان عظیمی از ثروت و نعمت را که می‌توانستند دریافت کنند، از دست می‌دهند و تازه با نارضایتی می‌گویند این تکنیک دروغ است و عملی نیست و جواب نمی‌دهد. در بخشیدن نه باید خساست به خرج دهید و نه باید زیاده‌روی بی‌مورد کنید، بلکه اعتدال بهترین انتخاب است. هیچ لزومی ندارد که تمام دارایی و زندگی‌تان را ببخشید و در عین حال هرگز هم نباید نبخشید و از همه مهم‌تر، نباید فضای ذهنی بخششی که بر ذهنتان حاکم است جزئی و ناچیز باشد. تا می‌توانید سعی کنید با تحقیق و مطالعه هرچه عمیق‌تر به مفهوم بخشش پی ببرید و زندگی کنید.

بسیاری از افراد هنگام بخشش تمرکزشان به از دست دادن است و چندان که باید و شاید به آن به عنوان عاملی برای جذب ثروت به زندگی‌شان نگاه نمی‌کنند، پس طبیعتا بخشش آن‌ها همرا با اکراه و ناچیز است. بنابراین دریافت آن‌ها هم ناچیز خواهد بود و همین را استدلالی محکم برای جواب ندادن این تکنیک می‌دانند. مانند این است از فضایی که قطره‌ها می‌توانند عبور کنند (چون بخشش‌های کم دریچه‌ی کوچکی از ثروت را به زندگی باز می‌کنند) انتظار ورود آبشارهای از ثروت به زندگی‌مان داشته باشیم.
آیا خداوند با این همه بخشایش و رزاق بودن، چیزی از ثروت و قدرتش کم شده است؟ پس چرا ما ترس از دست دادن داریم؟

بخشیدن ما نباید برای خودنمایی و ارضای کمبودهای شخصی باشد، بلکه باید عشق و لذت را همراه خود داشته باشید که باعث جذب ثروت شوید.

اگر اعتقاد دارید که بخشش جواب نمی‌دهد امتحان کنید. شما نمی‌توانید یک قانون و

اصل را بدون امتحان نکردن رد کنید. مطمئن باشید از امتحان‌کردن آن پشیمان نخواهید شد.

از طرفی دیگر شما علاوه بر بخشنده‌بودن و دهنده‌بودن، باید گیرنده‌ی عالی هم باشید. بیشتر مردم گیرنده‌های ضعیفی هستند، ممکن است آن‌ها در دادن خوب باشند و یا خوب نباشند، ولی در گرفتن بی‌نهایت بد هستند و چون آن‌ها در گیرندگی ضعیف هستند، نمی‌گیرند. مردم به چند دلیل در گیرندگی مشکل دارند:

۱. بیشتر مردم احساس بی‌ارزشی و یا نالایق بودن می‌کنند و این به یک بیماری شایع در جامعه تبدیل شده است. این احساس خودکم‌بینی، معمولاً از شیوه‌ی تربیت‌شدن ما نشأت می‌گیرد.

بیشتر ما با تنبیه بار آمده‌ایم. این قانون نانوشته خیلی ساده بیان می‌کند که اگر شما کاری را اشتباه انجام بدهید، تنبیه خواهید شد. برخی از ما توسط والدین، برخی توسط معلمان و برخی هم توسط اعتقاداتی در پوشش دین یا مذهب که به بهشت نخواهی رفت یا به خاطر گناهانت به دوزخ خواهی رفت، تنبیه شده‌ایم.

البته اکنون که ما بالغ هستیم این موارد تمام شده است. درست است؟

نه درست نیست! برای بیشتر مردم تربیت‌شدن با تنبیه آنچنان عمیق و ریشه‌دار است که وقتی کاری را اشتباه انجام می‌دهند و کسی نیست که آن‌ها را تنبیه کند، به‌طور ناخودآگاه خودشان، خودشان را تنبیه می‌کنند.

این مسئله نشان می‌دهد که چرا بعضی از مردم درآمد خودشان را محدود می‌کنند و چرا عده‌ای به‌طور ناخودآگاه موفقیت خود را خراب می‌کنند. پس تعجبی ندارد که مردم با گیرندگی خود مشکل داشته باشند و به این شکل با یک اشتباه کوچک و در پی آن تحمل فقر و بدبختی برای بقیه‌ی عمر، خود را تنبیه می‌کنند.

ولی آگاه باشید که تشخیص‌دادن این‌که شما با ارزش هستید یا نه، کلاً یک داستان ساختگی است. هیچ موردی تا ما به آن معنی ندهیم، معنایی ندارد. شما و تنها شما تعیین می‌کنید که می‌خواهید با ارزش باشید، این تنها نظر شماست.

اگر می‌گویید که با ارزش هستید، هستید و اگر می‌گویید یا احساس می‌کنید بی‌ارزش هستید، بی‌ارزش هستید. در هر دو صورت، شما هستید که در داستان خود زندگی خواهید کرد.

از آنجا که تغییر دادن داستان زندگی‌تان بسیار آسان‌تر از ارزشمندی شماست، پس داستان خودتان را که خیلی سریع‌تر و ارزان‌تر است، تغییر دهید. به‌سادگی یک داستان جدیدتر و پشتیبانی‌کننده‌تری برای خودتان بسازید و درون آن زندگی کنید.

۲. بیشتر مردم بر این باورند که بخشیدن بهتر از گرفتن است که توسط افراد زیادی این باور

منتشر می‌شود. این تصور کلاً مضحک است. کدام‌یک از این دو بهتر است: سرما یا گرما، بزرگ یا کوچک، چپ یا راست، داخل یا خارج؟ دادن و گرفتن دو روی یک سکه هستند. هر کسی که تصمیم بگیرد کدام‌یک بهتر است، دادن یا گرفتن، خیلی ساده است که ریاضیاتش بد است. چرا؟

اگر کسی نباشد که موردی را بگیرد چگونه می‌توانید آن را بدهید؟ هر دو برای عملی‌شدن باید در توازن کامل باشند.

به‌علاوه بخشیدن چگونه احساسی است؟ عالی و رضایت‌بخش. ولی وقتی بخواهید موردی را به کسی بدهید و دیگری دوری کند و تمایلی به گرفتن نداشته باشد چگونه احساسی می‌شود؟ وحشتناک.

بنابراین این را بدانید که: اگر مایل نیستید موردی را بگیرید، سر آن کسی که می‌خواهد همان مورد را بدهد کلاه می‌رود. درواقع شما مانع از بروز احساس لذت و شادمانی در آن‌ها شده‌اید که ناشی از بخشیدن موردی به شماست و به جای آن، افراد احساس بدی پیدا می‌کنند.

برای هر دهنده‌ای باید یک گیرنده‌ای و برای هر گیرنده‌ای باید یک دهنده باشد.

چون هر موردی از انرژی ساخته شده است و وقتی شما می‌خواهید آن را بدهید و نمی‌توانید؛ آن انرژی نمی‌تواند بروز یافته و در شما محبوس می‌شود و این انرژی محبوس شده به هیجانات منفی تبدیل می‌شود و آنچه موضوع را بدتر می‌کند این است که وقتی تمایلی به گرفتن کامل ندارید به دنیا می‌گویید که چیزی به شما ندهد!

طبیعت کاملاً با برکت است، ولی اهل تبعیض نیست. وقتی باران می‌بارد، باید جایی برود؛ اگر یک جایی خشک باشد، جای دیگر دو برابر خیس خواهد شد. همین مسئله دقیقاً در مورد پول اتفاق می‌افتد. پول بی‌حد و حساب وجود دارد، تریلیون‌ها اسکناس در اطراف ما در جریان است و این همه باید راه خودش را پیدا کند که شیوه‌ی توزیع‌کردن آن چنین است: اگر کسی نمی‌خواهد سهم خودش را بگیرد، باید به سوی کسی برود که می‌خواهد. نه پول و نه باران برای‌شان اهمیتی ندارد که چه کسانی آن‌ها را دریافت می‌کنند.

مردم ثروتمند سخت کار می‌کنند و معتقدند، به طور کامل پاداش تلاشی را که می‌کنند و ارزشی را که برای دیگران فراهم می‌کنند، دریافت خواهند کرد. آدم‌های فقیر نیز سخت کار می‌کنند، ولی به‌خاطر نداشتن عزت نفس و احساس کم‌ارزشی که دارند، معتقدند که به اندازه‌ی تلاش خود و ارزشی را که برای دیگران فراهم می‌کنند، پاداش نمی‌گیرند. این اعتقاد از آن‌ها قربانیان واقعی ساخته است.

بعضی افراد می‌گویند در شرایطی که دیگران پول کمی دارند، چگونه می‌توانم احساسی برای داشتن پول بیشتری پیدا کنم؟ و بر این اعتقادند که این نگرش نوع‌دوستی است. ولی چه خوب است که این افراد به این سؤال پاسخ دهند که: با فقیرشدن مثل آدم‌های فقیر، چگونه می‌توانند کار خوبی برای آن‌ها انجام دهند؟ اگر ورشکسته شوید، می‌خواهید به چه کسی کمک کنید؟ آیا بهتر نیست که ثروتی برای خود به دست آورید تا به وسیله‌ی آن بتوانید واقعاً در موضعی قوی به‌جای موضعی ضعیف به دیگران کمک کنید؟

از پول خود با تمام ارزشی که دارد استفاده ببرید، واقعاً ثروتمند شوید و به آدم‌هایی که فرصت شما را نداشته‌اند، کمک کنید. این مفهومی بهتر از ورشکسته‌شدن و کمک نکردن به دیگران را دارد.

تمرین کنید که گیرنده‌ی عالی شوید. هر بار که کسی از شما تعریف و تمجیدی می‌کند، به او بگوید: از تو متشکرم و لازم نیست در همان لحظه شما نیز از او تعریف و تمجید کنید. این روش به شما این اجازه را می‌دهد که برخلاف دیگران منحصر به فرد رفتار کنید و کاملاً گیرنده باشید. همچنین این روش به شخص دهنده اجازه می‌دهد، تا از هدیه دادن خودش بدون این‌که به‌سوی او دوباره پرتاب شود و برگشت بخورد، لذت ببرد.

هر پولی، منظور هر پولی (کم و زیاد آن مهم نیست) که پیدا کرده و یا دریافت می‌کنید، مشتاقانه آن را بپذیرید و با اشتیاق بگویید: من آهن‌ربای پول هستم، سپاسگزارم. این روش در مورد پولی که به زمین افتاده، پولی که به شما هدیه می‌شود، پولی که از دولت می‌گیرید، پولی که درمقابل چکی که دارید به شما می‌دهند و یا پولی که از راه کسب‌وکار به دست می‌آورید صدق می‌کند.

به‌خاطر داشته باشید که عالم طوری تنظیم شده است که از شما حمایت می‌کند. اگر این اظهارکردن را که شما یک آهنربای پول هستید، برای خودتان حفظ نمایید و مخصوصاً وقتی آن را اثبات کنید، عالم به سادگی پاسخ خواهد داد: بسیار خوب و بیشتر به شما خواهد داد.

حداقل ماهی یکبار کاری که شما و روحتان را بنوازد انجام دهید. با آراستگی و شیک‌پوشی به یک ناهار یا شام گران‌قیمت بروید، یک قایق یا خانه‌ی ییلاقی در آخر هفته اجاره کنید و بخواهید که صبحانه را ثروتمندانه در هوای آزاد میل کنید (می‌توانید با یک دوست یا اعضای خانواده شریک شوید) کارهایی را که به شما احساس ثروتمند بودن و یا لایق بودن می‌دهد، انجام دهید. به عبارتی دیگر به‌طور آگاهانه بهترین زندگی را از نظر گیرندگی به خودتان ارائه نمایید.

می‌توانید یک حساب بانکی فرضی برای خود درست کنید که به شما کمک کند تا با احساس یک میلیونر مبالغی را برای هر چیزی که لازم دارید بخرید، برداشت کنید. این کار برای اعتبار دادن به ارزشمندی شما و تقویت ابزارهای گیرندگی در شماست.

انرژی مرتعشی را که شما از این نوع تجربه‌ها از خود به اطراف می‌فرستید، پیامی را به عالم می‌فرستد که شما با برکت زندگی می‌کنید و دوباره عالم نیز کار خودش را انجام داده و می‌گوید: بسیار خوب؛ و فرصت‌های بیشتری را برای شما فراهم می‌کند.

راز زندگی، بخشیدن است. زندگی در مورد من نیست، در مورد ما است. کمی به این موضوع فکر کنید: اولین کاری که بعد از شنیدن یک خبر خوب و هیجان‌انگیز می‌کنید، چیست؟ با کسی‌که دوست دارید تماس می‌گیرید و آن خبر را به او می‌گویید. به اشتراک گذاشتن، هر چیزی را که تجربه می‌کنید، شدت می‌دهد.

زندگی واقعاً در مورد ایجاد معناست. معنا از چیزی که صاحب می‌شوید، ایجاد نمی‌شود، بلکه از چیزی که می‌بخشید، شکل می‌گیرد. در نهایت چیزی که به دست می‌آورید، در طولانی‌مدت خوشحالتان نمی‌کند؛ ولی شخصیتی که پیدا می‌کنید و چیزی که می‌بخشید، این کار را می‌کند.

بیشتر از زندگی لذت ببرید و بیشتر ببخشید. اگر با این نگاه شروع کنید، دیگر پول منبع رنج و لذت شما نخواهد بود. پول درآوردن تبدیل به یک سفر سرگرم‌کننده برای ایجاد تسلّط بر بخش‌های مختلف زندگی‌تان و ثروت، وسیله‌ی عالی برای به دست آوردن چیزها و ارزش‌های مهم زندگی‌تان می‌شود.

با چیزی که به دست می‌آوریم، زندگی می‌کنیم و با چیزی که می‌بخشیم به زندگی‌مان معنا می‌دهیم.

این‌که چقدر پول خرج می‌کنید، مهم نیست؛ چگونه خرج‌کردن این پول است که اهمیت دارد. انتخاب خرج‌های روزانه، آبشاری از اثرات احساسی و بیولوژیکی را رها می‌کند که حتی روی خلق‌وخو هم می‌شود اثرش را دید. بخشیدن پولمان به دیگران بیشترین شادی و نشاط را برای ما به ارمغان می‌آورد. تحقیقات نشان می‌دهد هر چقدر بیشتر ببخشید، خوشحال‌تر خواهید بود و هرچه بیشتر داشته باشید، بیشتر امکان بخشیدن پولتان را به بقیه خواهید داشت و این یک چرخه‌ی مقدس است. مردم موقع پول خرج‌کردن برای بقیه به مراتب احساس رضایت بیشتری دارند، نسبت به زمانی‌که برای خودشان پول خرج می‌کنند و مزایای این کار نه تنها به سلامتی ذهنی می‌رسد که به سلامتی جسمی هم منجر می‌شود. به‌عبارت دیگر، بخشیدن پول، هم شما را خوشحال‌تر می‌کند و هم سالم‌تر.

آدم‌ها وقتی با کسانی در ارتباط هستند که به آن‌ها کمک کرده‌اند، احساس شادی بیشتری می‌کنند. شادی و خوشحالی که از کمک‌کردن به بقیه به دست می‌آوریم نه تنها شدت بیش‌تری دارد که مدت زمان بیشتری هم باقی می‌ماند. وقتی پولی می‌بخشید، به‌خصوص اگر کاری را برای غریبه‌ای انجام دهید نه فقط برای کسی که دوستش دارید، سطح خوشحالی‌تان به‌صورت تصاعدی چندین برابر می‌شود.

وقتی در دنیایی که در آن زندگی می‌کنید فراتر از مکانیسم موفقیت و بقای‌تان برای بقیه قدم برمی‌دارید، ناگهان ترس‌های‌تان، خشم‌های‌تان، دردها و ناخوشی‌های‌تان از بین می‌روند.

وقتی خودمان را وقف می‌کنیم، زندگی، خدا، طبیعت، کائنات یا هر اسم دیگری که روی آن می‌گذارید، نازل می‌شود و هدایت‌مان می‌کند. یادتان باشد زندگی چیزی را حمایت می‌کند که بیشتر حمایتش کرده است.

مطمئناً بخشندگی، معنای فراتر از بخشیدن پول دارد. می‌تواند به معنی بخشیدن پول باشد یا احساس، یا در اختیار گذاشتن وقتتان برای بچه‌ها، خانواده‌تان، همسرتان، دوستانتان و یا هر کس دیگری باشد. علاوه بر این، کار ما هرچه که باشد یک هدیه و خدمت و بخشایش به دیگران است. این هدیه می‌تواند ساخت یک آهنگ، شعر، مشاوره، تعمیر، خدمات بهداشتی و درمانی، آموزش، تولید و... باشد. همه‌ی ما چیزی برای بخشیدن داریم. درواقع، بعد از عشق، یکی از مقدس‌ترین هدیه‌هایی که می‌توانیم ببخشیم کارمان است و داوطلبانه وقتمان را در اختیار بقیه گذاشتن، اختصاص دادن سطح خاصی از توجه و مراقبت‌مان به دیگران و تقسیم‌کردن مهارت‌هایی با بقیه که برای خودمان «منفعت» به‌وجود آورده است. بخشش و کمک به هر طریقی، ثروت را خیلی سریع‌تر از چیزی که به دست می‌آورید، به‌وجود می‌آورد.

بخشیدن و کمک به دیگران وقتی خودتان در تنگنا هستید، نتایج فوق‌العاده مثبتی دارد. مغز و فکرمان را باز می‌کند. یادمان می‌دهد که بدانیم همیشه بیش‌تر از حد لازم داریم و وقتی مغزمان چنین چیزی را باور کرد، تجربه‌اش خواهیم کرد.

شما هیچ‌وقت با بخشیدن، از دارایی‌های‌تان کم نخواهد شد؛ بخشش از هر نوعی که باشد یک سرمایه‌گذاری بزرگ است که بازدهی عالی و تضمین‌شده‌ای دارد. اکثر مردم می‌گویند: «وقتی می‌بخشم که وضعیت بهتری داشته باشم»، ولی بهتر است بدانید، شما باید در هر وضعیتی که الان هستید، این کار را شروع کنید. باید عادت بخشیدن پول و کمک را از همین حالا شروع کنید، حتی اگر احساس می‌کنید آماده نیستید، حتی اگر فکر می‌کنید چیزی برای بخشیدن ندارید. راز زندگی در بخشیدن و کمک‌کردن است. دلیل این‌که همه‌ی ما به رشد یافتن علاقه داریم این است که وقتی این کار را می‌کنیم، چیزی برای بخشیدن داریم و بخشیدن دقیقاً همان جایی است که زندگی معنای عمیق‌تری پیدا می‌کند.

آزادانه، به سادگی، با آغوشی باز و لذت فراوان ببخشید. حتی وقتی احساس می‌کنید هیچ چیزی برای بخشیدن ندارید، باز هم ببخشید و متوجه می‌شوید اقیانوسی از فراوانی و وفور نعمت، درونتان و اطرافتان وجود دارد. زندگی همیشه برای شما و نه علیه شما ادامه دارد. قدر این نعمت را بدانید که ثروتمند خواهید شد، حالا و همیشه.

پرده‌ی هجدهم:

عزت نفس

بزرگ‌ترین عامل موفقیت و خلق ثروت‌ها در زندگی عزت نفس انسان‌هاست؛ همچنین بزرگ‌ترین عامل شکست انسان‌ها در کار و زندگی و همه چیز نداشتن عزت نفس و بی‌بهره بودن از آن است.

عزت نفس، یعنی این‌که شما چقدر برای خودتان ارزش قائل هستید و چقدر به خودتان احترام می‌گذارید.

عزت نفس ما در بسیاری موارد خواسته و ناخواسته توسط والدین و اطرافیان خود در همان کودکی مورد هجمه و ترکش فراوانی قرار می‌گیرد و چه‌بسا در همان کودکی عزت نفس در بیشتر ما برای همیشه می‌میرد. خیلی از ما توهین‌ها، تحقیرها، تمسخرها، فقرها و... را که به ما نسبت داده‌اند باور کرده‌ایم و ناخودآگاه هیچ ارزشی برای خودمان قائل نیستیم. به عبارتی عزت نفس و کرامت انسانی ما را خواسته و ناخواسته به تاراج می‌برند.

فرقی نمی‌کند ما امروز وارث چه عزت نفسی هستیم. فقط باید به‌جای احساس قربانی بودن آن را به اوج برسانیم. عزت نفس جنسش چیزی جز یک احساس نیست، احساسی که شما از خودتان دارید و حرمت و احترامی است که برای خودتان قائل هستید.

عزت نفس شخصیت شماست، ولی اعتماد به نفس توانایی شما در انجام یک کار به خصوص است. ما باید بگوییم عزت نفس عالی داریم نه اعتماد به نفس عالی. پیش‌نیاز اعتماد به نفس، عزت نفس است.

با آگاهی ناشی از مطالعه و آموزش، عزت نفس شما بالا خواهد رفت.

با دیدن زیبایی‌های درونی و ظاهری خود و دیگران.

حفظ فاصله‌ی خود با افرادی که باعث سرکوب عزت نفس در شما می‌شوند.

در صلح و صفا با خودتان، داشتن موفقیت‌های مالی، ورزش، لباس زیبا، صحبت دلنشین و زیبا، کمک‌کردن به دیگران و کار نیکو، وقتی هر کاری را به طرز موفقیت‌آمیزی انجام می‌دهید، حل‌کردن چالش‌ها، شادکردن دل دیگران، ایجاد حس خوب در دیگران و خلاصه هر کاری که احساس شما را نسبت به خودتان بهتر کند و ندای رضایت در درون شما سر دهد، عزت نفس شما را بالا می‌برد. **قیام کنید برای ساخت یک عزت نفس والا!**

ساختن عزت نفس یک مهارت است. هر کاری که خلاف نظام ارزشی شما باشد و در شما

احساس عذاب وجدان و گناه ایجاد کند، باعث تخریب عزت نفس شما می‌شود. احساس گناه بدترین چیزی است که عزت نفس را تخریب می‌کند. احساس خودکم‌بینی (فقط مرغ همسایه غاز نیست، تمام مرغ‌های جهان هستی غاز هستند) خودتان را با هیچ احدی مقایسه نکنید و فقط راه خودتان را بروید؛ راهی که از آن لذت می‌برید و برای آن ساخته شده‌اید. از هر عاملی که عزت نفس شما را از بین می‌برد دور باشید.

برای بازسازی عزت نفس خود چه کارهایی می‌خواهید انجام دهید؟

ساختن عزت نفس یک حرکت روزانه و تدریجی است. عزت نفس یک فرآیند مادام‌العمر است که مرتب باید آن را بسازید. چیزی نیست که یک شبه اتفاق بیفتد؛ بلکه روز به روز باید کیفیت آن را بالا ببرید و هرگاه که آسیبی می‌بینند، آن را ترمیم کنید. باید هر روز از آن مراقبت کنید، چون خیلی از عزت نفس‌ها در مواجهه با انسان‌ها و جامعه در خطر هستند.

زندگی بدون عزت نفس، یعنی زندگی پر از استرس، ناتوانی، ناامیدی که در بیشتر مواقع به‌دنبال تأییدطلبی و گدایی توجه هستیم. همچنین آگاه باشید هر چیزی را که بدون عزت به دست بیاورید غلط است. این یک نشانه‌ی بزرگ است که برخلاف کائنات عمل می‌کنید.

برای داشتن عزت نفس:

- به هیچ عنوان خودتان را با هیچ احدی مقایسه نکنید. مقایسه‌ی خودتان با دیگران سهم مهلکی برای عزت نفس شماست. شما در درونتان انسان کاملاً خوبی هستید. برای آن‌که به موفقیت دست یابید، نیازی نیست کسی غیر از خودتان باشید. خودآزاری‌های تحقیرکننده را کنار بگذارید. شما همان کسی هستید که در فکر خود تصور می‌کنید؛ پس بهترین خودتان را برای خود متصور شوید.
- مراقب ندای درونی باشید و ذهن را مرتب با خوبی‌ها و زیبایی‌های خودتان تغذیه کنید.
- سعی کنید صبح‌ها ذهن خودتان را با چند صفحه کتاب خوب، یا چند دقیقه فایل صوتی یا فیلم الهام‌بخش تغذیه کنید.
- از آدم‌هایی که باعث ایجاد احساس بد در شما می‌شوند، فاصله بگیرید.
- خودتان را مرتب در فضاهای مثبت قرار بدهید و از آن‌ها که غیبت و بدگویی و تمسخر می‌کنند فاصله بگیرید و در کنار کسانی قرار بگیرید که بی‌قید و شرط شما را دوست دارند.
- تمام موفقیت‌های قبلی خودتان را از بچگی تا به امروز لیست کنید.

- خدمت‌کردن به دیگران به‌شدت عزت نفس شما را بالا خواهد برد.
- مهربانی بی‌قید و شرط نسبت به آشنا و غریبه و به هر رهگذری و بی‌سروصدا برای شما عزت نفس می‌سازد.
- عشق و علاقه‌ی خودتان را در دنیا پیدا کنید. کار و شغلی که به آن عشق می‌ورزید را بیابید.
- هر کمکی کنید تا عزت نفس دیگران بالا رود؛ چون بازتاب آن در جهان هستی، عزت نفس شما را هم بالا می‌برد.
- خودتان را درگیر اثبات خود به دیگران نکنید. در هیچ بحثی شرکت نکنید، مگر بحثی که باعث رشد و آگاهی شما شود. در جدل‌های دینی و سیاسی شرکت نکنید.
- خودتان را بپذیرد و عاشق خودتان شوید. داشتن احساس بد به خودتان خیانت به خودتان است.
- انتظارات خودتان را از دیگران به قدردانی از آن‌ها تبدیل کنید. این کار هم عزت نفس شما را بالا می‌برد، هم باعث می‌شود افراد به شما خدمت بهتری کنند.
- همیشه لبخند بر لبانتان داشته باشید. مردم دوست دارند در چشمان دیگران مهم دیده شوند و لبخند زدن، یعنی مهم بودن طرف مقابلتان. لبخند عزت نفس فرد مقابل و به تبع آن عزت نفس شما را بالا می‌برد.
- با شکرگزاری و تقدیر از دیگران عزت نفس فرد مقابل و خودتان را بالا ببرید. انسانها را به‌خاطر دستاوردهای‌شان تحسین کنید.
- از اشتباهات خود بیاموزید و رد شوید، نه این‌که به آنها بیاویزید و بمانید.
- حرفها و اظهارنظر مردم در ۹۸ درصد موارد کوچک‌ترین تأثیری روی زندگی ما ندارند. نگران اظهارنظر دیگران‌شدن علامت ضعف عزت نفس و اعتماد به نفس آدم‌هاست.
- به آدم‌ها توجه کنید وحرف‌های‌شان را با جان و دل گوش کرده و آن‌ها را درک کنید. وقتی به‌خوبی به دیگران گوش کنید، این عزت نفس فرد مقابل و به تبع آن عزت نفس شما را بالا می‌برد.
- دیگران را تعریف و تأیید مثبت و حقیقی کنید. احساس مهم بودن و با ارزش بودن را به دیگران هدیه دهید.
- بخشیدن دیگران و نادیده گرفتن بدی‌های‌شان، باعث ارتقای عزت نفس در شما می‌شود. برای داشتن عزت نفسی عالی و همچنین رهایی مدام از فشارهای مالی، بخشایش اشتباهات گذشته‌ی خویشتن و دیگران ضروری است.

- هیچ وقت، هیچ موقعیتی را از دیگران گدایی نکنید. هیچ چیز، ارزش له‌کردن عزت نفستان را ندارد. اگر دیدید برای گرفتن یک موقعیت یا پول یا هر چیزی دیگری نیاز به خواهش و التماس داشتید، بدانید مسیر را دارید اشتباه طی می‌کنید و به مقصود نخواهید رسید.

عزت نفس به اضافه‌ی مهارت‌های مختلف در طول زمان مساوی با قدرت خلق‌کردن است. یعنی وقتی‌که شما یک عزت نفس عالی دارید و در کنار آن مهارت‌های مختلفی به دست می‌آورید و این مهارت‌های مختلف به همراه عزت‌نفس شما در طول زمان فرآیندی را تشکیل می‌دهند که حاصل این فرآیند خلق یک دستاورد و ثروت است. به عبارتی دیگر، **قدرت خلق با عزت نفس و کسب مهارت‌ها روی محور زمان به دست می‌آید.**

پرده‌ی نوزدهم:

مهارت

علم در دنیای بشر هیچ کاری نمی‌کند. این عمل به علم و مهارت است که ثروت‌ها را خلق می‌کند. علمتان را به مهارت تبدیل کنید. علم‌ها فقط آدرس را نشان می‌دهند، ولی شما با عمل و مهارت است که می‌توانید مسیر آدرس را بروید. به‌جای این‌که دنبال عالم بودن باشید، هنرمند زندگی‌تان شوید. هنرمندی با مهارت که بهترین اثر او زندگی اوست. مجسمه و نقاشی زندگی‌تان را چگونه می‌خواهید خلق کنید؟

وقتی علم شما با عملتان به مهارت تبدیل می‌شود، آن‌گاه مهارت‌ها شما را ثروتمند خواهد کرد.

عالمی که عمل نکند با نادانی که نمی‌داند یکسان است. مهارت چیزی نیست که با تحصیلات آکادمیک به دست بیاید. به قول جیم ران:

تحصیلات آکادمیک امورات شما را می‌گذراند، اما آموزش‌های غیرکلاسیک که مهارت را به شما می‌آموزد، شما را ثروتمند خواهد کرد.

در هر موقعیتی وقتی شرایط ما را تحت فشار قرار می‌دهند، به طرز عجیبی خود را پرانرژی و متمرکز حس می‌کنیم. حتی ذهن ما، پیش از ما خود را درگیر ماجرا می‌کند. این تمرکز شدید، همراه خود انواعی از ایده‌ها را به سوی ما سرازیر می‌کند. این ایده‌ها در خواب از ناکجا به سراغ ما می‌آیند، انگار که از ذهن ناخودآگاهمان برخاسته باشند. به‌نظر می‌رسد در این مواقع، دیگران مقاومت کمتری در برابر توانایی‌های ما به خرج می‌دهند؛ شاید توجه بیشتری نسبت به آن‌ها نشان می‌دهیم یا انگار که به یکباره دارای نیروی ویژه‌ای می‌شویم که احترام گذاشتن را به آن‌ها القا می‌کنیم.

ما در بیشتر مواقع در دنیای درون خود، در رؤیاها، آرزوها و اندیشه‌های گیرا به سر می‌بریم، اما در دوره‌ی خلاقیت و مهارت، احساس نیاز به انجام کاری که دارای نتیجه‌ی عملی است، ما را به پیش می‌راند. اینجاست که ما خودمان را مجبور می‌کنیم تا از دنیای درون و هزارتوهای عادات فکری خود به بیرون قدم بگذاریم و به دنیا، دیگران و واقعیت بپیوندیم.

فرض کنید در حال آموختن پیانو هستید و یا وارد شغلی می‌شوید که لازمه‌ی آن، دست‌یابی به مهارت‌های خاصی است. در آغاز ما بیگانه‌هایی بیش نیستیم. تصورات ابتدایی ما از نواختن پیانو و یا حرفه‌ی مورد نظرمان، تنها براساس پیش‌داوری‌های ماست و بیشتر عنصر ترس را دربرمی‌گیرد. در اوایل آموختن پیانو و صفحه کلید آن به نظر دستپاچه‌کننده می‌آید. ما ارتباط بین کلیدها، سیم‌ها، پدال‌ها و هر ابزار مؤثر دیگری در خلق موسیقی را درک نمی‌کنیم.

در هر حرفه‌ی جدیدی هم، ما از ارتباطات بین کارکنان، روحیات رؤسا، قوانین و رویه‌های ضروری برای موفقیت ناآگاه هستیم. ما سردرگم می‌شویم، چراکه دانش لازم برای موفقیت در هر دو مثال پیانو و حرفه‌ی جدید، از سطح آگاهی ما فراتر است. اگرچه ممکن است با ورود به موقعیت‌های جدید، درباره‌ی آنچه می‌توانیم بیاموزیم و کارهایی که با کسب مهارت‌های جدید موفق به انجام آن‌ها خواهیم شد، هیجان‌زده شویم، اما خیلی زود متوجه حجم زیاد کارهای دشواری می‌شویم که پیش‌روی‌مان قرار دارد.

خطر بزرگ این است که خود را به احساساتی چون خستگی روحی، نابردباری، ترس و سردرگمی تسلیم کنیم. در این صورت دیگر، از آموختن و مشاهده دست خواهیم کشید و فرآیند متوقف خواهد شد. از سوی دیگر، اگر با مدیریت این احساسات، به زمان اجازه دهیم تا نقش خود را ایفا کند؛ آن‌گاه شاهد وقوع اتفاقات خوشایند و برجسته‌ای خواهیم بود و همچنان که به مشاهده و توجه به رهنمودهای دیگران ادامه می‌دهیم، قوانین را می‌آموزیم و از چگونگی کارکرد اجزا و تناسب آن‌ها با یکدیگر آگاهی پیدا می‌کنیم.

قدرت شهودی ناشی از مهارت، در اصل آمیزه‌ای از غریزه و استدلال، ذهن خودآگاه و ناخودآگاه و خوی حیوانی و انسانی است. این روشی است که برای برقراری ارتباطات آنی و قدرتمند با پیرامون خود و احساس یا تفکر درخصوص ماهیت مسائل به‌کار می‌بندیم. با کسب مهارت همچنان‌که پیش می‌روید، ایده‌ها و چشم‌اندازهای کهنه رنگ می‌بازد و به محض ظهور قدرت‌های جدید، دید بازتر و وسیع‌تری نسبت به دنیا پیدا می‌کنید.

وقتی برای دستیابی به هر مهارتی تمرین می‌کنید و آن را پرورش می‌دهید، خود را به خود آن فرآیند تبدیل می‌کنید. شما قابلیت‌ها و توانایی‌های جدیدی در خود کشف می‌کنید که تا پیش از آن بر شما نهفته بودند و در طی پیشروی در این فرآیند، آشکار می‌شوند و شما به شکل مهیجی پیشرفت می‌کنید.

این سبب می‌شود فهم شما از لذت، تغییر کند و از آن پس، لذات آنی و گذرا برایتان چیزی جز حواس‌پرتی و سرگرمی‌های پوچ برای کمک به گذر زمان نخواهند بود. لذت واقعی در نتیجه‌ی غلبه بر چالش‌ها، باوری به توانایی‌های فردی، دستیابی به مهارت و تجربه‌ی قدرت به دست می‌آید. شما صبورتر می‌شوید، دیگر ملالت دیگران، دلیلی برای حواس‌پرتی‌تان بشمار نمی‌آید، بلکه نیاز به غلبه بر چالش‌های نو را به شما یادآور می‌شود.

اگر توجه کافی مبذول کنید و از هر تجربه‌ای درس بگیرید، در آن صورت هیچ لحظه‌ای را هدر نداده‌اید. با پرداختن به موضوعاتی سازگار با گرایش‌های ذاتی شما و بررسی آن از زوایای مختلف، در اصل دانه‌های بسیاری در زمین می‌کارید که به زودی ریشه می‌دوانند.

شاید قادر به مشاهده‌ی این فرآیند در حال حاضر نباشید، اما این اتفاق قطعا رخ می‌دهد. هرگز ارتباط خود را با رسالت زندگی‌تان از دست ندهید، چراکه در این صورت به شکلی ناخودآگاه در زندگی خود به انتخاب‌های صحیحی دست خواهید زد. در نهایت و در طی زمان، مهارت به‌سوی شما خواهد آمد.

سطوح بالای قدرت‌های درون یافتی، در تکامل ما به‌عنوان یک حیوان متفکر ریشه دارند. این قدرت‌ها از هدفی تکامل‌گرایانه برخوردارند که درک آن‌ها برای زندگی در زمانه‌ی ما بسیار مفید است.

توانایی برقراری ارتباطی ژرف با محیط اطرافتان یکی از اصلی‌ترین و قدرتمندترین شکل از مهارت‌هایی است که مغزمان می‌تواند برای ما به ارمغان بیاورد. ما باید هر چیزی را در اطراف خود به مثابه‌ی یک نشانه‌ی بالقوه برای تفسیر، ادراک کنیم؛ نباید هیچ چیزی را بی‌ارزش قلمداد کنیم. ما باید بازخوردهای جامعه را نسبت به کارمان ارزیابی کنیم و در جریان موج تغییر سلایق آنان باشیم. ما باید خود را در هر جنبه‌ای از حوزه‌ی کاری‌مان غرق کنیم و برای مثال نسبت به عوامل اقتصادی تأثیرگذار در کارمان، توجه زیادی نشان دهیم. با پیشرفت در این مسیر در طول زمان به چنان دانشی در عناصر گوناگون حوزه‌ی خود دست می‌یابیم که می‌توانیم خود محیط را احساس کنیم و به این ترتیب به‌جای تلاش بیش از حد و انتظارات بی‌جا برای تغییر محیط، درک کاملی از آن به دست می‌آوریم و می‌توانیم تغییرات را پیش از وقوع آن‌ها حس کنیم.

ما برای تبدیل‌شدن به مشاهده‌گرانی دقیق، نباید تسلیم حواس‌پرتی‌های ناشی از تکنولوژی شویم و باید کمی آزادانه‌تر از محیط تکنولوژی زندگی کنیم.

ساده‌ترین کار این است که شیفته‌ی قدرت‌هایی شویم که تکنولوژی فراهم می‌کنند و به این قدرت‌ها، نه به‌عنوان ابزار که به‌عنوان هدف بنگریم، اما نتیجه‌ی چنین رویکردی، ارتباط ما با محیط مجازی و از بین رفتن تدریجی نیروی شهود و مشاهده‌ی ماست. شما باید محیط خود را به‌عنوان وجود فیزیکی درنظر بگیرید و ارتباط درونی و فطری با آن برقرار کنید. اگر قرار باشد شیفته‌ی ابزاری باشید، آن ابزار نیروی درون و مغز شماست. مغز انسان شگفت‌انگیزترین و اعجاب‌آورترین ابزار شناخته شده‌ی پردازش اطلاعات در تمام جهان است که از پیچیدگی غیرقابل تصور و قدرت‌های چندبعدی برخوردار می‌باشد و در سودمندی و کمال به مراتب فراتر از تکنولوژی است.

اگر از کارتان لذت نبرید و تمام تلاشتان را صرف غلبه بر ضعف‌های‌تان کنید، هرگز به سطوح بالایی از مهارت دست نخواهید یافت. شما باید به عمق شخصیت خود بنگرید و

تلاش کنید تا به درک درستی از نقاط ضعف و قوت خود دست یابید. شما با علم به نقاط قوت خود، می‌توانید با تمام وجود به آن‌ها تکیه کنید. با گام برداشتن در این مسیر، به نیرویی مضاعف دست خواهید یافت. شما زیر بار رسوم متداول نخواهید رفت و در مواجهه با مهارت‌هایی که درتقابل با گرایش‌ها و توانایی‌های‌تان قرار دارند، دلسرد نخواهید شد؛ به این ترتیب، قدرت‌های شهودی شما آزاد خواهد شد.

فرهنگ ما تمایل دارد تا مقوله‌ی تمرین را دست‌کم بگیرد. ما دوست داریم تصور کنیم که کاری وزین و برجسته، درنتیجه‌ی طبیعت افراد حاصل می‌شود و در اصل نشانه‌ای از نبوغ و استعداد ماورایی فرد انجام دهنده‌ی آن‌هاست. رسیدن به‌دستاوردهای بسیار بزرگ از طریق تمرین و کسب مهارت، پیش‌پاافتاده و سطحی به‌نظر می‌رسد. مضاف بر آن، ما نمی‌خواهیم به صرف چند هزار ساعت، برای کسب مهارت بیندیشیم. این ارزش‌ها کاملاً خلاف انتظار ما هستند. تلاش سخت لازمه‌ی رشدکردن و موفقیت است، ولی این را هم باید بدانید که برای کسی که به کارش عشق می‌ورزد تلاش سختی وجود ندارد و لذت کار را در همان شرایط سخت هم لمس می‌کند. باید به این غرض‌ورزی‌ها درباره‌ی تلاش سخت خاتمه دهیم و قدرت‌هایی را مورد توجه قرار دهیم که در سایه‌ی تمرین و نظم و انضباط می‌توانیم به دست آوریم. ما باید برای قدرت‌های دگرگون‌کننده‌ای که از طریق تمرین به دست می‌آوریم، ارزش قائل باشیم.

پرده‌ی بیستم:

یادگیری، مقدس است.

در عصر ما کمتر کسی علاقه به خواندن دارد؛ کمتر کسی به‌دنبال مطالعه است. هدف اکثر رسانه‌ها نگه داشتن مردم در بی‌خبری و بیسوادی است تا نتوانند اطلاعات حقیقی را دریافت کنند، ولی درعوض با اطلاعات بی‌ارزش و به دردنخور و سرگرم‌کننده به واسطه‌ی تلویزیون و رسانه‌ها بمباران شوند. در طول تاریخ اکثر مردم بی‌سواد بودند و در این دوره که الان ما هستیم شاید فکر کنید اکثر مردم سواد دارند، ولی حقیقت ندارد. در دنیای امروز مردم روز به روز توانایی خواندن خود را از دست می‌دهند و تمایل کمتری به خواندن دارند.

دانشی که از راه خواندن کتاب‌ها به دست می‌آید، با دانشی که از طریق سایر روش‌ها کسب می‌شود تفاوت‌های زیادی دارد. تمام رازها در لابه‌لای صفحات کتاب‌ها پنهان شده است. افرادی که خیلی مطالعه می‌کنند و کتاب می‌خوانند همیشه و همیشه در مقام رهبری قرار می‌گیرند.

رهبران همیشه اهل مطالعه بوده و هستند. کتاب‌ها جادویی و قدرتمند هستند. کتاب‌ها به ذهن ما اجازه می‌دهند که از قوه‌ی تخیل خود استفاده کنیم. شاید دلیل این‌که کتاب و کتابخوانی توسط رسانه‌ها یا افراد سطح بالای جامعه به شکل‌های ناملموس پس‌زده یا نادیده گرفته می‌شود، به همین علت باشد که می‌خواهند افراد عادی جامعه را از کتاب خواندن محروم نگه دارند، برای این‌که آن‌ها به خوبی قدرت کتاب را می‌دانند.

مطالعه یک کار عادی نیست! مطالعه یعنی جادو...، یعنی دستبرد...، یک نفر باهوش‌تر و آگاه‌تر از شما بیست سال سرش را به دیوار کوبیده تا جواب مسئله‌ای را پیدا کند که شما گرفتارش هستید و شما با خواندن آثارش، راحت این خِرد و دانش را برمی‌دارید و برای خودتان استفاده می‌کنید. این یعنی قدرت!

کسانی که می‌گویند ما وقت نداریم که آموزش ببینیم و کتاب بخوانیم و یاد بگیریم، مانند کسانی هستند که با اتومبیل خود با سرعت در اتوبان در حال حرکت هستند و وقتی به پمپ بنزین می‌رسند و باید بنزین بزنند، می‌گویند من وقت ندارم بنزین بزنم. طبیعی

است که در جایی از مسیر متوقف خواهند شد، همان‌جا خواهند ماند و یا خیلی دیر به مقصد مورد نظرشان که برایش عجله داشته‌اند، خواهند رسید.

آموزش؛ بنزین اتومبیل مسیر سعادت و ثروت شماست.

آموزش باید در فضایی از شادمانی و در پیوستگی صورت گیرد. تکرار و استمرار است که به مهارت ختم می‌شود. بزرگان و ثروتمندان زاده نمی‌شوند؛ آن‌ها با آموزش و تجربه ساخته می‌شوند. آموزش‌ها و تجربه‌ها به شما لیاقت می‌بخشد.

خودآموزی، مثل کلید نیست؛ خود کلید است.

تحت هر شرایطی حداقل یک ساعت روزانه برای توسعه‌ی فردی‌تان وقت بگذارید. یا صبح یا در طول روز و یا در شب برای خودتان وقت بگذارید.

خیلی عجیب است، وقتی‌که اوضاع خراب می‌شود، بیشتر مردم دست از مطالعه می‌کشند؛ در حالی‌که در این مواقع باید بیشتر مطالعه کرد. نباید در موقعیت‌های سخت دست از مطالعه بردارید، بلکه باید با تمام وجود و انرژی به مطالعه‌ی خود ادامه دهید. این‌گونه عبور از شرایط سخت، آسان خواهد شد. ثروتمندان همیشه در حال رشدکردن و یاد گرفتن هستند، این در حالی است که فقیران فکر می‌کنند که همه چیز را می‌دانند.

«توهم دانستن» چیزی است که مانع درک ما از بسیاری از موارد می‌باشد. آدمی وقتی در «وهم آگاهی» و دانستن به‌سر می‌برد زبانش می‌چرخد، ولی گوش‌هایش کر می‌شود و چون خود را سرشار از دانستن می‌داند نمی‌تواند هیچ چیز تازه‌ای را بشنود و یا دریافت کند و هرچه شیوه‌ی درست و راهکارهای عالی به او ابلاغ شود نمی‌تواند آن‌ها را درک کند و می‌گوید من این‌ها را می‌دانم و نیازی به شنیدن یا دیدن آن‌ها ندارم و جالب است بدانید همه‌ی این افرادی که در توهم دانستن به‌سر می‌برند و خیال می‌کنند همه چیز را می‌دانند، دارای یک زندگی ناموفق در هر زمینه از جمله ثروت هستند.

اگر از افرادی بپرسید چرا ناراحت هستند و شاد نیستند؟ حاضرند هزار و یک دلیل برای شاد نبودن خود بیاورند، اما حتی حاضر نیستند یک دلیل برای شاد بودنشان بشنوند، همین‌طور حاضر نیستند راه‌های موفقیت، کسب ثروت و... را یاد بگیرند، چون گمان می‌کنند همه چیز را می‌دانند و نیازی به یادگیری ندارد.

شما زندگی بهتری نخواهید داشت، مگر آن‌که از خودتان انسانی بهتر با افکاری بهتر بسازید.

اگر اکثر مردم شروع به فکرکردن می‌کردند، بسیاری از صحبت‌های بی‌مورد کم می‌شد. اگر به حرف‌ها و اعمال بسیاری از مردم توجه کنید، متوجه می‌شوید که اکثرا آن‌ها اهل

اندیشه و تفکر عمیق نیستند و علت اصلی تمام مشکلاتشان هم همین است.

هر انسانی دارای دو نوع استعداد و توانایی است: استعدادهای فیزیکی که شامل پنج حس برتر بینایی، شنوایی، بویایی، چشایی و لامسه می‌باشد و استعدادهای درونی که شامل ادراک، علل، تخیل، حافظه و بینش هستند. متأسفانه بیشتر آدم‌ها در مورد استعدادهای درونی خیلی کم می‌دانند، اما استعدادهای فیزیکی را از همان کودکی فرامی‌گیرند و در ضمیر ناخودآگاهشان ثبت می‌شود و برای همین هم اکثر ما براساس استعدادهای فیزیکی‌مان زندگی می‌کنیم و تصمیم می‌گیریم؛ در حالی‌که باید از استعدادهای درونی‌مان استفاده کنیم.

ما در بحران مالی به‌سر نمی‌بریم، بلکه در بحران آموزش مالی به‌سر می‌بریم. این بحران وقتی شروع می‌شود که بچه‌های‌مان وارد مدرسه می‌شوند. سال‌ها را سپری می‌کنند و گاهی دهه‌ها؛ در حالی‌که هیچ چیز در مورد غنی بودن و ثروتمندانه زندگی‌کردن، یاد نمی‌گیرند و زیر دست کسانی آموزش می‌بینید که خود زندگی‌شان درگیر بحران مالی است.

در انتخاب معلم‌های زندگی‌تان دقت زیادی کنید. بهترین معلم‌ها در مدارس و دانشگاه‌ها نیستند؛ بلکه در کتاب‌ها، فضای مجازی و فیلم‌های آموزشی می‌توانید بهترین معلم‌ها را بیابید. خیلی‌ها پشت مدارک خود پنهان می‌شوند. مدرک نباید ملاک انتخاب شما باشد. از متخصصین مدارکشان را نخواهید، بلکه توانایی‌های آن‌ها را بخواهید. همچنین داشتن مدرک خوب موفقیت شما را تضمین نمی‌کند.

این سطح آگاهی ماست که کیفیت زندگی ما را تعیین می‌کند.

کسانی‌که کتاب نمی‌خوانند، عمق ندارند. کتاب، شما را می‌شکافد و به شما عمق می‌بخشد. کتاب اندیشیدن و انتخاب‌کردن را به شما می‌آموزد.

بسیاری می‌گویند در کشورهای عمدتا فقیر و همیشه در صف، نباید انتظار کتاب خواندن را داشت. کسی‌که مایحتاج خود را نمی‌تواند تامین کند، چگونه می‌توان از او انتظار خرید کتاب و خواندن آن را داشت.

جواب این است که شاید علت اصلی در صف ماندن‌های ما همین کتاب نخواندن ما باشد؛ مطمئناً اگر به‌جای در صف رفتن، کتاب می‌خواندیم، امروز وضعیت مادی و معنوی کاملاً متفاوتی داشتیم.

جامعه‌ای که آگاهی ندارد؛ به‌راحتی به بردگی گرفته خواهد شد.

کسی که اندیشیدن را یاد نگیرد، آزاد زندگی نخواهد کرد؛ برده‌گونه در یک قالب خاص برای یک عده‌ی خاص زندگی خواهد کرد.

اندیشیدن هم به دست نمی‌آید، مگر با کسب آگاهی از طریق کتاب‌ها، تجربه‌ها،

اساتید، مربیان و...؛ باور کنید بسیاری از مشکلات شما در لابه‌لای صفحات کتاب‌ها حل می‌شود. فقط بخوانید و آگاه شوید. با دانش می‌توانید بر ترس غلبه کنید.

آموزش و یادگیری، یعنی قدرت!

عده‌ی دیگری می‌گویند ما همه چیز را می‌دانیم، کتاب‌ها خسته‌کننده و مسخره هستند یا مثلا این همه پول بدهم! گیرم که این کتاب را خواندم چه چیزی نصیبم می‌شود!؟ چه لذتی؟ چه درآمدی...؟ آن‌ها اعتقاد به گرانی کتاب و بی‌فایده بودن آن دارند و عمدتا خود را عالم و فرزانه می‌دانند. ولی کافی است نگاهی به درون و بیرون زندگی آن‌ها کنید؛ آن زمان متوجه خیلی چیزها خواهید شد.

افرادی که می‌توانند بخوانند، ولی نمی‌خوانند از کسانی که نمی‌توانند بخوانند؛ بهتر نیستند. آگاه شوید که این آموزش و یاد گرفتن نیست که گران است؛ بلکه این نادانی و ناآگاهی است که بسیار گران و هزینه‌ساز است.

دسته‌ی سوم تحصیل‌کرده‌های بیسواد هستند (البته تحصیل‌کرده‌های با سواد زیادی داریم که جامعه مدیون آن‌هاست). تحصیل‌کرده‌های بیسواد کسانی هستند که هیچ چیز جز آنچه به نام مدرسه و دانشگاه به آن‌ها ارائه می‌دهد نمی‌خوانند. این دسته هم ربات‌گونه در یک قالب خاص طرح‌ریزی می‌شوند و در همان قالب زندگی می‌کنند و بسیاری از آن‌ها با تحصیلات خود فخرفروشی هم می‌کنند؛ غافل از این‌که فقط در یک قالب به شکل ربات و برده‌وار زندگی کرده‌اند. مدارس و دانشگاه‌ها شما را ثروتمند نخواهند کرد، کیفیت روابطتان را بالا نخواهند برد، لذت بردن را به شما نخواهند آموخت. کارآفرینی، مدیریت درآمد، سرمایه‌گذاری را شما در مدارس و دانشگاه‌ها یاد نخواهید گرفت و مهم‌تر این‌که شما را درگیر توهم دانایی و فاضل بودن می‌کنند؛ در حالی‌که هنوز حتی اندیشیدن را نیاموخته‌اید و کل عمرتان هم در یک قالب خاص مشغول به کاری بوده‌اید که به آن علاقه نداشته‌اید.

آزادی و رهایی را در مدارس، دانشگاه‌ها و آموخته‌های آن‌ها نخواهید یافت.

اگر کسی چیزی به شما بگوید، نباید به‌صورت کورکورانه آن را بپذیرید و یا به‌صورت احمقانه کل آن را رد کنید. بلکه باید آن‌قدر مطالعه و تحقیق و پرس‌وجو کنید که درست و غلط بودن یک مطلب یا بخشی از آن برای شما آشکار شود. اگر شما فقط و فقط قابلیت این را داشته باشید که آموزش‌پذیر باشید، زندگی سرشار از شادی، آرامش و موفقیت را برای خود رقم زده‌اید.

اگر میزان رغبت شما به تفریح مورد علاقه‌تان بیشتر از خواندن این کتاب یا دیگر

آموزش‌ها است، در حال حاضر نمره‌ی اشتیاق شما برای یادگیری پایین است. وقتی شما حاضر نیستید تماشای تلویزیون یا چرخیدن بی‌هدف در فضای مجازی را برای یک بازه‌ی زمانی محدود کنید و به مطالعه بپردازید، نباید برای قابلیت یادگیری به خودتان نمره‌ی بالایی بدهید و انتظار موفقیت را داشته باشید.

به‌صورت عمومی مردم فکر می‌کنند رغبت بالایی برای یادگیری دارند؛ در صورتی‌که اصلا این‌طور نیست. اگر میزان و قابلیت بالایی برای یادگیری نداشته باشید شما پیشرفت زیادی نخواهید کرد. پس خودتان را ارزیابی کنید و ببینید چقدر حاضرید چیزهایی را که دوست دارید کنار بگذارید و به یادگیری و آموزش بپردازید و از یک تا ده به خودتان برای قابلیت یادگیری چند می‌دهید؟ فاکتور مهم دیگری این است که چقدر شما برای پذیرفتن تغییرات تمایل دارید؟ اگر الان شما در جایی هستید که خوشحال و راضی نیستید، شما نوعی الگوهای درونی دارید، کارهای خود را به یک طریق مشخص انجام می‌دهید، فکری را در سر دارید که به‌صورت خاص در ذهن شما شکل گرفته و این فکر و حالت درونی همان چیزی است که باید تغییر کند.

چقدر شما قابلیت و رغبت این را دارید که جور دیگری فکر کنید؟ جور دیگری راجع به مسائل احساس کنید و جور دیگری کارتان را انجام دهید؟ اگر شما هفته‌ای سه بار پیتزا می‌خورید یا روزانه سیگار می‌کشید و یا مشروبات الکی می‌نوشید و به شما گفته شود این را باید تغییر بدهید و دیگر نمی‌توانید پیتزا و مشروب بخورید و یا سیگار بکشید، چه کار می‌کنید؟ اگر این به شما گفته شود و شما عاشق سیگار یا پیتزا و مشروب باشید چه می‌گویید؟ و چه می‌کنید؟

اگر شما بگویید من می‌خواهم این مطالب را به شکل فوق‌العاده‌ای یاد بگیرم و قابلیت یادگیری‌ام نمره‌ی ۱۰ است، ولی نمی‌خواهم چیزی را تغییر بدهم؛ یعنی نمی‌توانید یاد بگیرید. زمانی که حرف به تغییر می‌رسد، ولی شما چیزی را تغییر نمی‌دهید، آن زمان شما قابلیت یادگیری ندارید و آنچه را آموزش دیده‌اید یاد نگرفته‌اید.

آن‌هایی که بالاترین میزان را برای یادگیری دارند؛ به اتفاق همه همین جمله را می‌گویند: «من این کار را می‌کنم و هر چیزی را که برای یادگیری لازم است، انجام می‌دهم».

زمانی‌که شما بگویید من این کار را انجام می‌دهم، من این کار را یاد می‌گیرم و از هر چیزی که لازم است در راه یاد گرفتنش می‌گذرم و بگویید هر کاری که لازم باشه انجام می‌دهم که این کار را یاد بگیرم؛ آن موقع شما در این حالت هم برای یادگیری و هم برای ایجاد تغییر یک رغبت بالایی دارید و آن زمان شما بهترین دانش‌آموز هستید. این باعث می‌شود در مدت زمان کوتاهی آرزوی شما در زندگی‌تان پدیدار شود.

اگر می‌خواهید چیزهایی که در زندگی‌تان هستند تغییر یابد، شما باید آن‌ها را تغییر دهید. این یعنی اگر کسی یک کاری را هر روز، هر روز، هر روز انجام دهد و تکرار کند و انتظار نتیجه‌ی متفاوت داشته باشد؛ او فرد احمقی است. این‌گونه نیست که شما یک کاری را

به همان صورت قبل انجام دهید و یک اتفاق جدید برای‌تان بیفتد و یک مسیر جدید برای‌تان باز شود.

اگر می‌خواهید چیزی که در زندگی‌تان هست تغییر کند، شما باید تغییر کنید؛ یعنی شما یک جور دیگری رفتار کنید، شکل دیگری عمل کنید و کارهای دیگری انجام دهید و از همه مهم‌تر باید روش فکری‌تان را تغییر بدهید.

اگر می‌خواهید زندگی‌تان تغییر کند، شما باید چیزهایی که در زندگی‌تان هست را تغییر دهید. شما نمی‌توانید همان غذایی را که همیشه می‌خوردید بخورید، همان شکلی که می‌خوابیدید و بلند می‌شدید، بخوابید و بلند شوید؛ با همان آدم‌های قبلی معاشرت کنید و همان‌طوری فکر کنید که همیشه فکر کرده‌اید و انتظار تغییر زندگی‌تان را داشته باشید. اگر شما این تغییرات را اعمال کنید، تغییرات بزرگی را در زندگی‌تان می‌بینید. هر چیز بهایی دارد و اگر آن بها پرداخت شود، به‌جای آن چیز دیگری به دست می‌آید. پس مصرانه در پرداختن بهای درونی و بیرونی آرزوهای‌تان بکوشید تا بتوانید در زندگی صاحب خواسته‌های راستین خود باشید.

تغییر برای آدم موفق فرصت است نه تهدید. هر کس که به‌دنبال راه‌های آسان می‌رود، زندگی‌اش روز به روز سخت‌تر می‌شود و هر کس که به استقبال تغییرات و سختی‌ها می‌رود، هر روز زندگی‌اش راحت‌تر می‌شود.

میزان یادگیری و توانایی شما برای یادگیری به مرور زمان بالا و پایین می‌شود، چون درواقع ما مثل یک اسفنج هستیم. اسفنج زمانی که پر شده، دیگر نمی‌تواند چیز جدیدی به خود بگیرد، ولی به محض این‌که آرام آرام خالی می‌شود، تشنه شده و می‌تواند چیزهای بیشتری را در خودش جذب کند. دقیقاً میزان یادگیری و رغبت برای یادگیری هم مثل همین می‌ماند. مثلا اگر الان قابلیت یادگیری شما برای مدت سه ساعت خیلی خیلی بالا باشد، ممکن است قابلیتتان در ساعت چهارم و پنجم یک دفعه پایین بیاید و دیگر نتوانید چیز جدیدی یاد بگیرید؛ پس باید اجازه خالی دادن بدهید و دوباره آرام آرام خود را برای یادگیری آماده کنید.

میزان توانایی شما برای یادگیری چقدر است؟ شما چقدر رغبت دارید برای این‌که یاد بگیرید؟ چقدر رغبت دارید برای این‌که تغییر را بپذیرید؟ چقدر می‌خواهید که به شکل دیگر کارها را انجام بدهید؟ جور دیگری فکر کنید؟ و جور دیگر پول و زمان خود را سرمایه‌گذاری کنید؟ برای این موارد به خودتان از ۱ تا ۱۰ چه عددی می‌دهید؟

هم‌زمان با تغییر سطح آگاهی‌مان، خواسته یا ناخواسته مجبور به تغییر آدم‌های اطرافمان می‌شویم و درگیر آدم‌های جدید و هم‌سطح آگاهی جدیدمان خواهیم شد و این چیز بدی نیست، ناخودآگاه اتفاق می‌افتد و این موضوع نباید باعث غرور و منیت ما شود و باعث شود خود را بالاتر از آدم‌های گذشته زندگی‌مان ببینیم. ما باید همیشه با عشق و

احترام با آن‌ها برخورد کنیم. البته بعضی از اطرافیانمان نیز همراه با ما سطح آگاهی‌شان ارتقاء می‌یابد و همیشه همراه ما و کنار ما باقی می‌مانند.

اگر می‌خواهید فرزندانتان ثروتمند شوند، آن‌ها را به کالج و دانشگاه نفرستید و به‌جای آن مهارت و آگاهی و شیوه‌ی لذت بردن از زندگی را به آن‌ها بیاموزید. البته این‌ها در صورتی میسر است که خود، آن‌ها را فراگرفته باشید.

وقتی شما با اطلاعات و آگاهی جدید روبه‌رو می‌شوید، این اطلاعات در ذهن شما یک پروسه‌ی ٤ مرحله‌ای را طی می‌کنند تا به ثمر برسند (پروسه‌ی به ثمر نشستن آنچه خواندید و یاد گرفتید):

۱. **نمی‌دانید که نمی‌دانید:** در این مرحله شما نمی‌دانید که چه چیزی را نمی‌دانید.

۲. **آگاهی دارید که نمی‌دانید:** یعنی شما می‌دانید که یک‌سری چیزها را نمی‌دانید.

۳. **آگاهید که می‌دانید:** یعنی زمانی‌که شما بر دانستن خود آگاه هستید، سعی می‌کنید روی خودتان کار کنید و روی خود کنترل داشته باشید.

۴. **ناخودآگاه شایستگی دارید:** یعنی زمانی‌که شما آنقدر می‌دانید که ناخودآگاه اتفاقات خوب و مثبت برای شما اتفاق می‌افتد و درواقع شما هیچ نیازی به فکرکردن و انرژی گذاشتن و تلاش‌کردن ندارید؛ این زمان اوج توانایی و مهارت شما در زمینه‌ی موردنظر است.

شما باید این چهار مرحله را یاد بگیرید که بدانید چطور ذهن شما از این چهار مرحله رد می‌شود. هدف اصلی شما رسیدن به مرحله‌ی ناخودآگاهی و شایستگی است؛ جایی که این اطلاعات به‌صورت طبیعی و بدون هیچ تلاشی در وجود شما فقط و فقط ثمر می‌دهد. مانند این می‌ماند که از شما بپرسند اسمتان چیست و شما بدون این‌که اصلا فکر کنید پاسخ می‌دهید. یا مانند زمانی‌که شما برای اولین بار پشت رل نشستید و می‌خواستید رانندگی یاد بگیرید و امروز به‌صورت ناخودآگاه و بدون فکرکردن به بهترین شکل رانندگی می‌کنید. به‌همین دلیل به شما تأکید می‌شود که اطلاعات این کتاب را بارها و بارها بارها تکرار کنید. چون با تکرار مطالعه‌ی این کتاب، اطلاعات آن جزیی از وجود شما می‌شود و به‌طور طبیعی و بدون دست و پا زدن توانایی رسیدن به خواسته‌های‌تان را به دست می‌آورید.

نکته‌ی دیگر که در آموزش دارای اهمیت زیادی است، بافت شخصیتی شماست. یک لیوان شیشه‌ای که تا نیمه با آب پر شده است را درنظر بگیرید؛ آب داخل لیوان نشان‌دهنده‌ی محتواست و خود لیوان شیشه‌ای بافت آن را نشان می‌دهد. آموزش سنتی بر محتوا تأکید دارد و بر خود دانش‌آموز که همان بافت است، تمرکزی ندارد. بافت دربردارنده‌ی محتواست. بافت می‌تواند مرئی یا نامرئی باشد. بافت انسان شامل این موارد است:

فلسفه‌هایش	اعتقاداتش	افکارش
ارزش‌هایش	نگرش‌هایش	قوانینش
ترس‌هایش	تردیدهایش	انتخاب‌هایش

بافت فرد فقیر در حرف‌هایش دیده می‌شود: «من هیچ‌وقت پولدار نمی‌شوم»، «ثروتمندان به بهشت نمی‌روند»، «ترجیح می‌دهم شاد باشم»، «پول برای من اهمیتی ندارد»، «دولت باید از مردم حمایت کند»... .

دلیل فقر بسیاری از افراد فقیر، داشتن یک بافت فقیرانه است. در بیشتر موارد، داشتنِ پول بیشتر، انسان فقیر را ثروتمند نخواهد کرد. در بیشتر مواقع، دادن پول به انسان فقیر او را به مدت طولانی‌تر یا حتی تا ابد در فقر نگه می‌دارد. همچنین به همین دلیل است که برندگان قرعه‌کشی‌ها خیلی زود ورشکست می‌شوند و در خیلی موارد همین اتفاق برای ستارگان ورزشی و سینمایی می‌افتد.

به تغییر در اولویت‌ها، ارزش‌ها، و حرف‌هایی که بافت فردی از طبقه متوسط را نشان می‌دهد، توجه کنید: «من باید خوب درس بخوانم»، «من به شغلی با درآمد بالا نیاز دارم»، «من خانه‌ای خوب در محیطی خوب می‌خواهم»، «امنیت شغلی بسیار اهمیت دارد»، «چقدر مرخصی دارم»... .

افراد طبقه‌ی متوسط معمولا پولدار نمی‌شوند، بیشتر آن‌ها برای رقابت با دیگران بیشتر در بدهی فرو می‌روند. افراد این طبقه به‌جای سرمایه‌گذاری، فقط مصرف‌گرا می‌شوند، خانه‌ای بزرگ‌تر می‌خرند، مسافرت‌های خوب می‌روند، خودروهای گران‌قیمت سوار می‌شوند و برای تحصیلات بیشتر خرج می‌کنند. وقتی پای سرمایه‌گذاری وسط بیاید، بیشتر افراد طبقه‌ی متوسط محیط یا همان نظام اعتقادی را دارند که می‌گوید: «سرمایه‌گذاری خطرناک است»؛ به همین علت بیشتر آنان برای گرفتن مدارک دانشگاهی در نظام آموزشی سنتی سرمایه‌گذاری می‌کنند، اما نمی‌توانند برای آموزش مالی سرمایه‌گذاری کنند.

اگر تقلا می‌کنید، دائم در حال رقابت با دیدگاه بقیه در مورد موفقیت یا استقلال مالی هستید و سعی می‌کنید یک هدف گریزان را به چنگ آورید، عقب خواهید افتاد و ناامید می‌شوید. اگر هدف شخص دیگری را هم دنبال می‌کنید، می‌بازید. اهمیتی ندارد همسایه‌تان چقدر دارایی دارد، چه ماشینی سوار می‌شود، یا تعطیلات به کجا سفر می‌کند.

این زندگی و برنامه راجع به شماست، فقط شما و نه هیچ‌کس دیگر. جایگاه اول و آخری وجود ندارد. زندگی، رقابت نیست. بیشتر، پول و مالکیت‌ها را برای اندازه‌گیری جایگاهی استفاده می‌کنند که در آن ایستاده‌اند: خانه‌ی بهتر، ماشین شیک‌تر، خانه‌های ییلاقی، جایگاه شغلی و اجتماعی و...، ولی واقعیت این است که نمی‌توانیم پیش‌بینی کنیم چه مدت زندگی خواهیم کرد یا وضع سلامت ما با بالارفتن سن ما چگونه خواهد بود. تنها چیزی که مهم است سفر شخصی شماست.

وسوسه‌انگیز است که دیگران را به چشم نشانه‌های مسیر مسابقه ببینید که باید آن‌ها را پشت سر بگذارید و خودتان را قانع کنید که جلوترین نفر خط بیرونی هستید، با ظاهر یک پیشرو. اما مسابقه‌ی زندگی یک ماراتن است، نه دوی سرعت. تنها کاری که باید کرد تمرکز روی مسیر روبه‌روی شماست. به جلو نگاه کنید. شیوه‌ی خاص خودتان را به‌وجود آورید. به حرکت رو به جلو ادامه دهید و آنچه را که می‌خواهید خلق کنید. تنها کسی که باید سعی کنید از او بهتر باشید، کسی است که دیروز بوده‌اید.

روزی که از رقابت دست بکشید، روزی است که رقابت را می‌برید.

مثال‌هایی از حرف‌های کسانی‌که مفاد یک فرد ثروتمند و پولدار را نشان می‌دهند: «آزادی از امنیت مهم‌تر است»، «من به استقبال چالش‌ها می‌روم تا بیشتر یاد بگیرم»، «مراحل امنیت و استقلال و آزادی مالی را پله‌پله طی می‌کند»، «معتقد است ثروتمندان به بهشت نمی‌روند، بلکه بهشت را می‌سازند؛ بهشت مادی و معنوی»، «به‌دنبال کار نیستند، بلکه خالق کار هستند و هر کاری که انجام می‌دهند عاشق آن هستند»... .

بیشتر این افراد سرمایه‌داران واقعی هستند. آن‌ها می‌دانند علاوه بر توانایی‌های خود، چطور از استعدادها، سرمایه و توانایی‌های دیگران برای خلق ثروت و نعمت استفاده کنند.

بنابراین بافت از محتوا اهمیت بیشتری دارد. نمی‌توانی به یک آدم فقیر، پولدارشدن را یاد بدهی، مگر این‌که بخواهد بافتش را عوض کند. آموزش به فردی با بافت یک آدم فقیر برای ثروتمندشدن اتلاف وقت است و فقط باعث آزار او می‌شود. به همین علت نباید برای یاد دادن و آموزش دادن اصرار کرد.

اگر دانش‌آموز آماده باشد، آموزگار هم خواهد آمد.

شما فقط می‌توانید پیام بدهید؛ کسی‌که پذیرا باشد خود مسیر را خواهد یافت و کسی‌که پذیرا نباشد، اگر تمام عالم هم اصرار کنند بافت و درون‌مایه‌اش تغییر نخواهد کرد و نتایج برای او همان خواهد شد که درون‌مایه و بافت او می‌گوید. این بافت‌ها هستند که محتوا را تعیین می‌کنند. به‌دنبال تغییر بافت‌ها و لایه‌های درونی‌تان باشید نه تغییر ظواهر.

بیشتر افراد فکر می‌کنند بافت فقط طرز فکر شماست، اما بافت بیش از افکار شماست؛ جوهر شما، بینش شما، جسم شما، ذهن و روح شماست. برای دگرگونی باید عمیق‌تر شوید و به فراتر از تغییر طرز فکر بروید. یادتان باشد که اگر شما تمام اصول تئوری شنا را خوانده باشید و آموزش دیده باشید، اما دست به عمل نزنید، داخل آب نشوید، تمرین نکنید، هرگز شناگر نخواهید شد.

کسی که می‌خواهد کارش را رها کند و کسب‌وکار خودش را راه‌اندازی کند؛ اول باید بافت

خود را تغییر دهد. تغییر بافت زمان می‌طلبد، یک‌شبه اتفاق نمی‌افتد. این تغییر بیش از تغییر ذهنیت و طرز فکر است و مستلزم چیزی بیش از نگرش مثبت می‌باشد. این تغییر شامل: رشد ذهنی، جسمی و روحی شماست و نیازمند ایمان قوی، شجاعت، اعتماد به نفس و اشتیاق یادگیری سریع است.

یکی از دلایل این‌که چرا دانش‌آموزان ممتاز آن‌قدر که توانایی دارند در زندگی‌شان پیشرفت نمی‌کنند، این است که در بافت آن‌ها یا در نظام اعتقادی‌شان، اشتباه‌کردن به معنای کودن بودن است. اما در تجارت کارآفرینان می‌دانند که اشتباه‌کردن به معنای تجربه و یادگیری است و حتی در بسیاری از موارد برای طرح اقتصادی محصول یا خدمات آنان ارزشمند است. گاهی باید شکست بخورید و از شکست‌های‌تان درس بگیرید تا برای مراحل دیگر زندگی آمادگی بیشتری داشته باشید.

داشتن اطلاعات عمومی هیچ کمکی به شما نمی‌کند. تحصیل در مدارج مختلف تحصیلی شما را ثروتمند نمی‌کند. تحصیلات واقعی، یعنی رشد و استفاده از ذهن نه انباشتن آن با اطلاعات طبقه‌بندی شده؛ **آموزش به معنی «رشدکردن از درون» است.**

نکته‌ی آخر در مورد آموزش و یادگیری این است که آنچه را بیش از همه می‌خواهید یا نیاز دارید یاد بگیرید، یاد بدهید و آن‌وقت خودتان هم آن را انجام خواهید داد. هر وقت چیزی که یاد می‌گیرید را یاد بدهید، بیشتر در وجودتان جا می‌گیرید.

بدترین پاداش به یک آموزگار این است که شاگردش برای همیشه در مقام شاگردی باقی بماند.

آموختن نیاز به حس تواضع و فروتنی دارد. ما باید بپذیریم که آن بیرون، افرادی هستند که آشنایی بیشتر و دانش عمیق‌تری در رابطه با حوزه‌ی ما دارند. برتری آن‌ها ربطی به مزایای اجتماعی و یا مواهب طبیعی ندارد، بلکه نتیجه‌ی گذر زمان و تأثیر تجربه است. قدرت آن‌ها در حوزه‌ی مورد نظر در اثر سیاست و یا حیله و نیرنگ به دست نیامده است، بلکه واقعی و حقیقی است.

اما اگر ما نتوانیم با این حقیقت کنار بیاییم و نسبت به هر نوع قدرتی، سوءظن داشته باشیم، تسلیم این عقیده خواهیم شد که ما می‌توانیم به تنهایی و با اتکا بر خود، به آسانی مطالب را فرابگیریم و مقوله‌ی خودآموزی به‌نظرمان واقعی‌تر جلوه خواهد کرد. شاید این نگرش را به‌منزله‌ی نوعی استقلال بپنداریم، اما درحقیقت چنین رویکردی از احساس ناامنی ما سرچشمه می‌گیرد و شاید به‌طور ناخودآگاه چنین احساس کنیم که یادگیری از اساتید و متخصصان امر و تسلیم‌شدن به قدرت آن‌ها به نوعی نقض توانایی طبیعی خودمان است. اما بهتر است بدانید که زندگی کوتاه است و شما وقت و انرژی زیادی برای صرف و اتلاف آن ندارید. همچنین داشتن اساتید، راه میانبری را به شما نشان نمی‌دهد، فقط باعث می‌شود فرآیندی را که باید طی کنید، تا حد امکان، ساده و مؤثر سازد.

پرده‌ی بیست و یکم:
ایمان و پای‌بندی

ایمان، توانایی دیدن نادیدنی‌ها و باورکردن غیرممکن‌هاست و این همان چیزی است که افرادِ باایمان را قادر می‌کند تا به چیزهایی دست یابند که اندیشه از درک آن‌ها عاجز است. درواقع در برخی موارد ناکامی افراد در دستیابی به آرزوهای‌شان، به‌خاطر عدم توانایی‌شان نیست؛ بلکه فقدان ایمان به خدا و کائنات و عدم اعتماد به آن‌هاست که شکستشان را رقم می‌زند.

ما باور نداریم که به‌راحتی می‌توانیم به خزانه‌ی بزرگ معنوی که درون ما نهفته است راه یافته و با ایزد منان، قادر متعال یا خالق هستی ارتباط برقرار کنیم. اما اگر نتوانید این ارتباط را در ذهن خود برقرار ساخته و با ایمان به خدا، به اطمینان قلبی و اعتماد به نفس دست یابید، هیچ‌گاه به آرزوهای خود و آنچه استحقاقش را دارید، دست نخواهید یافت، هیچ‌یک از دعاهای شما مستجاب نخواهد شد، تلاش‌های مستمر شما حاصلی دربرنخواهد داشت و طرز فکر منفی‌تان مانع دستیابی به هدفتان خواهد گردید.

ذهنی که با ترس از شکست یا تصاویر ناکامی «اشباع» شده باشد، قادر به خلاقیت، سازندگی و به ثمر رساندن کارهای با ارزش نیست و می‌توان آن را به سنگی تشبیه کرد که به آسمان پرتاب شده، اما نمی‌تواند بر نیروی جاذبه‌ی زمین غلبه کند و عاقبت سقوط خواهد کرد. باید توجه داشته باشید که خالق هستی، قانون جاذبه‌ی زمین را برای نجات فردی که پایش را از لبه‌ی پشت بام خانه فراتر می‌نهد، دستخوش تغییر نمی‌سازد (حتی اگر فرد مزبور ندانسته یا در اثر عدم هوشیاری مرتکب چنین عملی شود). اصل خلاق قانون موفقیت هم از این قاعده مستثنی نیست؛ بنابراین تنها زمانی‌که از این قانون مسلم زندگی پیروی کنید، به آرزوها و خواسته‌های خود دست خواهید یافت.

طرز فکر «امتحان می‌کنم، ولی می‌دانم عملی نیست»، نتیجه‌ای جز ناکامی به‌بار نمی‌آورد. بی‌اعتقادی یک نیروی مخرب است. فکری که ایمانش را از دست داده یا گرفتار شک شده است، به‌دنبال دلایلی می‌گردد تا دودلی و شک خود را توجیه کند. علت بسیاری از شکست‌ها؛ بی‌اعتقادی، عدم‌اطمینان، گرایش ناخودآگاه به شکست و نداشتن رغبت چندان به پیروزی است.

وقتی اعتقاد داشته باشید که چیزی ناممکن است، فکرتان درپی دلایلی می‌گردد که این مطلب را اثبات کند؛ ولی وقتی ایمان داشته باشید، ایمانی حقیقی که کار شدنی است؛ فکرتان راه‌های انجام آن را می‌یابد.

ایمان داشتن به امکان تحقق مسائل، درحقیقت جاده را برای راه‌حل‌های خلاق هموار می‌سازد؛ در حالی‌که ایمان داشتن به عدم تحقق آن‌ها، تفکری ویرانگر است. این نکته را می‌توان به تمام موقعیت‌ها، چه بزرگ و چه کوچک تعمیم داد. آن دسته از رهبران سیاسی که ایمان کامل به تأسیس یک صلح جهانی پایدار ندارند دچار شکست می‌شوند، زیرا دریچه‌های ذهن خود را بر روی راه‌های خلاقی که به صلح می‌انجامد، بسته‌اند. اقتصاددانانی که اعتقاد دارند رکودهای اقتصادی اجتناب‌ناپذیر است، نمی‌توانند راه‌های خلاقی برای شکستن این دور باطل در اقتصاد پیدا کنند.

به طریق مشابه اگر اعتقاد به توانایی خود داشته باشید می‌توانید راه‌هایی برای ارتباط با افراد مورد علاقه‌تان پیدا کنید...؛ اگر اعتقاد به توانایی خود داشته باشید، می‌توانید راه‌هایی برای حل مشکلات شخصی‌تان پیدا کنید...؛ اگر اعتقاد به توانایی خود داشته باشید، می‌توانید راهی برای خریدن خانه‌ای بهتر که آرزوی خریدن آن را دارید، پیدا کنید و....

ایمان، نیروهای خلاق را آزاد می‌کند و فقدان ایمان، آن نیروها را به بند می‌کشد. برای نیل به تفکر خلاق داشتن ایمان را یاد بگیرید.

کلمه‌ی ناممکن را از فرهنگ لغات خود خارج کنید؛ ناممکن واژه‌ی ویرانگری است. فکر «این کار نشدنی است»، زنجیره‌وار افکار منفی دیگری را در تأیید خود تولید می‌کند. بسیاری از ما، تنها به این دلیل که فکرمان را روی دلایل عدم توانایی خود متمرکز می‌کنیم، آرزوهای خود را به بند کشیده و سرکوب کرده‌ایم. حال آن‌که تنها چیزی که شایسته است ذهن خود را به آن معطوف کنیم، دلایل توانایی ماست.

توانایی، یک برداشت ذهنی است. میزان کاری که می‌توانیم انجام بدهیم، به میزان تصوری که از توانایی انجام آن کار داریم، بستگی دارد و وقتی به‌راستی ایمان داشته باشیم که می‌توانیم کار بیشتری انجام دهیم، ذهنمان خلاقانه در پی راه‌هایی می‌گردد که کلید کار را به دست ما بدهد.

اگرچه روح یا اندیشه جوهر وجود شماست، اما بدون بازی شما شکل نخواهد گرفت. بنابراین آن دسته از کسانی‌که بی‌هیچ تلاشی می‌خواهند خداوند کارهای‌شان را درست کند، تنها خودشان را گول می‌زنند. این یک حقیقت محض است که طبیعت یار و یاور

کسانی است که یاور خودشان هستند و به سهم خود تلاش می‌کنند. شما باید تصویر ذهنی خود را ساخته و اطمینان قلبی داشته باشید که این تصویر تحقق خواهد یافت. شما باید پروردگار را باور نهانی بزرگی ببینید که در تمام ذرات وجودتان جاری است و توجه داشته باشید به محض این‌که تصویر مورد نظرتان را در ذهن بسازید، خداوند با راه و روش بی‌نقص خودش وارد عمل شده و ارتعاش کاملاً جدیدی را در شما پدیدار می‌سازد.

شور و شوق شما اعمالتان را تحت‌تأثیر و رفتارتان را دستخوش تغییر قرار خواهد کرد. به‌علاوه به دلیل ارتعاش جدیدی که در شما ایجاد شده، افرادی به‌سمتتان گرایش پیدا خواهند کرد که افکار مشابه با شما دارند. به‌طور مستمر اتفاقات عجیب و شگفت‌انگیز برای شما رخ خواهد داد؛ تا جایی‌که نمی‌توانید توضیح قانع‌کننده‌ای برای‌شان پیدا کنید...؛ پس خودتان را برای استدلال به زحمت نیندازید. فقط بدانید که این اتفاقات، ناشی از اراده و خواست خداست. تا زمانی‌که تصویر خوشبختی را در ذهن داشته باشید، همواره خوشبختی از آن شما خواهد بود. فقط ایمان داشته باشید که هرچه مقدر شده، باید اتفاق بیفتد و در زمان مقتضی این اتفاق خواهد افتاد.

دیوارهای بلند را نساخته‌اند تا مانع رسیدن ما به رؤیاهای‌مان شوند؛ دیوارها را ساخته‌اند تا با سخت‌کوشی و عبور از آن‌ها، به خود و دیگران نشان دهیم که رؤیاهای‌مان چقدر برای ما مهم هستند. دیوارها مانع ما نیستند؛ دیوارها وجود دارند تا مانع کسانی شوند که به اندازه‌ی ما رؤیاهای‌شان را دیوانه‌وار دنبال نمی‌کنند.

رندی پاش

فراموش نکنید اعتماد به نفسی که ناشی از ایمان لحظه‌ای و متزلزل باشد، راه به‌جایی نخواهد برد و به‌زودی با یأس و شکست مواجه خواهد شد. شور و شوق باید با ایمان راسخ و تعقل همراه باشد؛ در غیر این صورت، همچون قورباغه‌ای که سعی می‌کند خودش را از چاه بیرون بکشد، اما پس از هر بار سقوط ضعیف‌تر و مأیوس‌تر می‌شود، تصویر موفقیت در افراد از بین رفته و جای خود را به ناامیدی و شکست خواهد داد. همچنین یادتان باشد اعتماد به نفس اگرچه چیز خوبی است، اما اگر بر پایه‌ی ارزیابی‌های خوش‌بینانه به دست آمده باشد، حاصلی جز خودبزرگ‌بینی و غرور بیجا نخواهد داشت.

باور داشتن به چیزهایی که ملموس و قابل رویت هستند، اصلاً باور نیست؛ بلکه باور داشتن به نادیده‌هاست که یک موفقیت و موهبت است.

شک و تردید، ترس، بدبینی و افکار منفی، زندگی شما را از هر جهت مسموم می‌کنند. آن‌ها انرژی، اشتیاق، بلندپروازی، امید، ایمان و هر چیزی را که باعث موفقیت، سعادت

و خوشبختی در زندگی می‌شود از بین می‌برند. شما باید آگاهانه آن دسته از نیروهای ذهنی را به خدمت بگیرید که شما را در تحقق اهدافتان یاری کنند. زمانی‌که از ایمانی راسخ برخوردار شوید، افکار منفی به هیچ وجه در شما اثر نخواهند کرد، زیرا با تصور جدید شما، ارتعاش سازگاری ندارند. اعتقاد و آگاهی شما نسبت به نیروی خدا، شما را از لحاظ ذهنی قدرتمند خواهد کرد.

ما به این دلیل به عقاید و چیزهای کهنه می‌چسبیم که به توانایی خود برای کسب عقاید و چیزهای نو ایمان نداریم. این مشکل که به احساس ناامنی منجر می‌شود، از آنجا ریشه گرفته که انسان‌ها خود و قابلیت‌های خود را نشناخته و به قدرت نامحدود خود پی نبرده‌اند. پس ابتدا باید تشخیص بدهید که هیچ محدودیتی برای انسان معنی ندارد و درواقع می‌توانید به هر آرزویی که دارید دست بیابید؛ اما اگر انسان‌ها این حقیقت ساده را درک نکنند و معتقد باشند توانایی‌شان در کسب روزی محدود است، از امتحان‌کردن چیزهای نو و تازه وحشت کرده و با چسبیدن به اموال و دارایی خود سعی می‌کنند خودشان را تأمین کنند.

خداوند را قدرت مطلق بدانید و تمام خواسته‌های‌تان را از او بخواهید. به هیچ‌کس جز خداوند قدرت ندهید که در این صورت دچار شرک خواهید شد.

چشم دوختن به غیر خدا و جهان هستی برای به دست آوردن، دستاوردی به‌جز یأس و تلخی برای شما نخواهد داشت.

جیره‌خوار دیگران و دولت‌ها نباشید؛ رزق و قدرت خود را از کائنات و جهان هستی بگیرید نه قدرت‌های پوشالی...؛

برای قدرت یافتن به دنبال قدرتمندان نروید، بلکه منبع قدرت خود را از کائنات و جهان هستی بگیرید؛ آن‌گاه این قدرتمندان هستند که به دنبال شما می‌آیند.

اگر واقعاً ایمان داشته باشید، آنچه را که می‌خواهید به دست خواهید آورد. ایمان می‌تواند کوه‌ها را به حرکت درآورد. متأسفانه اکثر مردم فکر می‌کنند آنچه را که می‌بینند باید باور کنند، برای رسیدن به رؤیای‌تان به ایمان واقعی نیاز دارید؛ این ایمان است که باعث می‌شود آنچه را که می‌خواهید به دست آورید. ایمان باعث می‌شود پیش از رسیدن به خواسته‌تان با آن زندگی کنید مانند کشاورزی که چند دانه گندم در دستش دارد و می‌تواند ساقه‌های طلایی گندم را که در اواسط تابستان مزرعه را پوشانده است در نظرش مجسم کند.

ایمان واقعی آن چیزی نیست که اکثر مردم فکر می‌کنند، ایمان واقعی همان بینش درونی قوانین معنوی بزرگ است. ایمان یعنی توانایی دیدن چیزهایی که هنوز تجلی فیزیکی نیافته‌اند که باعث می‌شود عملکرد شما در مسیر صحیح قرار بگیرد. تمام ثروتمندان در آغاز کارشان این نوع ایمان را دارند و به این دلیل است که متهم به حماقت و خیال‌پردازی می‌شوند.

علاوه بر ایمان شما به جرأت و شجاعت نیز احتیاج دارید، شما باید شهامت رسیدن و کسب چیزهایی را که می خواهید داشته باشید و نباید بگذارید ترس استعدادهای شما را مدفون کند؛ همان‌طوری که بسیاری از مردم چنین رفتاری دارند.

اقدام، ترس را برطرف می‌سازد و تعلل، به ترس میدان می‌دهد.

کسی‌که دست به اقدام می‌زند، خیلی بهتر و زودتر ترس خود را مهار می‌سازد و اقدامش باعث ابتکار عمل او خواهد شد. آگاه باشید که یک فرد شاغل، ده برابر راحت‌تر از یک فردِ بیکار، کار پیدا می‌کند.

هنگامی‌که با مشکلات بزرگ روبه‌رو می‌شویم، نباید آن‌قدر درنگ کنیم که فرصت از دست برود. تا زمانی‌که دست به اقدام نبرده‌ایم امید یافتن راه‌حل در تیرگی پنهان می‌ماند. امید داشتن خود یک شروع است، ولی برای به دست آوردن پیروزی باید امید با عمل همراه شود.

از قانون اقدام‌کردن استفاده کنید. در برابر ترس‌های بزرگ و یا کوچک محکم بایستید و دنبال راه‌حل بگردید. تمرکزتان روی راه‌حل باشد و از خود بپرسید: «برای از بین رفتن ترس خود چه کاری باید انجام دهم؟»، ترس خود را مهار کنید؛ آن‌گاه دست به عمل مناسب بزنید.

معمولاً فکر اول ما خواسته و هدف ماست و فکر دوم ما رنج برای به دست آوردن آن خواسته. اگر جای رنج را با شادی عوض کنیم، رسیدن به خواسته راحت‌تر می‌شود. مثلاً خواسته‌ی شما داشتن یک خانه است . فکر اول ما می‌شود داشتن خانه و فکر دوم ما می‌شود رنج بدهی، قسط وام بانکی، نداشتن پول کافی، مشکلات پیداکردن خانه‌ی مناسب و... . اگر این رنج، جای خود را به شادی و لذت داشتن خانه دهد؛ رسیدن به خواسته دور نخواهد شد.

تعداد خیلی زیادی به این موضوع توجه ندارند و فکر می‌کنند، مثبت فکر می‌کنند و به نتیجه نمی‌رسند. باید متوجه شوید که آیا فکرتان به شما کمک می‌کند یا علیه شما عمل می‌کند؟ در بسیاری از موارد بعد از یک فکر مثبت، تعداد زیادی فکر منفی هم به سراغ شما خواهد آمد. اگر هر فکر منفی را بررسی کنید و یک فکر مثبت جایگزین آن کنید، تازه متوجه می‌شوید چقدر از فکر مثبت فاصله دارید.

نیروی «تلاش در بی‌تلاشی» را فراموش نکنید. این نیرو می‌گوید شما نمی‌توانید همه چیز را مهار و هدایت کنید؛ به‌همین علت رها و آزاد بودن، رسیدن به آنچه را که می‌خواهید بسیار آسان‌تر خواهد کرد. اراده نیروی خوبی است، اما خیلی وقت‌ها نیازی به اعمال آن نیست. وابستگی به آرزوها و خواسته‌های‌تان نداشته باشید، آنچه از دستتان برمی‌آید و باید انجام دهید، به کار بگیرید و سپس رها باشید و برای رسیدن دست و پا نزنید و بقیه‌ی امور را به کائنات بسپارید که این خود نشانه‌ی ایمان است.

پرده‌ی بیست‌ودوم:

پشتکار، لازمه‌ی رسیدن است.

خداوند روزی هر پرنده‌ای را به او داده است، ولی هرگز آن روزی را در لانه‌اش قرار نداده است.

پشتکار عاملی مهم در روند تبدیل اشتیاق به معادل مادی آن است. اساس پشتکار نیروی اراده است. نیروی اراده و اشتیاق وقتی‌که درست ترکیب شوند، جفتی مقاومت‌ناپذیر می‌سازند. افراد ثروتمند نیروی اراده‌ی خود را با پشتکار ترکیب می‌کنند و به‌عنوان اساس آرزوهای‌شان مورد استفاده قرار می‌دهند تا نیل به اهدافشان حتمی شود.

بیشتر مردم حاضرند اهداف و مقاصد خود را کنار بگذارند و با دیدن اولین نشانه‌ی مخالفت یا بدشانسی تسلیم شوند. معدودی به‌رغم همه‌ی مخالفت‌ها ادامه می‌دهند تا به هدف خود برسند و این معدود افراد همان فوردها، کارنگی‌ها، ادیسون‌ها، بیل گیتس‌ها، استیو جابزها هستند که علاوه بر ثروتمندکردن خود و هزاران نفر دیگر، باعث دگرگونی در سرتاسر دنیا می‌شوند.

هیچ جایگزینی برای پشتکار وجود ندارد، نمی‌تواند با ویژگی دیگری تعویض شود. در آغاز این را به‌خاطر بسپارید و هنگامی‌که پیشرفت سخت و کند صورت می‌گیرد، به شما دل و جرئت خواهد داد.

هرگز به افرادی که به‌طور طبیعی استعداد ذاتی دارند و دارای موهبت هستند، حسادت نکنید، برای افرادی که به‌ندرت ارزش تلاش و پشتکار و تمرکز را می‌فهمند، این موهبت نوعی نفرین به‌شمار می‌آید و آن‌ها، بعدها بهای آن را خواهند پرداخت.

هر روز نخستین روز بقیه‌ی زندگی شماست. توانایی فراموش‌کردن شکست‌های گذشته‌تان را افزایش دهید، یا به‌عبارت دقیق‌تر ناراحتی‌ها و یأس‌هایی را که در وجودتان نشسته به فراموشی بسپارید و در عین حال از گذشته‌ها درس بگیرید. به خودتان بگویید: هر شکستی را که با آن مواجه می‌شوم، از شکست‌های آینده‌ام یکی کمتر می‌کند، به شرط آن‌که درس‌های لازم را از گذشته یاد گرفته باشم.

اگر چه ممکن است متناقض به‌نظر برسد، اما هر شکست در عمل شما را به هدفتان نزدیک‌تر می‌کند. شکست‌های شما به قدرت شما تبدیل می‌شوند و جنبه‌های دیگر

موفقیت آینده‌ی شما هستند. آن‌ها هزینه‌هایی هستند که باید برای موفق‌شدن بپردازید. توانایی فراموش‌کردن ناکامی‌های گذشته را در خود تقویت کنید. لوح وجودتان را پاک کنید. زندگی شما هر روز صورت جدیدی به خود می‌گیرد. اراده‌تان هر روز قوی‌تر می‌شود و به موقعیتی دست خواهید یافت که حتی خوابش را هم نمی‌دیده‌اید.

فقط پشتکار داشته باشید. پشتکار تمام موانع را پشت‌سر می‌گذارد و بلوغ واقعی نیز در پشتکار نهفته است. این دلیل نهایی عشقی است که نسبت به کارتان ابراز می‌دارید. اگر واقعاً به آنچه انجام می‌دهید عشق بورزید و به کارتان دلبستگی شدیدی احساس کنید، آن‌گاه هر تجربه‌ای که در رابطه با آن به دست آورده اید پرثمر خواهد بود و چیزی به نام شکست وجود نخواهد داشت. هر چیزی را که در زندگی تجربه می‌کنید، درسی به شما خواهد آموخت. شکست را فقط در چشمان آدم‌های عادی می‌توان دید. از اشتباه‌کردن یا شکست خوردن شرم نکنید، حتی عیسی مسیح وقتی صلیب را حمل می‌کرد، سه بار زمین خورد. هر بار که به زمین افتادید، باید دوباره بلند شوید. با نیروی آرمان‌های بی‌پاسختان بلند خواهید شد، حتی اگر خنده و تمسخر اطرافیان، گاه دوستان و حتی خانواده‌تان را بشنوید که بایستی پشتیبان شما در زندگی باشند.

با هر شکستی که می‌خورید شخصیت شما قوی‌تر و روحتان مقاوم‌تر می‌شود. بیشتر از پیش در سرنوشت خود مسلط می‌شوید و بدانید شخصیت مساوی است با سرنوشت.

هر شکستی نواقص شخصیت را برطرف می‌کند. در پذیرش شکست هرچه بیشتر صبور باشید، کمال شما بیشتر می‌شود؛ زیرا صبر و بردباری از اجزای اصلی، بزرگی هستند. شما خود می‌دانید که این شکست فقط یک سنگ پله است و وقتی از تمام پله‌ها بالا رفتید، وارد دشت پهناور موفقیت می‌شوید، محصولی که در آن برداشت می‌کنید بسیار باعظمت خواهد بود؛ صدها بار باعظمت‌تر از تصورتان، زیرا هر آنچه به شما خواهد داد، چیزی از شما طلب نخواهد کرد، زیرا طبیعت وکائنات خیلی بزرگ‌منش هستند.

به‌نظر می‌رسد کسانی‌که به داشتن پشتکار خو گرفته‌اند، در برابر شکست بیمه شده‌اند. هر چند بار هم که شکست خورده باشند، مهم نیست؛ سرانجام به نوک نردبان نزدیک می‌شوند. گاهی به‌نظر می‌رسد راهنمایی مخفی است که وظیفه‌اش آزمودن مردم از طریق انواع تجارب ناامیدکننده است.

دنیا در برابر کسانی‌که پس از شکست بلند می‌شوند و به تلاش برای رسیدن ادامه می‌دهند، فریاد می‌زند: «آفرین! می‌دانستم تو از پس آن برمی‌آیی».

معمولاً شکست همان موفقیت است که می‌خواهد از راهی بزرگ‌تر زاییده شود. اینجاست که پشتکار و مداومت به مدد انسان می‌آید تا ثمره‌ای عظیم‌تر بیافریند.

راهنمای مخفی جهان هستی به هیچ‌کس اجازه نمی‌دهد بدون قبول‌شدن از آزمون پشتکار از موفقیت‌های بزرگ برخوردار شود. کسانی‌که نتوانند این آزمون را خوب پشت سر بگذارند، نمره نمی‌آورند. آن‌هایی که بتوانند امتحان را خوب بدهند، برای پشتکارشان جایزه می‌گیرند. آن‌ها در ازای دنبال‌کردن هر هدفی جایزه می‌گیرند. این همه‌اش نیست! آن‌ها چیزی به مراتب مهم‌تر از پاداش مادی می‌گیرند: علم به این‌که **«هر شکستی بذر سودی معادل با خود دارد»**.

اگر در مسیرتان به مانع برخوردید، آن را دور بزنید، تلوتلو بخورید، بلند شوید، کمی عقب‌نشینی کنید و سریع‌تر از قبل به راهتان ادامه دهید. با چالش‌ها رو به رو شوید، عمیق‌تر فکر کنید و اگر به دیواری برخوردید از بالای آن بپرید.

انتخاب با ماست که آیا بازخورد را می‌پذیریم و می‌گذاریم فرصت‌ها را به ما نشان دهد یا نه؟ ما هیچ‌وقت نمی‌دانیم یک فرصت قرار است ما را به کجا ببرد، ولی بدانید که تمام مسیرها به موفقیت منتهی می‌شوند. بزرگ‌ترین مانع شما بزرگ‌ترین فرصتتان را درون خودش مخفی کرده است.

خودتان را به منظم بودن عادت دهید، سماجت و نظم لازمه‌ی موفقیت است. هیچ جایگزینی برای سماجت وجود ندارد، با هیچ خصوصیت دیگری نمی‌توانید آن را جایگزین کنید و در ابتدای راه وقتی‌که شکوه و عظمت به‌نظر خیلی دوردست و ناممکن به‌نظر می‌رسد، به شما قوت قلب می‌دهد.

کسانی‌که به سماجت عادت دارند، با شکست بازی می‌کنند؛ مهم نیست چندبار نتیجه‌ی دلخواه را نگیرند، آخر کار به بالای نردبان دست پیدا خواهند کرد. گاهی به‌نظر می‌رسد که یک راهنمایی نامرئی وجود دارد که وظیفه دارد در برابر تمام تجربیات ناامیدکننده ما را آزمایش کند. کسانی‌که بعد از شکست خوردن همچنان تلاش می‌کنند، دنیا آن‌ها را تشویق کرده و توانایی رسیدن و انجام دادنش را به آن‌ها می‌دهد؛ اما راهنمای نامرئی اجازه نمی‌دهد، به‌راحتی و بدون عبور از امتحانِ سماجت به خواسته‌های‌تان برسید، البته سماجت آگاهانه.

منظم بودن توانایی این است که به خودتان یک دستوری بدهید و بتوانید از آن پیروی کنید. اگر انضباط ندارید، تصمیم بگیرید تا آن را به یکی از خصوصیت‌های اصلی شخصیت خود تبدیل کنید.

هدفتان باید واقعاً آن چیزی باشد که می‌خواهید به آن برسید و نمی‌دانید که چگونه می‌توانید به آن برسید. اگر می‌دانید که چگونه می‌توانید به آن برسید، پس دارید از یک راه غیرمستقیم می‌روید که هیچ رشدی در آن وجود ندارد، اما وقتی می‌روید به سراغ چیزی که اصلاً نمی‌دانید چطور به‌دستش بیاورید؛ دارید به‌سمت جلو حرکت می‌کنید و یک سیر

صعودی طی می‌کنید. درنتیجه در ابتدا هدفتان باید آن چیزی باشد که واقعاً می‌خواهید و بعد با نظم دادن به خودتان رسیدن به آن هدف را ممکن سازید.

تصمیم خود را بگیرید تا نظم و انضباط را به یکی از جنبه‌های شخصیتی‌تان اضافه کنید. البته این نظم برای هر کسی یک معنی خاص دارد، اما در مجموع انضباط باید به گونه‌ای باشد که شما را به هدفتان نزدیک‌تر کند.

آگاهان می‌دانند که زندگی جاودانه است و هرگز تمامی ندارد. درنتیجه ده سال یا بیست سال درمقابل زندگی واقعی چیز زیادی نیست و این آگاهی به آن‌ها صبر بی‌اندازه می‌دهد. آن‌ها در مورد زمان مثل افراد عادی قضاوت نمی‌کنند. افراد عادی در نخستین مرحله‌ی بروز مشکلات ناامید می‌شوند. پنج سال، ده سال و بیست سال، نه، بلکه حتی یک سال هم صبر نمی‌کنند که میوه‌های تلاش آن‌ها به بار بنشیند و خیلی‌ها همان چند ماه و حتی چند روز اول رها می‌کنند و می‌روند.

آدم‌های فوق‌العاده در زندگی چنان عمل می‌کنند که نه فقط بر زندگی خود، بلکه بر زندگی ده‌ها نفر دیگر و یا زندگی آینده اشراف کامل دارند. به این دلیل است که خیلی از نوابغ، از همان کودکی نبوغ خود را آشکار می‌سازند؛ درحقیقت آن‌ها خیلی زود برای زندگی آینده آماده می‌شوند.

علاوه بر این انسان‌های آگاه صبر زیادی دارند و هر روزِ خود را با نوعی فاصله طی می‌کنند. دانش وسیع به آن‌ها آزادی می‌بخشد و تمام ترس از مرگ را از وجود آن‌ها زائل می‌کند. هر کاری را که باید انجام دهند، انجام می‌دهند و به درآمدهای حاصل از کارشان فکر نمی‌کنند. حتی اگر آن‌ها کارشان را از دل و جان انجام دهند، هر لحظه حاضرند از آن جدا شوند. اگر قرار شد مأموریت آن‌ها که معمولاً یکسان است، در جایی دیگر و با جمعی دیگر انجام شود، آن را می‌پذیرند؛ زیرا می‌دانند زندگی حقیقی بسیار بزرگ است، ده‌ها بار بزرگ‌تر از آنچه اکنون دارند.

همیشه هدف خود را در ذهن خودتان پرورش دهید و آن دشت وسیعی را در نظر بگیرید که میوه‌های دولت و فرزانگی در آن رشد می‌کنند و اینجا مکانی است که روحتان به آرامش خواهد رسید. اصالت عشقتان و صداقت آرزو و بزرگی ایمانتان را در راهی که برگزیده‌اید ثابت کنید. بدانید که جاودانه هستید و بدانید که بزرگ‌تر از شکست‌های‌تان هستید و حتی بزرگ‌تر از موفقیت‌های‌تان. هرگز ناامید نشوید، هرگز، هرگز...

حتماً برای‌تان اتفاق افتاده است که کاری را با انگیزه‌ی زیاد و پرانرژی شروع می‌کنید، ولی بعد از مدت کوتاهی نسبت به آن کار دلسرد و بی‌انگیزه شده تا جایی‌که دیگر انجام آن کار

یا هدف را به فراموشی می‌سپارید و اگر دوباره بخواهید شروع به انجام همان کار کنید، دوباره باید همان انرژی اولیه و پروسه را برای شروع به‌کار بگیرید و باز هم ممکن است به علت تکرار این پروسه دوباره دلسرد و منصرف شوید و بارها و بارها این پروسه را تکرار کنید، ولی هرگز به خواسته‌تان نرسید. مانند کسی‌که اضافه وزن دارد و با انرژی تصمیم می‌گیرد که وزنش را کاهش دهد، ولی بعد از مدت کوتاهی ورزش و رژیم غذایی خسته می‌شود و برنامه‌ریزی‌اش را رعایت نمی‌کند، سپس به همان حالت اول برمی‌گردد و حتی بدتر از آن.

اگر دوباره بخواهد وزنش را کاهش دهد، دوباره باید برای شروع، انرژی زیاد مصرف کند و دوباره همان پروسه‌ی اولیه را طی کند که به هدف خود نزدیک شود. طبیعتاً این تکرار و صرف انرژی تأثیر بسیار زیادی بر انگیزه‌ی شما در رسیدن به هدفتان دارد، حتی فکرکردن به طی دوباره‌ی این مراحل، طاقت‌فرسا و آزاردهنده است و چه بسیار افرادی که به همین دلیل از رسیدن به خواسته‌های‌شان دست کشیده‌اند.

وقتی می‌خواهید یک اتومبیل را هُل بدهید تا راه بیفتد، به انرژی و فشار زیادی نیاز دارید، ولی به محض راه افتادن، با یک نیروی جزیی اتومبیل به حرکت خود ادامه می‌دهد. اتومبیل برای این‌که از حالت سکون به حرکت دربیاید، به یک میزان مشخص انرژی فعالسازی نیاز دارد، ولی به محض این‌که شروع به حرکت کرد، همچنان‌که به حرکت خودش ادامه می‌دهد برای ادامه حرکت به مراتب به انرژی کمتری نیاز دارد، مگر این‌که توسط جسم دیگری متوقف شود. البته کاملاً مشخص است که اگر این اتومبیل مجدد متوقف شود، دردسر شروع می‌شود، چون برای حرکت مجدد دوباره به همان میزان انرژی اولیه (انرژی فعالسازی) نیاز است.

متأسفانه این کاری است که بسیاری از ما در زندگی انجام می‌دهیم. هر زمان که پروسه‌ی تلاش برای دستیابی به اهدافی که داریم را شروع می‌کنیم به‌علت عدم استمرار، ماشین هدف ما متوقف می‌شود، درنتیجه ما را وادار می‌کند تا مجدداً این فشار زیاد و نیروی اولیه (انرژی فعالسازی) را به ماشین هدف‌یاب خود وارد کنیم تا مجدداً شروع به حرکت کند. علت این است که بسیاری از این نکته‌ی کوچک، اما بسیار مهم غافل هستند که برای حرکت مستمر و مدام به‌سمت هدف، باید همواره آن انرژی جزیی لازم را به ماشین هدف‌یاب خود وارد کنند تا از حرکت متوقف نشود. بنابراین ماشین هدف‌یابشان بارها و بارها متوقف می‌شود که آن‌ها را وادار می‌کند تا هر بار برای شروع مجدد انرژی بسیار زیادی را وارد کنند و در عین حال بازدهی بسیار ناچیزی داشته باشند.

هرگز اجازه ندهید ماشین حرکتتان در مسیر رسیدن به اهداف و آرزوهای‌تان متوقف شود. به‌طور مستمر و روزانه قدمی هرچند جزیی و ناچیز به‌سمت هدف و آرزوی خود بردارید و روزانه خود را بسنجید که آیا قدمی به سمت اهدافتان برداشته‌اید؟ و البته گاهی متوقف‌شدن و رهاساختن کوتاه‌مدت اهداف برای جان‌گرفتن مجدد و برگشت به مسیر لازم است چرا که خود این رهایی یک قدم روبه‌جلو محسوب می‌شود. و این امر نیاز به پشتکار، استمرار و نظم دارد.

در واقع سه سطح از به اصطلاح (خواستن) وجود دارد:

سطح اول این است که می‌گویید «من می‌خواهم ثروتمند شوم»، یعنی به بیان دیگر اگر از آسمان پول به دامان من بیفتد آن را می‌گیرم، خواستن تنها.

سطح دوم از خواستن این است که «من ترجیح می‌دهم که ثروتمند باشم»، این مطلب ایجاب می‌کند که برای ثروتمندشدن تصمیم گرفته شود. انتخاب‌کردن دارای انرژی قوی‌تر بوده و دست به دست می‌گردد تا واقعیت را به‌وجود آورد. انتخاب بهتر است، ولی بهترین نیست.

سطح سوم از خواستن این است که «من متعهد به ثروتمندشدن هستم»، یعنی هرآنچه و هر مدت زمان که برای این کار لازم است، برای کسب ثروت انجام بدهید. نه عذری، نه اگر و اما و شایدی و نه شکستی در این راه وجود ندارد.

بیشتر مردم هیچ‌وقت به معنای واقعی به خودشان تعهد نمی‌دهند که ثروتمند شوند؛ این تفاوتی است که بین مردم ثروتمند و مردم فقیر وجود دارد. اگر کاملاً و درحقیقت متعهد به ایجاد ثروت نیستید، شانسی هم برای به دست آوردن آن نخواهید داشت. جالب است بدانید که وقتی شما متعهد به کاری شدید، دنیا با تعظیم‌کردن از شما حمایت می‌کند.

تا زمانی‌که فرد متعهد نشده، تردید وجود دارد، امکان عقب‌کشیدن وجود دارد، کارآیی وجود ندارد. در ارتباط با همه‌ی اعمال شهودی، یک حقیقت ابتدایی وجود دارد (غفلتی که عقاید بی‌شمار و برنامه‌های بی‌شماری را می‌کشد): لحظه‌ای که فرد بی‌بروبرگرد خودش را متعهد می‌کند، مشیت الهی نیز به حرکت درمی‌آید. همه نوع اتفاقی می‌اُفتد تا به آن کمک کند، که در غیر این صورت هرگز رخ نمی‌داد. جریان کاملی از رویدادها از تصمیم ریشه می‌گیرند، هر نوع رویداد و جلسات پیش‌بینی‌نشده و کمک‌های مادی که هیچ‌کس نمی‌توانست حتی خوابش را ببیند به کمکش بیاید و به نفع او اوج می‌گیرند. هر کاری می‌توانید بکنید یا هر رؤیایی می‌توانید داشته باشید، آن را شروع کنید! جسارت در خود، نبوغ، قدرت و معجزه دارد.

پرده‌ی بیست‌وسوم:

ترس، تردید، تصمیم‌گیری

شک و تردید، مقاومت خاموش دربرابر جریان سعادت و رسالت شماست. شک و تردید زمانی‌که به چطور و چگونه رسیدن به خواسته‌های‌مان فکر می‌کنیم به سراغ ما می‌آید.

احساس خوب، از فکرکردن به خواسته‌ها و احساس بد، از فکرکردن به چطور و چگونگی تحقق خواسته‌ها به دست می‌آید.

ما انسان‌ها یک رادار محدودی داریم که فرصت‌ها، ایده‌ها، شرایط، اطرافیان و... را در پیرامونمان به ما نشان می‌دهد و به ما می‌گوید این‌ها را داریم؛ اما رادار جهان هستی، کائنات و خداوند نامحدود است و آنچه او می‌بیند، ما نمی‌بینیم. ما که قدم برداریم، قدم به قدم شرایط هم نمایان می‌شود.

شما نباید براساس آنچه رادار شما نشان می‌دهد تلاش کنید. برای مثال شما نمی‌توانید با درآمد ۵ میلیون تومانی، اتومبیلی را تهیه کنید که یک میلیارد تومان قیمت دارد؛ اما وقتی به رادار نامحدود خداوند و جهان هستی ایمان داشته باشید، رادار او شما را به‌سمت تهیه‌ی آن اتومبیل هدایت می‌کند. اما اگر توجه‌تان فقط به رادار خودتان باشد، خواسته‌تان فقط در حد یک رؤیا می‌ماند.

فرصت‌ها خارج از رادار شما هستند، شما هرچه بیشتر جلو می‌روید، به تبع آن فرصت و شرایط تغییر می‌کند و شما را به‌سمت هدف هدایت می‌کند.

در تمام ادیان و کتاب‌های مقدس، وظیفه‌ی اصلی شیطان را ایجاد نجواهای ذهنی شک و تردید در شما تعریف کرده‌اند.

آدم‌های ثروتمند آگاهانه و با سرعت تصمیم‌گیری می‌کنند و با قاطعیت عمل می‌کنند، ولی فقرا ناآگاهانه و موشکافانه در تردید به‌سر می‌برند و در نهایت اگر تصمیمی هم بگیرند، بسیار ضعیف و با ترس و نگرانی اقدام می‌کنند که معمولاً نتیجه‌ی مناسبی هم ندارد و نیز خیلی زود آن را رها می‌کنند.

یکی از دلایل شک و تردید، عدم آشنایی با روند خلق خواسته‌ها در زندگی است. آگاه باشید که ما هم فصل کاشت داریم و هم فصل برداشت؛ هیچ‌وقت این دو فصل را در یک زمان قرار نمی‌گیرند. شما فقط آنچه را که کاشته‌اید، برداشت می‌کنید. نکته‌ی دیگر این‌که کشاورز هر شب زمین را حفر نمی‌کند تا از رشد دانه مطمئن شود. شک و تردید باعث می‌شود بارها در مسیر مخالف مقصد حرکت کنیم.

بدانید که خواسته‌های شما در بهترین زمان، از نظر محاسبات خداوند به دست شما می‌رسد، نه در آن زمانی‌که شما تعیین می‌کنید. پس خودتان را به خداوند بسپارید و در آسودگی خاطر شک و تردید را رها کنید و با احساس خوبِ شکرگزاری و لذت تجسم، بالاترین سرعت تحقق خواسته‌های‌تان را رقم بزنید.

افرادی که سریع تصمیم می‌گیرند و به‌طور قطع می‌دانند چه می‌خواهند، بیشتر آن را به دست می‌آورند. رهبران در هر شغلی زود و قاطع تصمیم می‌گیرند. به همین دلیل است که رهبر هستند. دنیا برای افرادی فضا ایجاد می‌کند که گفتار و اعمالشان نشان می‌دهد می‌خواهند به کجا برسند.

هر تصمیمی مشکلات خاص خودش را دارد؛ شما انتخاب می‌کنید که چه مشکلاتی را بپذیرید. وقتی «بی‌تصمیمی، تردید و ترس» در ذهن شما باشند، احساس درونی که هدایت‌گر شماست، به هیچ وجه عمل نخواهد کرد. این سه قلوی نامقدس به‌شدت به‌هم وابسته‌اند؛ جایی‌که یکی از آن‌ها پیدا شود، دو تای دیگر هم حاضر می‌شوند. بی‌تصمیمی جوانه‌ی ترس است. بی‌تصمیمی در تردید متبلور می‌شود، این دو با هم مخلوط و به ترس تبدیل می‌شوند. روند «مخلوط روند» اغلب کند است، آن‌ها جوانه می‌زنند و رشد می‌کنند، بدون این‌که حضورشان مشاهده شود.

ترس از فقر یک حالت روحی است، نه چیز دیگر؛ ولی برای نابودکردن فرصت‌های موفقیت در هر تعهدی کافی است. هر کجا شما فقر را ببینید، ترس را هم پیدا خواهید کرد، چون ترس و فقر دوستان بسیار قدیمی هستند که اکثر اوقات کنار هم قرار می‌گیرند.

ترس از فقر، ترس از انتقاد، ترس از خدا، ترس از ناشناخته‌ها، ترس از موفقیت، ترس از ناخوشی، ترس از پیری، ترس از دست دادن عشق یک نفر، ترس از مرگ...؛ شیوع این ترس‌ها، به‌عنوان آفتی برای مردم دنیا، به شکل چرخه‌ای رخ می‌دهد. اگر ترس را نکشید، ترس شما را خواهد کشت و تنها راه کشتن ترس روبه‌روشدن با آن است.

غاری که از ورود به آن هراس دارید؛ گنجی را در خودش پنهان کرده است که همیشه به‌دنبال آن هستید.

طبیعی است که هر چقدر هدف شما بزرگ‌تر باشد، ترس از عدم رسیدن به آن هدف بیشتر می‌شود. اهداف کوچک و راحت مقاومت کمتری ایجاد می‌کنند. بیشتر آدم‌ها اهدافشان را براساس ترس و امنیت انتخاب می‌کنند، نه آنچه واقعاً خواهان آن هستند. مثلاً شخص علاقه و استعدادش جای دیگری است، برای کار دیگری ساخته شده، ولی به‌خاطر ترس و امنیت، کارمندی را انتخاب می‌کند یا به‌جای این‌که کارآفرینی را انتخاب کند، کارگری را ترجیح می‌دهند. بیشتر ما برای کسب درآمد سرکار نمی‌رویم، از ترس بی‌پولی سرکار می‌رویم. ترس از بی‌پولی، یعنی جذب دائم ترس. در عین حال که پول هم درمی‌آورید، ترس‌های‌تان هم بیشتر می‌شود؛ به‌جای این‌که درآمد باعث آرامشتان شود، استرس و دغدغه‌های‌تان را بیشتر می‌کند، چون شما از ترس بی‌پولی کار می‌کنید، نه از روی علاقه و لذت.

ترس را در آغوش بگیرید، هرچه بزرگ‌تر شوید، ترس‌های‌تان نیز بزرگ‌تر خواهد شد. آرامش در دل هیاهوهاست، دنیا همیشه سرتاسر چالش است؛ به‌جای فرار از ترس‌های خود به‌دنبال ترس‌های جدیدتان باشید.

نود درصد آنچه از آن می‌ترسیم و بابت آن نگرانیم، هیچ‌وقت رخ نمی‌دهد و چیزی جز توهم ذهن ما نیست. مطمئناً ۲۰ سال بعد به مراتب شما از کارهایی که نکرده‌اید، بیشتر از کارهایی که کرده‌اید پشیمان خواهید شد.

ذهن فقیر می‌گوید پولت را برای روز مبادا نگهدار. پولی که برای روز مبادا باشد به روز مبادا خواهد رسید و در روز مبادا که همان درد و رنج است، خرج خواهد شد. ذهن فقیر پول را هم برای بدبختی می‌خواهد...؛ و پول ثروت‌آفرین، یعنی پولی که برای خلق ثروت است و شما را ثروتمند خواهد کرد. پول برای نگه داشتن نیست برای در گردش بودن و درآمد بیشتر است.

پس‌انداز پول فقط باید برای سرمایه‌گذاری باشد، نه روز مبادا؛ شما همان چیزی را به دست می‌آورید که منتظرش هستید.

بسیاری از شرکت‌ها و مؤسسات و دولت‌ها سعی می‌کنند با ترساندن مردم محصولات خود را به آن‌ها بفروشند. مانند شرکت‌های بیمه...؛ به کلمه‌ی «بیمه» توجه کنید، این کلمه از ترس می‌آید! یعنی پس‌انداز و سرمایه‌گذاری‌کردن برای ترس‌ها، فقرها و بدبختی‌ها.

بیمه‌ی حوادث، بیمه‌ی از کارافتادگی، بیمه‌ی خشکسالی، بیمه‌ی آتش‌سوزی، بیمه‌ی عمر، بیمه‌ی درمان و ... که همه باعث می‌شوند آرامش از شما گرفته شود و همچنین باعث گسترش قدرت شرکت‌ها و افرادی می‌شوید که ترس را مخابره می‌کنند. شما با بیمه‌کردن، ترس را به زندگی خود دعوت می‌کنید؛ جالب اینجاست این ترس به حدی در ما ریشه پیدا کرده که حتی اگر بیمه هم نکنیم، چنان ترسی بر ما غالب می‌شود که در نهایت به همان

اتفاقات بد هم منجر خواهد شد.

چرا به این فکر نمی‌کنید که آن‌قدر ثروتمند شوید که نیازی به هیچ بیمه‌ای نداشته باشید!

علاوه بر این‌ها یک‌بار با خودتان حساب و کتاب کنید که در طول ۲۰ یا ۳۰ سال چه مبلغی به شرکت‌های بیمه پرداخت می‌کنید و در نهایت چه چیزی دریافت می‌کنید. آن زمان احتمالاً متوجه خواهید شد که بیمه روش رندانه‌ای برای مخابره‌ی ترس و غارت پول‌های شماست. اگر همان پولی را که بابت بیمه در طول ۳۰ سال پرداخت می‌کنید؛ به‌خوبی سرمایه‌گذاری کنید، در آینده به‌جای مستمری‌بگیر بودن، ثروتمند بودن را تجربه خواهید کرد.

ترس‌ها چیزی به‌جز حالات ذهنی نیستند. حالت ذهنی انسان می‌تواند تحت نظارت و هدایت قرار گیرد. ما نمی‌توانیم چیزی خلق کنیم، مگر این‌که اول به شکل فکری از ذهن ما بگذرد. به‌دنبال این ادعا، ادعای دیگری بااهمیت بیشتر می‌آید، به این معنا که فکرهای غالب ما فوری دست به کار می‌شوند و خود را به معادل فیزیکی خود تبدیل می‌کنند، خواه آن افکار ارادی باشند و خواه غیرارادی. افکاری که اتفاقی از میان هوا برداشته می‌شوند (افکار رها شده از ذهن‌های دیگر) می‌توانند سرنوشت مالی، کاری، حرفه‌ای یا اجتماعی انسان را با همان قطعیت ارتعاشات فکری‌مان رقم بزنند که فرد با نیت و برنامه ایجاد می‌کند.

انسان‌ها توانایی هدایت و نظارت بر ذهن خود را دارند. با این نظارت، آن‌ها می‌توانند ذهن خود را به روی افکار رها شده‌ی دیگران باز کنند یا درها را محکم ببندند و فقط افکار منتخب خود را، به داخل راه بدهند.

طبیعت موهبت نظارت کامل را فقط بر یک چیز به ما داده و آن افکار خودمان است. این واقعیت، همراه با واقعیت دیگر که «هر آنچه مردم می‌آفرینند، به شکل یک فکر شروع می‌شود» انسان را به این نتیجه می‌رساند که هر نوع تفکری می‌تواند لباس معادل فیزیکی خود را بپوشد (و این واقعیتی است که جای هیچ‌گونه تردیدی در آن نیست)، درنتیجه افکار آمیخته به ترس نمی‌توانند به وضعیتی همراه با رشادت و رسیدن به خواسته‌ها یا سود مالی تبدیل شوند.

بی‌تصمیمی عادتی است که اغلب در جوانی شروع می‌شود. وقتی‌که جوان، بدون قطعیت هدف، مدرسه و حتی دانشگاه را پشت‌سر می‌گذارد؛ این روال تبدیل به عادت همیشگی می‌شود. نقص عمده‌ی نظام‌های آموزش و پرورش این است که عادت به داشتن تصمیم‌گیری قاطع را نه تعلیم می‌دهند و نه ترغیب می‌کنند.

چقدر خوب می‌شد اگر هیچ دانشگاهی اجازه نمی‌داد دانشجویی ثبت‌نام کند، مگر این‌که دانشجو هدف عمده خود را از فارغ‌التحصیل‌شدن اعلام می‌کرد. خیلی بهتر

می‌شد اگر هر دانش‌آموزی که مدرسه را شروع می‌کرد، مجبور می‌شد قبول کند در عادت تصمیم‌گیری آموزش ببیند و حتی مجبور می‌شد قبل از مجازشدن برای ادامه‌ی تحصیل، امتحان رضایت‌بخشی در این زمینه بدهد.

عادت بی‌تصمیمی به این علت است که نقایص نظام آموزش و پرورش ما همراه دانش‌آموزان وارد مشاغلی می‌شود که آن‌ها انتخاب می‌کنند؛ البته اگر واقعاً خودشان شغلشان را انتخاب کرده باشند! به بیانی، افراد جوانی که تازه از مدرسه فارغ می‌شوند، جذب هر شغلی می‌شوند که نخستین بار بیابند؛ چون در دام عادت بی‌تصمیمی افتاده‌اند. علت این‌که امروزه بسیاری از افراد حقوق‌بگیر در مشاغل کنونی خود هستند، این است که نمی‌توانند با قاطعیت برای برنامه‌ریزی شغلی مشخص تصمیم بگیرند و نمی‌دانند چگونه کار یا کارفرمای خود را انتخاب کنند.

ما در مدارس یا دانشگاه‌های‌مان آموزش اقتصادی نداریم، به ما نمی‌گویند چگونه ثروتمند شویم؟ نمی‌گویند چگونه پس‌انداز کنیم؟ و پس‌انداز خود را سرمایه‌گذاری کنیم؟ نمی‌گویند برای موفقیت در کسب‌وکار باید چگونه شخصیتی داشته باشیم و چه کارهای انجام دهیم؟ به ما نمی‌گویند عشق چیست؟ علاقه چیست؟ تعهد و پشتکار را چگونه در خود پرورش دهیم؟ ایمان و عزت‌نفس چیست؟ و...؛ آن‌ها حتی خود این‌ها را نمی‌دانند و ۹۰ درصد چیزهایی که به ما آموزش می‌دهند هیچ کارایی در زندگی واقعی ما ندارند.

وقتی شرایط تغییر می‌کند، نیازها هم تغییر می‌کنند. به هوش باشید در شرایط نیازمندی تصمیماتی نگیرید که در شرایط بی‌نیازی از آن‌ها پشیمان شوید.

چهار احساس می‌تواند شما را به‌سمت تصمیم‌های اشتباه سوق دهد:

۱. احساس نیاز به عشق و محبت؛
۲. احساس کینه و تنفر؛
۳. احساس ترس و تردید؛
۴. احساس ترحم.

در چنین شرایطی تصمیم مهمی نگیرید، چراکه به احتمال زیاد بعداً پشیمان می‌شوید.

سه تله‌ی تصمیم‌گیری:

۱. انتخابهای زیاد و بیش از حد؛
۲. استرس‌ها و هول‌شدن و احساس فوریت و یا عقب‌ماندن؛
۳. کمال‌طلبی که نمی‌گذارد انسان تصمیم درستی بگیرد (همیشه به‌دنبال ایده‌آل‌شدن و فراهم‌شدن شرایط برای تصمیم‌گیری عالی است که باعث می‌شود همیشه مردد مانده و تصمیم درستی نگیرید).

پرده‌ی بیست‌وچهارم:

بهانه‌جویی، پرسش شورانگیز، دامِ مسیر

بهانه‌جویی

ساختن بهانه برای توجیه شکست خود، عادتی به قدمت بشریت است و همین، مانع موفقیت می‌شود.

چرا مردم به بهانه‌های مورد علاقه‌ی خود وفادارند؟ جواب مشخص است. آن‌ها از بهانه‌های خود دفاع می‌کنند؛ چون دست‌پرورده‌ی خود آن‌هاست. بهانه زاییده‌ی تخیّل خود شخص است. این طبیعت انسان است که از زاییده‌ی افکار خود حمایت کند. ساختن بهانه عادتی بسیار ریشه‌دار است. شکستن عادات سخت است، به‌خصوص زمانی‌که برای توجیه از آن استفاده شود.

تنها چیزی که جلوی رسیدن مردم به خواسته‌های‌شان را می‌گیرد، بهانه‌ای است که چرا نمی‌توانند به آن برسند.

خیلی عجیب است، اما بسیاری از مردم به عمد بیشتر وقت خود را صرف می‌کنند و با آوردن بهانه برای پوشاندن عیوب خود، خودشان را گول می‌زنند. اگر همین زمان طور دیگری صرف می‌شد، برای درمان عیب‌ها کافی بود و آن‌گاه نیازی به بهانه‌سازی نبود.

زندگی صفحه‌ی شطرنج است و بازیگر مقابل شما زمان است. اگر قبل از حرکت تردید کنید یا غفلت کنید و زود حرکت نکنید، مهره‌های شما به‌وسیله زمان سقوط می‌کنند. شما در برابر یاری بازی می‌کنید که بی‌تصمیمی را تحمل نخواهد کرد.

افراد ناموفق از یک بیماری فکری که اندیشه‌های آن‌ها را سرکوب می‌کند، رنج می‌برند، این بیماری «بهانه‌جویی و عذرتراشی» است. همه‌ی افراد که پذیرای شکست شده‌اند، نوع پیشرفته‌ی این بیماری و بیشتر افراد متوسط دست‌کم نوع خفیف آن را دارند.

متوجه باشید که عذرتراشی و بهانه‌جویی، توجیه‌کننده‌ی تفاوت بین افراد فعال و آن دسته افراد دیگری است که به شکلی رقّت‌انگیز به کار کنونی خود چسبیده‌اند و دائم در اضطراب از دست دادن آن هستند. همچنین درخواهید یافت که هرچه فرد در برداشتن موانع موفق‌تر باشد، کمتر به عذر و بهانه متوسل می‌شود.

پرسش شورانگیز

قدرت بسیار بزرگی پشت سؤال‌کردن از خودتان نهفته است. این‌که چطور از خودتان می‌پرسید خیلی مهم است. برای به دست آوردن هر چیز کوچک و بزرگی کافی است که سؤالات مثبت از خودتان بپرسید. کافی است بدانید که چه چیزی را چه وقت می‌خواهید و همین زمان و مکان را در سؤال خود بگنجانید. تفاوت زیادی بین این دو سؤال در برخورد با مسائل وجود دارد: این‌که از خود بپرسیم خدایا بلای دیگری نبود که سرم بیاوری؟ و این‌که از خود بپرسیم چگونه می‌توانم این مسئله را حل کنم؟ حکمت پشت این مسئله به‌وجود آمده چیست؟ قرار است با حل‌کردن این مسئله باعث چه تغییراتی در خود و دنیای اطرافم شوم؟

وقتی کلامتان، انتخاب‌های‌تان و پرسش‌های‌تان به‌درستی کار خود را انجام دهند و هماهنگ باشند، قدرت پتانسیل شما نمایان خواهد شد. یعنی بذر شما قدرت باروری و میوه دادن دارد؛ فقط کافی است در شرایط مناسب قرار بگیرد. مراقب سؤال‌های‌تان باشید! جواب‌ها همیشه فراتر از انتظار ما هستند؛ پاتک کائنات خیلی قدرتمندتر از تک ماست.

وقتی بپرسید چگونه در ماه درآمد ۳۰ میلیونی داشته باشم؛ کائنات راه درآمد ۵۰ میلیونی را به شما نشان خواهد داد و وقتی بگویید خدایا چرا اینقدر درآمد کم و بدبختانه‌ای دارم، همان هم از شما گرفته خواهد شد. با پرسیدن هر سؤال شما تکاملتان را تکمیل‌تر می‌کنید.

الهام و وحی از سؤال‌های‌تان بیرون می‌آید. شما می‌توانید با سؤال پرسیدن مثبت از دل هر اتفاق بدی، آنچه را که می‌خواهید خلق کنید. پول، معنویت، عشق و سلامتی...؛ هر قسمت را به‌صورت سؤالی مثبت بپرسید.

نپرسید خدایا چطور می‌توانم ثروتمند شوم؟ بپرسید چطور می‌توانم در شش ماه آینده یک میلیارد درآمد داشته باشیم...؟

فکرکردن چیزی جز روند پرسیدن و جواب دادن به سؤال‌ها نیست. در تمام طول روز وقتی دارید فکر می‌کنید، در حال جواب دادن به سؤال‌هایی هستید که به‌طور درونی پرسیده می‌شود. گاهی این سؤال‌ها را آگاهانه می‌پرسید و گاهی هم ناخودآگاه شما می‌پرسد. در ذهن هر شخص هر روز به‌طور متوسط ۶۰ هزار فکر می‌گذرد. مشکل اینجاست که تحقیقات نشان داده، ۹۵ درصد این افکار، همان چیزهایی است که دیروز هم در سر داشته‌اید. دلیلش این است که برای خودمان سؤال‌هایی را به عادت تبدیل می‌کنیم. برای مثال «چرا این اتفاق همیشه برای من می‌افتد؟» یک سؤال منفی است که در فرهنگ ما خیلی شایع است. واقعیت امر این است که شاید این اتفاق همیشه برای شما نیفتد، اما **«بطلبید و آن‌گاه نصیبتان خواهد شد»**.

اگر سؤال بدی بپرسید، معلوم است که جواب بدی هم خواهید گرفت و مطمئناً اگر

سؤال بهتری بپرسید، جواب بهتری دریافت خواهید گرفت. اگر سؤال‌های بهتری بپرسید، جواب‌های بهتری نیز می‌گیرید. این مخرج مشترک رفتار کل آدم‌های موفق است. بیل گیتس نپرسید: «چگونه بهترین نرم‌افزار جهان را بسازم؟» پرسید: «چگونه هوشی را خلق کنم که (سیستم عامل) تمام کامپیوترها را کنترل کند؟» این تمایز، دلیل محوری این است که چرا مایکروسافت فقط یک شرکت نرم‌افزاری موفق نیست؛ بلکه یک نیروی پردازش است که هنوز حدود ۹۰ درصد کامپیوترهای شخصی بازار را کنترل می‌کند. از طرفی هر چند بیل گیتس در درک اینترنت کند بود، چون کل تمرکزش را روی داخل کامپیوتر گذاشته بود؛ ولی بچه‌های گوگل، لری پیج و سرگی برین پرسیدند: « چگونه تمام اطلاعات جهان را منظم و قابل دسترسی و مفید کنیم؟» درنتیجه، آن‌ها روی چیزی حتی قدرتمندتر در تکنولوژی، زندگی و کار و تمرکز کردند. یک سؤال سطح بالاتر، جواب سطح بالاتر و پاداشی که همره‌اش بود، نصیب‌شان کرد.

برای گرفتن نتیجه، شما نمی‌توانید فقط یک‌بار سؤال کنید، شما باید درگیر پیداکردن بهترین جواب برای سؤال خود باشید. چه سؤالاتی را بیشتر از همه می‌پرسید؟ روی چه چیزی بیش‌تر تمرکز می‌کنید؟ درگیری زندگی‌تان چیست؟ پیداکردن عشق؟ ایجاد تغییر؟ یاد گرفتن؟ درآمد؟ همه را راضی‌کردن؟ از درد پیشگیری‌کردن؟ تغییر جهان؟ آیا می‌دانید روی چه چیزی بیشتر تمرکز می‌کنید؟ سؤال اساسی زندگی‌تان هرچه باشد، زندگی‌تان را شکل داده و جهت می‌دهد.

دامِ مسیر

تله‌های متداولی وجود دارد که در طول مسیر ما را تهدید می‌کنند و اگر گرفتار آن‌ها شویم، خلاصی از آن‌ها دشوار خواهد بود و باعث می‌شود که ما توان تشخیص اشتباهات خود را از دست بدهیم. بهتر است از همان ابتدا این تله‌ها را بشناسیم و هرگز در آن‌ها قدم نگذاریم:

رضایت‌مندی از خود: به دلایل نامعلومی، هم‌زمان با رسوخ حسّ رضایتمندی از خود به درون روحمان، ذهن ما محدودتر می‌شود. اگرچه شاید به‌خاطر کارهای قبلی‌مان، به مقبولیت عمومی دست یافته باشیم، اما به‌تدریج خلاقیت خود را از دست می‌دهیم. با درک ارزش احساس شیفتگی و حیرت، تا جایی‌که می‌توانید از افتادن در این سراشیبی سقوط جلوگیری کنید. مدام این نکته را به خود یادآور شوید که چقدر کم می‌دانید و تا چه حد، جهان هستی برای‌تان اسرارآمیز و رمزآلود است.

محافظه‌کاری: اگر به‌خاطر محافظه‌کاری در زندگی خود، به هر نوع توجه و یا موفقیتی دست یافته‌اید، با خطر بزرگی به نام محافظه‌کاری خزنده مواجه هستید. این خطر به اشکال گوناگون خود را نشان می‌دهد. شما عاشق ایده‌ها و راهبردهایی می‌شوید که در گذشته، برای‌تان مثمرثمر بوده‌اند.

از خودتان می‌پرسید چرا باید ریسک تغییر دادن رویه‌ام را در میانه‌ی راه به جان بخرم؟ بهتر نیست که به روش‌هایی که از پیش آزموده شده و اثبات شده است، اعتماد کنم؟ همچنین شما از اعتبار و شهرتی برخوردارید که باید از آن محافظت کنید؛ به این فکر می‌کنید که نباید کاری کنید و یا چیزی بگویید که جایگاهتان را متزلزل کند. بنابراین به اموری می‌پردازید که از قبل با آن‌ها آشنایی دارید و موجبات آسودگی شما را فراهم می‌آورند و ایده‌هایی را که باور دارید، دنبال می‌کنید؛ اما درواقع، این ایده‌ها، نیاز شما را در حد جلب رضایت حامیان و یا مخاطبان شما محدود می‌کنند.

خلاقیت، خصلتی است که از ترکیب شجاعت و طغیان به دست می‌آید. در این حالت شما از وضع موجود و یا دانش مرسوم احساس رضایت نمی‌کنید؛ شما قوانینی را که پیش‌تر آموخته‌اید به‌کار می‌گیرید و با کسب تجارب جدید، محدودیت‌های خود را تغییر می‌دهید. دنیا برای ایده‌های جسورانه و افرادی که از پژوهش و فرضیه‌پردازی هراسی ندارند، امتیازات ویژه‌ای قائل است.

محافظه‌کاری خزنده، جست‌وجوهای شما را محدود می‌کند و شما را با افکار آسوده‌تان تنها می‌گذارد و باعث سقوط شما می‌شود. با از بین رفتن جرقه‌های خلاقیت، متوجه وضعیت دشوار خود می‌شوید و بیش از پیش به ایده‌ها و موفقیت‌های گذشته خود می‌چسبید و تلاش می‌کنید تا موقعیت فعلی خود را حفظ کنید. خلاقیت را به تضمین اهدافتان ترجیح دهید و منتظر موقعیت‌های بسیار بزرگ در آینده باشید.

وابستگی: شما در طی دوران کارآموزی به آموزگاران، مشاوران و افراد مافوق خود اتکا می‌کنید تا شما را به سطح قابل قبولی از استانداردها در حوزه‌ی مورد نظرتان برسانند. اما اگر مراقب نباشید، این نیاز مبتنی بر جلب رضایت دیگران را در طی مراحل بعدی زندگی با خود حمل خواهید کرد و به‌جای اکتفا به ارزیابی اهل فن به‌نظرات عموم درخصوص کارتان توجه می‌کنید. البته این گفته، به این معنا نیست که شما باید قضاوت‌های دیگران را نادیده بگیرید، بلکه شما باید در وهله‌ی اول برای ارتقای استانداردهای خود و رسیدن به درجه‌ی استقلال، سخت کار کنید. به این ترتیب شما قادر خواهید بود تا به هنگام انتقاد مردم، از کارتان فاصله بگیرید و به‌عنوان شخص سوم به آن بنگرید و بتوانید بین آنچه ارزش توجه دارد و نیز انتقادهای بی‌اساس تمایز قائل شوید. چیزی که شما در پایان به آن نیاز دارید، این است که همواره ندای مهارت را در ذهن خود نهادینه کنید و هم‌زمان به استاد و شاگرد خودتان تبدیل شوید. اگر در انجام این کار شکست بخورید، از قوه‌ی درونی برای ارزش‌گذاری کارهای‌تان برخوردار نخواهید شد و عقاید دیگران شما را به این سو و آن سو خواهد برد و هرگز خود واقعی‌تان را پیدا نخواهید کرد.

نابردباری: شاید از بین موانع موجود، نابردباری بزرگ‌ترین تله در بین آن‌ها باشد. این خصلت، صرف‌نظر از این‌که تا چه حد در زندگی شخصی خود، فرد منضبطی هستید، مدام به سراغتان خواهد آمد. بر اثر همین ویژگی نابردباری، شما به هر نحوی خودتان را متقاعد می‌کنید که کارتان به‌خوبی انجام شده و به پایان رسیده است، در حالی‌که این‌طور نیست. وقتی جوان‌تر هستید، تمایل دارید تا انرژی خود را در مسیر تکرار صرف کنید و مکرراً ایده‌های یکسانی را به‌کار ببندید و از آن‌ها به‌عنوان میان‌بر استفاده کنید. فرآیند خلاقیت، توجه و دقت بسیار زیادی را می‌طلبد؛ هر تجربه، مسئله و یا پروژه‌ای از ماهیتی متفاوت برخوردار است و عجله به خرج دادن برای به پایان رساندن آن و یا توسل به ایده‌های کهنه و تاریخ مصرف گذشته، به نتایج نه‌چندان درخشانی می‌انجامد.

بهترین راه برای مقابله با بی‌صبری ذاتی ما، پرورش توانایی کسب لذت از درد و رنج است. شما باید درست مانند ورزشکارانی که از تمرینات سخت لذت می‌برند، بر محدودیت‌های خود غلبه کنید و در برابر وسوسه‌ی حل‌کردن مسائل از هر طریقی مقاومت کنید.

بزرگ‌ترین مانع بر سر راه خلاقیت شما، بی‌صبری شماست. این ناشکیبایی، اغلب خود را به شکل علاقه و تمایل اجتناب‌ناپذیر برای شناختن و عجله‌کردن برای رسیدن به پایان فرآیند و جلب توجه دیگران، نشان می‌دهد. آنچه در چنین مواردی رخ می‌دهد این است که شما در اصول پایه‌ای، تبحر پیدا نمی‌کنید و در پایان فرآیند، دانش کاربردی به‌معنای واقعی آن در اختیار نخواهید داشت. کاری که شما به اشتباه برای خلاقیت و متمایز بودن انجام می‌دهید، بیشتر شبیه به تقلید سبک دیگران و یا لفاظی‌هایی است که درحقیقت

حاصل هیچ مفهوم خاصی نیستند؛ با این حال، مخاطبان شما به‌سختی فریب می‌خورند. آن‌ها عدم دقت، تقلید و تلاش برای جلب توجه را درک می‌کنند و از شما روی برمی‌گردانند و یا تحسینی خفیف و زودگذر تحویل شما می‌دهند.

چیزی که تلاش می‌کنید خلق کنید، به شکل جادویی و پس از چند الهام ناگهانی حاصل نمی‌شود، بلکه در طی فرآیندی مرحله به مرحله و با تصحیح و اصلاح نقائص کار، تکامل می‌یابد و در پایان، شما با عشق و مهارت خود، نه به‌خاطر کسب پول پیروز می‌شوید.

آن مهارت، متضمن خلق محصولی با ساختار ظریف و پیچیده و بهره‌گیری حداکثری از مصالح در دسترس است. این اصول براساس گرایش ذاتی و طبیعی مغز شما بنا شده است و خطرات پیش‌روی شما را از بین می‌برد.

بزرگ‌نمایی: گاهی اوقات تحسین و تمجید آسیب‌رسانند و به‌تدریج که تحسین و تجلیل افزایش می‌یابد، تأکید بر روی لذت بردن از فعالیت خلاقانه جای خود را به لذت بردن از توجه و تأیید دیگران می‌دهد. اگر این مسئله را به‌خوبی درک نکنیم، ما کار خود را به‌گونه‌ای انجام می‌دهیم که تحسین و تجلیل دیگران را برانگیزد. اگر برحسب اتفاق درنتیجه‌ی قرار گرفتن در زمان و مکان مناسب موفقیتی کسب کنیم، با خود چنین می‌اندیشیم که استعداد ذاتی ما، دلیل کسب موفقیت و توجه دیگران است و این از پیش در سرنوشت ما نوشته شده است.

اما ناگهان بر اثر یک شکست غیرمنتظره، دنیا در برابر چشمانتان تیره و تار می‌شود. برای جلوگیری از گرفتارشدن به چنین سرنوشتی، شما باید برای خودتان چشم‌اندازی تعیین کنید و محرک و انگیزه‌ی اصلی شما در هر حال باید صرفاً کار و نفس فرآیند باشد نه شانس و اتفاق. **توجه و تأیید عمومی در اصل، نوعی گرفتاری و عامل اصلی حواس‌پرتی است.**

انعطاف‌ناپذیری: خلاقیت، دربرگیرنده پارادوکس (تناقض)های مشخصی است. شما باید مسائل درونی و بیرونی حوزه‌ی خود را درک کنید و قادر باشید تا محکم‌ترین مفروضات آن را زیر سؤال ببرید. شما باید این پرسش‌ها را در ذهن خود بپرورانید و با خوش‌بینی به‌دنبال پاسخ آن‌ها بنگرید. شما هرگز نباید مدت زیادی را در چارچوب ذهنی خاصی گیر کنید، باید در لحظه زندگی کنید و نگرش مناسب را برای هر لحظه اتخاذ کنید.

افرادی که گرفتار نگرش‌های ثابت و از پیش تعیین شده هستند، چنان مجذوب کاربردهای قدیمی شده‌اند که از امکان دیدن هر نوع احتمال دیگری محروم می‌شوند. ویژگی اصلی افراد خلاق، دارا بودن ذهنی انعطاف‌پذیر و سیال است؛ خصیصه‌ای که کارآفرینان و مخترعان مبتکر را از بقیه‌ی افراد متمایز می‌سازد. وجه تمایز کارآفرینان موفق نه در ماهیت ایده‌های آنان و یا دانشگاه محل تحصیل آن‌ها، بلکه در شخصیت حقیقی

و اشتیاق آن‌ها در عملی‌کردن ایده‌های‌شان و بهره‌گیری از فرصت‌هایی نهفته است که پیشتر هرگز تصور نمی‌کرده‌اند.

بیشتر ما درخصوص قدرت‌های خلاقانه و مبتکرانه ذهن بشری دچار کج‌فهمی شده‌ایم. تصور ما این است که افراد خلاق، ایده‌های درخشانی در سر دارند که در مسیر خطی آن را پرورش می‌دهند و به منصه‌ی ظهور می‌رسانند. با این حال حقیقت، پیچیده‌تر و عظیم‌تر از این است. درحقیقت، خلاقیت شبیه فرآیندی تکامل‌گرایانه در طبیعت عمل می‌کند. در تکامل تصادف‌ها و احتمالات، نقش بزرگی ایفا می‌کنند. برای مثال، پرها از تکامل فلس‌های خزندگان پدید آمده‌اند و هدف از چنین تغییری، گرم نگه داشتن پرندگان بوده است (با توجه به این‌که پرندگان درنتیجه‌ی تکامل خزندگان به‌وجود آمده‌اند)، اما در نهایت، پرهای موجود با هدف پرواز به بال تغییر شکل داده‌اند.

باید بفهمیم که اشیای اطراف ما می‌توانند و باید برای اهداف مختلفی کاربرد داشته باشند. ما نباید از روی سرسختی و یا لجاجت به صحت ایده‌ی اولیه پایبند باشیم؛ درعوض با آنچه در لحظه می‌بینیم حرکت می‌کنیم و زوایای مختلف آن را کاوش می‌کنیم. بنابراین تفاوت اصلی، در برخی قدرت‌های خلاقانه ذاتی مغز انسان‌ها نیست، بلکه در چگونگی نگرش به دنیا و انعطاف‌پذیری نگاهمان است. خلاقیت و انعطاف‌پذیری، دو خصلت جدانشدنی به‌شمار می‌روند.

بدانید خلق یک اثر ارزشمند و یا هنری و یا کشف یا اختراعی چشم‌گیر، به نظم و انضباطی دقیق، کنترل نفس و ثبات احساسی نیاز دارد. برای نیل به چنین هدفی، کسب مهارت و تخصص در حوزه‌ی مورد نظر ضروری است. وقتی به آثار خلاقانه و استثنایی اساتید امر می‌نگرید، نباید از سال‌های دشوار تمرین، برنامه‌های منظم، ساعت‌های پر از تردید و سرسختی آن‌ها در غلبه بر موانع غافل شوید. انرژی خلاق، محصول این‌گونه تلاش‌هاست و نه چیز دیگر.

پرده‌ی بیست‌وپنجم:
ارتعاش؛ فرکانس؛ انرژی

اگر می‌خواهید به رازهای این جهان هستی پی ببرید در قالب انرژی، ارتعاش و فرکانس فکر کنید.

نیکولا تسلا

قانون جذب یک قانون ثانویه است؛ قانون اصلی قانون ارتعاشات است و این آن چیزی است که باید در مورد آن مطالعه کنید.

براساس قانون ارتعاش هر چیزی در جهان در حال حرکت است، هیچ چیز ساکن نیست. از متراکم‌ترین ماده تا رقیق‌ترین آن، همه چیز مدام در حال ارتعاش است. از پایین‌ترین سطح ارتعاش تا بالاترین سطح آن، همه چیز در ارتعاش است.

هرچه ارتعاش بیشتر باشد، انرژی بیشتری تولید می‌شود. با تولید انرژی فرکانس به‌وجود می‌آید و در نهایت فرکانس به عالم هستی فرستاده می‌شود. هرچه این فرکانس قوی‌تر باشد، قدرت مغناطیسی بیشتری دارد.

فکر یکی از قوی‌ترین انواع ارتعاش است و فرکانس بالایی به کائنات می‌فرستد. شما هر لحظه در حال فرستادن فرکانس‌هایی از احساس و افکار به کائنات هستید. حتی زمانی‌که شما در مورد چیزی هم صحبت می‌کنید در حال فرستادن ارتعاش هستید. تمام چیزهایی که می‌گویید انرژی دارند و همسان خودشان را جذب می‌کنند؛ به همین دلیل خیلی مهم است که شما به کلامتان آگاه باشید.

ارتعاش یعنی: حرکت به جلو و عقب، نوسان، لرزش، جنبش، تکان، چرخش، به لرزش واداشتن.

برای این‌که تصویر بهتری از مفهوم ارتعاش داشته باشید، یکی از دستهای‌تان را به‌سمت صورتتان آورده، در جلوی خود ثابت نگه دارید. با وجود این‌که دستتان ثابت است و هیچ حرکتی در آن مشاهده نمی‌شود، اما الکترون‌هایی که آن را تشکیل می‌دهند با سرعت ۳۰۰ هزار کیلومتر در ثانیه؛ جنبش، حرکت و ارتعاش دارند. دستی که ساکن به‌نظر می‌رسد، درحقیقت دائماً در حال حرکت است. البته این حرکت با چشم غیرمسلح قابل رؤیت نیست، اما با میکروسکوپ قوی می‌توان به وضوح حرکت را در آن مشاهده کرد. حالا دستتان را تکان بدهید. اگرچه دست شما تاکنون هم طبق قانون ارتعاش در حال

جنبش بود، اما اکنون شما شدت ارتعاش آن را افزایش داده‌اید.

شاید باورتان نشود، اما بدن انسان یکی از کارآمدترین وسایل الکتریکی در کل هستی است. همین طور مغز انسان کارآمدترین وسیله‌ی الکتریکی است که تاکنون آفریده شده است.

در مغز، همه‌ی فرکانس‌ها از یک سطح به سطح دیگر تبدیل می‌شوند. برای مثال احساسات در مغز به فعالیت عضلانی تبدیل می‌شوند. صدا، نور و فکر نیز به نوبه‌ی خود به فرکانس‌های دیگر تبدیل می‌شوند و روی بدن تأثیر می‌گذارد. داخل مغز مراکزی وجود دارند که عملکرد همه‌ی اعضا و بخش‌های بدن را کنترل و تنظیم می‌کنند. با تحریک صحیح این مراکز می‌توان عملکرد اعضای بدن را کنترل کرد. این پدیده را می‌توان «کنترل ارتعاشی بدن» نامید.

در نهایت، مغز یک دستگاه ارتعاشی است. پس برای شناخت عملکرد آن باید قانون ارتعاش را بشناسید. ما از اوایل دهه‌ی ۱۹۴۰ با دستگاه‌های EEG یا نوار مغزی و ECG یا نوار قلبی آشنا شده‌ایم .EEG فعالیت الکتریکی مغز، و ECG تغییرات الکتریکی قلب را در زمان تپش نشان می‌دهد.

بنابراین ارتعاشات قطعاً مقوله‌ی تازه‌ای برای ما نیستند. درواقع همه‌ی ما از آن‌ها آگاهی داریم، اما مشکلی که با آن مواجهیم این است که اکثریت مردم از نقشی که ارتعاشات آن‌ها در زندگی‌شان ایفا می‌کند، آگاه نیستند.

ذهن در درون خود می‌تواند بهشت را به دوزخ و دوزخ را به بهشت تبدیل کند.

متأسفانه افراد زیادی را در ارتعاشات بد و نابسامان می‌بینیم که سعی دارند به زور نتایج خوبی را از آنِ خود کنند، اما این اشخاص به‌دلیل ارتعاش منفی‌شان، دائماً حوادث ناگوار و انسان‌های منفی را به‌سمت خود جذب می‌کنند و تلاش آن‌ها برای کسب خوشبختی و نتایج مطلوب، هیچ ثمری ندارد. این قبیل افراد را می‌توان به شخصی تشبیه کرد که از بالای یک ساختمان خود را به پایین می‌اندازد، اما توقع دارد به سمت بالا صعود کند. نتیجه کاملاً قابل پیش‌بینی و اسف‌بار است!

ذهن ما فرستنده و گیرنده‌ی ارتعاش است. به عبارتی دیگر ذهن ما فرستنده و گیرنده‌ی انرژی به‌صورت ارتعاش است. اگر انرژی و افکار انسان متمرکز شود، این فرکانس از همه چیز عبور می‌کند و در سرتاسر جهان پخش می‌شود و توسط ذهن‌های دیگر دریافت می‌شود و روی ماده‌ی فیزیکی اثر می‌گذارد.

هر مقدار انرژی و فرکانس که بفرستید، به همان میزان انرژی به‌سمت شما بازمی‌گردد. یک میدان انرژی وجود دارد تا شما هر چیزی را بفرستید، به‌سمت شما بازمی‌گرداند. این

مفهوم چیزی است که در تمام اعتقادات، مذاهب، ادیان و فرهنگ‌ها وجود دارد. همه‌ی ادیان و عقاید، با همه‌ی تفاوت‌ها به‌طور مشترک معتقدند: «هرچه را بکارید، همان را درو خواهید کرد» و این یعنی غول چراغ جادو. درواقع قدرت، درونِ ذهن خودتان است.

در هر فرکانسی چیزهای مختص به آن فرکانس وجود دارد. برای قرار گرفتن در هر شرایطی باید فرکانس آن را زندگی کرد.

به‌خاطر داشته باشید که هرچه زمان طولانی‌تری روی موج مثبت یا منفی بمانید، به آن علاقه‌ی بیشتری پیدا می‌کنید و تغییر دادن آن موج دشوارتر می‌شود. علت آن است که یک فکر، چه مثبت و چه منفی، باعث شروع یک سلسله واکنش‌های زنجیره‌ای در جهت خودش می‌شود.

ذهن شما یک فرستنده و گیرنده‌ی ارتعاش است. یعنی دقیقاً مثل موبایل شماست. می‌توانید توضیح دهید که کارکرد موبایل به چه صورت است؟ یک دکل مخابراتی امواج را می‌فرستد، موبایل شما آن را دریافت می‌کند و همین باعث می‌شود شما بتوانید با آن صحبت کنید. ذهن شما هم به همین شکل عمل می‌کند، چون همه چیز از جمله ذهن و بدن شما از اتم و انرژی تشکیل شده است و این انرژی می‌تواند فرستاده و یا دریافت شود. باز هم تأکید می‌شود که همه چیز از انرژی تشکیل شده است.

ما انسان‌ها هم از انرژی هستیم، البته با ارتعاش متفاوت.

این مطالب هیچ‌وقت در هیچ مدرسه‌ای به شما آموزش داده نمی‌شود، چون در سرتاسر دنیا سطح ممتاز جامعه می‌خواهند شما در همان مسیری حرکت کنید که آن‌ها می‌خواهند.

آن نوع انرژی که ذهن شما می‌فرستد، برخلاف امواج رادیویی که هر چقدر از دکل فرستنده دورتر باشد، قدرت دریافتش کمتر است؛ همان لحظه با همان مقدار دریافت خواهد شد. این چیزی نیست که لازم باشد شما آن را باور کنید. این یک مسئله‌ی فیزیکی اثبات شده است. موضوع عجیب و غریبی نیست و چیزی است که در دنیای فیزیکی ما وجود دارد.

شما نمی‌توانید توضیح دهید که ماهواره‌ها درآسمان چگونه امواج را ارسال می‌کنند؟ با فرستادن امواج توسط ماهواره، دیش متصل به تلویزیون آن امواج را دریافت کرده و به تصویر و صدایی تبدیل می‌کند که برای شما قابل دیدن است. شما نمی‌توانید توضیح دهید که این صدا و تصویر از کجا می‌آید؟ ولی می‌دانید که می‌آید و این امواج است.

این دقیقاً همان کاری است که ذهن شما انجام می‌دهد و شما فقط نتیجه‌ی آن را می‌بینید. وقتی شما از این قانون استفاده می‌کنید و نتیجه‌ی آن را می‌بینند، مانند کسی می‌مانید که برای اولین بار تلویزیون دیده و حیرت‌زده می‌گوید: این جادو است.

این ارتعاش در همه چیز نفوذ و از همه چیز عبور می‌کند و از طریق ذهن‌های دیگر می‌تواند دریافت شود و بر ماده‌ی فیزیکی هم اثر بگذارد و قطعاً توسط ذهن‌ها یا اجسام دیگر دریافت خواهد شد.

وقتی یک پرنده یا هواپیما در آسمان پرواز می‌کند، قانون جاذبه از بین نمی‌رود، بلکه آن پرنده یا هواپیما از یک قانون بالاتر و قوی‌تری استفاده کرده و بر قانون جاذبه فائق آمده است؛ درواقع برخلاف آن قانون کاری را انجام می‌دهند که انگار قانون جاذبه‌ای وجود ندارد.

قانون جذب می‌گوید: انرژی‌ها و فرکانس‌های یکسان و مشابه همدیگر را جذب می‌کنند.

هر چقدر این ارتعاش قوی‌تر باشد، قدرت جذبش هم بیشتر است. هرچه ارتعاش قوی‌تر بوده و بیشتر شبیه چیزی باشد که میخواهیم، میزان جذبش هم بیشتر می‌شود و بیشتر قدرت پیدا می‌کند تا ما را به‌سمت خود بکشاند.

وقتی می‌گویید کبوتر با کبوتر، باز با باز؛ در عمل دارید درباره‌ی قانون جذب صحبت می‌کنید. هر چیزی مشابه خود را جذب می‌کند. میانگین درآمد ۵ نفر از نزدیکان شما که صمیمی‌ترین دوستانتان هستند میزان درآمد شماست. امکان ندارد یک فرد فقیر بتواند رفاقتی صمیمی و ماندگاری کنار یک فرد ثروتمند داشته باشد. جهان اجازه نمی‌دهد که تفاوت فرکانسی دو آدم با هم زیاد باشد و آن دو آدم کنار هم باقی بمانند. جهان هستی همیشه قانون کبوتر با کبوتر، باز با باز را رعایت می‌کند.

دنیای مادی شما، پهنه‌ی گسترده‌ای از وقایع شگفت‌انگیز و رویدادهاست که بعضی از آن‌ها مورد تأیید شما می‌باشد و دوست دارید آن‌ها را بیازمایید و بعضی‌ها را نمی‌خواهید و دوست ندارید برای شما اتفاق بیفتد. شما نمی‌توانید از این جهان انتظار داشته باشید تا طبق خواسته‌ی شما تغییر کند و مطابق عقاید شما شود و همه‌ی چیزهایی را که نمی‌خواهید حذف کند و بر چیزهایی بیفزاید که شما می‌خواهید. شما به این جهان آمده‌اید تا چیزهایی را که برمی‌گزینید، خلق کنید؛ همچنین شما جهانی را که دیگران انتخاب کرده‌اند، می پذیرید و انتخاب آن‌ها به هیچ عنوان مانعی در راه انتخاب شما نخواهد بود. توجه شما بر آنچه آن‌ها انتخاب کرده‌اند، بر ارتعاشات و نقطه‌ی جذب شما اثر می‌گذارد.

افکار قدرت مغناطیسی دارند. قانون جذب و قدرت مغناطیسی آن به کائنات می‌رسند و افکار دیگری را جذب می‌کنند که ارتعاشی شبیه آن دارد و آن را به سمت شما می‌آورند. توجه شما به موضوع‌های مختلف باعث فعال‌سازی افکار و واکنش قانون جذب به آن افکار در مورد هر واقعه یا هر رویدادی می‌شود که برای انسان اتفاق می‌افتد. تمام این

چیزها ازطریق قدرت مغناطیسی نیرومندی وارد رویدادهای زندگی شما می‌شود؛ البته اگر با افکار شما ارتعاشی همسان داشته باشد.

شما جوهره‌ی هر آنچه را که به آن فکر می‌کنید کسب می‌کنید؛ چه آن چیزی باشد که می‌خواهید و چه آن چیزی باشد که نمی‌خواهید.

افکار خود را به‌سمت چیزهایی هدایت کنید که دوست دارید تجربه کنید. هرچه بیشتر بر چیزی تمرکز کنید، نیرومندتر می‌شوند و هرچه نیرومندتر باشند، شواهد آن‌ها در زندگی شما ظاهر می‌شوند. نتایج فکری شما به‌طور دائم به‌سوی شما جاری خواهد شد.

شما چیزی بسیار فراتر از این جسم مادی هستید.

به احساسات خود توجه کنید. هرچه احساس بهتری داشته باشید، نقطه‌ی جذب شما بهتر است و شرایط بهتری برای جذب خواسته‌تان دارید. هنگامی‌که افکار خود را در جهت چیزی هدایت کنید که می‌خواهید به دست بیاورید، احساس شما خیلی خوب است و زمانی‌که افکار شما در جهت چیزی است که نمی‌خواهید، احساس شما منفی و بد است. بنابراین احساسات شما در هر لحظه چراغ راهنمای شما هستند.

برای تغییر چیزها باید آن‌ها را طوری ببینید که می‌خواهید باشند، نه آن‌طوری که هستند. بیشترِ افکاری که در ذهن شما می‌چرخد، درباره‌ی چیزهای است که می‌بینید و معنایش این است شما به چیزی می‌اندیشید که توجه، تمرکز، ارتعاش و بنابراین نقطه‌ی جذب شما را به خود معطوف می‌کند. بنابراین درنتیجه‌ی توجه زیادی که بیشتر شما به اوضاعِ جاری و آنچه هست نشان می‌دهید؛ تغییرات به‌ندرت اتفاق می‌افتد یا اصلاً تغییری ایجاد نمی‌شود.

اگر احساس چاقی می‌کنید، نمی‌توانید لاغر شوید. اگر احساس فقر و نداری می‌کنید، نمی‌توانید ثروتمند شوید. به هر چیزی که فکر کنید، آن را به دست می‌آورید، چه آن را بخواهید و چه نخواهید. به هر چیزی که توجه نشان دهید، همان چیزی است که به زندگی‌تان فراخوانده‌اید. در قوانین کائنات چیزی به نام «نه» وجود ندارد. توجه شما می‌گوید چیزی که نمی‌خواهمت به‌سوی من بیا. خوشبختانه در این واقعیت مادی زمان و فضایی که ما در آن زندگی می‌کنیم، چیزها بلافاصله و به‌سرعت ظاهر نمی‌شوند. فاصله‌ی زمانی، میان فکرکردن به چیزی و ظهور آن وجود دارد. فاصله‌ی زمانی به شما مجال می‌دهد تا توجه خود را بیشتر و بیشتر در جهت درست و بر چیزهایی که می‌خواهید معطوف کنید و این مدت‌ها قبل از آن‌که چیزی آشکار شود، برای شما امکان‌پذیر است.

در عمل زمانی‌که شروع می‌کنید به آن فکر کنید، از شیوه‌ی احساستان می‌فهمید

چیزی است که آن را می‌خواهید یا نمی‌خواهید. اگر همچنان به آن توجه نشان دهید، چه آن را بخواهید و چه آن را نخواهید به زندگی‌تان خواهد آمد. این قوانین حتی اگر از کارکرد آن‌ها بی‌خبر باشید یا آن‌ها را قبول نداشته باشید، بر زندگی شما تأثیر می‌گذارد.

برای این‌که تغییرات مثبتی در تجارب شما حاصل شود، باید چیزها را در وضعیت فعلی و این‌که دیگران شما را چگونه می‌بینند نادیده بگیرید و توجه بیشتری نشان دهید به این‌که دلتان می‌خواهد چیزها چگونه باشند.

برای هدایت آگاهانه‌ی افکار، به‌جای آن‌که فقط مشاهده‌گر هرچه در اطرافتان اتفاق می‌افتد باشید؛ الگوی ارتعاشی خود را که قانون جذب به آن واکنش نشان می‌دهد تغییر دهید و در زمان مناسب و با تلاش بسیار اندک، آینده‌ای را برای خود خلق کنید که به گذشته و حال شما شباهتی ندارد.

هیچ‌گاه مجسمه‌ساز فوراً گِل مجسمه‌سازی را بر میز نمی‌کوبد و نمی‌گوید لعنتی! چیزی که می‌خواهم از آب درنمی‌آید. او می‌داند که باید با خمیرش آن‌قدر کار کند تا آن را به شکل دلخواهش درآورد. تجارب متعدد زندگی به شما مهارتی می‌دهد که خمیر زندگی خود را به شکلی درآورید که می‌خواهید. نگریستن به خمیر به همان شکلی که هست؛ هیچ‌گاه نتیجه‌ای را که می‌خواهید به شما نمی‌دهد. درک کنید که مهم نیست خمیره‌ی وجودی شما در حال حاضر به چه شکلی باشد، فقط بدانید که قابل شکل‌گیری دوباره است و استثنایی ندارد.

چیزی که باید به کودکان خود یاد دهید، این است: «کاری نیست که نتوانید انجام دهید و چیزی نیست که نتوانید به دست آورید. تو موجودی شگفت‌انگیز و صاحب علم آفرینش عمدی وقایع زندگی خودت هستی؛ پیش برو و به آنچه می‌خواهی بیندیش، تجربیات زندگی را بسوی خود جذب کن تا برای خلق زندگی دلخواهت کمک کند. آنچه را می‌خواهی انتخاب کن و هنگامی‌که برای آن تصمیم گرفتی، فکرت را فقط بر آن متمرکز کن ، زیرا خواسته‌ی شما با تمرکز تجلی می‌یابد. بیشتر عمرت به جمع‌آوری داده‌ها سپری خواهد شد؛ داده‌هایی که کمک می‌کند بدانید چه می‌خواهید. بسیاری از افکاری که به آن‌ها می‌اندیشیم قدرت جذب زیادی در ابتدا ندارند، مگر این‌که مدتی به آن‌ها بیندیشیم. هرچه تعداد آن‌ها بیشتر شود، قدرت آن‌ها بیشتر می‌شود و احساساتی که از درون شما برمی‌خیزد، بیشتر خواهد شد».

چگونه می‌توانم قدرت مغناطیسی خود را افزایش دهم؟

افکاری که به آن‌ها می‌اندیشید و احساس و عاطفه‌ی نیرومندی در شما پدید نمی‌آورد، قدرت مغناطیسی زیادی ندارند. به‌عبارت دیگر، هرچند هر فکری که به آن می‌اندیشید قدرت آفرینش یا قدرت جذب مغناطیسی دارد، اما افکاری که همراه احساس و عاطفه‌ی شدیدی باشند، قدرت بیشتری دارند. یقیناً اکثر افکار شما قدرت جاذبه‌ی زیادی ندارند. آن‌ها کم‌وبیش فقط آنچه را که تاکنون جذب کرده‌اید، نگه می‌دارند. بنابراین آیا ارزش روزانه‌ی ۱۰ تا ۱۵ دقیقه تفکر به اندیشه‌ای را می‌دانید که احساس نیرومند، وسیع و مثبت در شما پدید می‌آورد و سبب می‌شود شرایط و اوضاعی را وارد زندگی خود کنید که می‌خواهید؟ پیشنهاد می‌شود هر روز اندکی از وقت خود را آگاهانه صرف جذب سلامتی، سرزندگی، ثروت، تعامل مثبت با دیگران و...؛ و همه‌ی چیزهایی کنید که از نظر شما ویژگی‌های یک زندگی کامل و عالی را دارا می‌باشد. این تغییر بزرگی خواهد بود، زیرا همان‌گونه که نیت شماست و آن را دریافت می‌کنید، نه فقط فواید آنچه را خلق کرده‌اید، بلکه فواید دیدگاه جدیدی را هم به دست می‌آورید. رشد و تکامل، یعنی همین!

پازل زندگی را باید خودمان کامل کنیم و لذت واقعی در کامل‌کردن آن است و هنگام پایان زندگی، باید پازل زندگی‌مان یک شاهکار باشد.

امکان ندارد بتوانید چیزهایی را که نمی‌خواهید از خود دور کنید، زیرا هنگام دورکردن و مقاومت در برابر آن‌ها، ارتعاشات آن‌ها را در خود فعال کرده و آن‌ها را جذب می‌کنید. هر چیز مادی در این دنیا از قانون جذب پیروی می‌کند و چیزی به نام دفع وجود ندارد. هنگامی‌که بر سر چیزهایی که نمی‌خواهید فریاد می‌زنید نه...؛ درواقع آن چیزهای ناخواسته را به زندگی خود دعوت می‌کنید. دربرابر آنچه بد و مضر است مقاومت نکن و فراموش کن. اگر دربرابر همه چیز به‌طور ذهنی و مکرر مقاومت کنید، توجه شما بر آن متمرکز می‌شود و بر آن فشار وارد می‌کنید؛ درنتیجه آن را جذب خواهید کرد. بنابراین هر چیزی را که نمی‌خواهید فراموش کنید یا به چیزی که می‌خواهید توجه کنید.

وقتی به خود می‌گویید: دیگر به این موضوع فکر نمی‌کنم، در آن لحظه مشغول فکرکردن به آن هستید. بنابراین راه حل آن است که به چیز دیگری فکر کنید. به چیزی که می‌خواهید فکر کنید.

نقطه‌ی قوت شما در زمان حال و قدرت آفرینش شما نیز مربوط به زمان حال است. شما با آنچه گذشته است، نمی‌توانید آینده را خلق کنید، ولی با آنچه می‌گذرد آینده خلق می‌شود.

افکاری که هیچ احساسی را در شما برنمی‌انگیزند، باعث ایجاد هیچ تغییری هم نخواهند شد. مهم نیست شما این قوانین را باور و اعتقاد دارید یا نه؛ آن‌ها کار خود را انجام می‌دهند و تحت هر شرایطی پاسخگو هستند. حال شما هستید که انتخاب می‌کنید این قوانین را اجرایی کنید یا خیر؟ عدم آگاهی از این قوانین مثل شرکت در یک بازی است که قوانین آن را نمی‌دانید و نتیجه‌ی چنین بازی ناآگاهانه‌ای ناامیدکننده خواهد بود.

ما درس‌ها را در زندگی به دو شکل یاد می‌گیریم: یکی از طریق پیروی از قوانین طبیعی و دیگری از طریق تحمل عواقب ناشی از عدم رعایت آن قوانین...؛ هیچ‌یک از ما درد و رنجی را که تجربه می‌کنیم، به‌صورت آگاهانه خلق نمی‌کنیم.

کارول ترومن

چگونه بفهمیم واقعاً چه می‌خواهیم؟

طی تجربیات زندگی باید تنوع و تضاد را تجربه کنید تا آرزوها و ارجحیت‌های مورد نظرتان را بیابید. تجارب زندگی دائم به شما کمک می‌کند تا تشخیص دهید چه می‌خواهید. حتی اگر به‌وضوح بدانید که چه نمی‌خواهید، در همان لحظه برای‌تان روشن‌تر می‌شود که چه می‌خواهید. استفاده از عبارت می‌خواهم بدانم که چه می‌خواهم، مفید است، زیرا آگاهی شما از نیتتان باخبر می‌شود و روند جذب شدت پیدا می‌کند. طی تجارب زندگی فقط از طریق دیدگاه، باورهای شخصی و ارجحیت‌های خود می‌توانید بگویید من این را به آن ترجیح می‌دهم.

مردم در انتخاب آنچه می‌خواهند مشکل زیادی ندارند. مشکل در اینجاست آن‌ها باور ندارند آنچه را که می‌خواهند، می‌توانند به دست آورند؛ زیرا قوانین جهان هستی را درک نکرده‌اند و از ارتعاشاتی که می‌توانند منتشر کنند آگاهی ندارند. بنابراین هیچ‌گونه تسلط آگاهانه‌ای بر اموری ندارند که در زندگی اتفاق می‌افتد.

شما این‌گونه فکر کنید، چیزی که شما می‌بینید یک صفحه‌ی رادار است. صفحه‌ی رادار فقط یک صفحه‌ی محدود است. اکثر مردم زندگی و تصمیمات خود را براساس چیزی که در صفحه‌ی رادارشان می‌بینند مدیریت می‌کنند.

مثلاً می‌گویند من این مبلغ بدهکارم و هیچ پولی ندارم، چیزی هم ندارم که بتوانم از آن پول دربیاورم و بدهی‌ام را پرداخت کنم. در این حالت شما دارید به صفحه‌ی محدود رادار خودتان نگاه می‌کنید.

نکته‌ی مهم این است، چیزی که شما در صفحه‌ی رادارتان می‌بینید یک قسمت خیلی

کوچک است و قسمت بزرگ خارج از صفحه‌ی رادار شماست که نمی‌توانید آن‌ها را ببینید و یا حدس بزنید و تصور کنید چه چیزهایی خارج از محدوده‌ی دیدتان قرار دارد. زمانی‌که شما ارتعاشی را می‌فرستید، آن قسمت بزرگی که خارج از دید شماست، شروع به تغییر و جابه‌جایی می‌کند و افراد و اتفاقاتی را سر راه شما قرار می‌دهد تا شما به خواسته‌تان برسید، چون شما یک فرکانس قوی و طولانی فرستاده‌اید. طبق قانون جذب این اتفاق می‌افتد و جهان هستی آن را به‌سمت شما برمی‌گرداند و تجربه‌ی زندگی‌تان می‌شود. چیزهایی که خارج از صفحه‌ی رادار شماست، برای‌تان اتفاق می‌افتد. این تغییر همیشه برای شما جوری اتفاق می‌افتد که شما حتی نمی‌توانید فکرش را بکنید، چون خارج از محدوده‌ی دید شما قرار داشته است.

افکار شما خالق واقعیت‌های فیزیکی زندگی شماست.

فرض کنید شما یک اتومبیل جدید می‌خواهید و هیچ راه منطقی برای به دست آوردن آن ندارید یا برای مثال اگر از شما پرسیده شود چگونه می‌خواهید بدهی‌های خود را پرداخت کنید؟ پاسخ شما محدود به صفحه‌ی رادارتان باشد، در بیشتر اوقات هیچ راهی در صفحه‌ی رادار خود نخواهید یافت یا راه حلی برای دیگر خواسته‌ها و مشکلات خود پیدا نخواهید کرد. نکته اینجاست که شما در پاسخ به آن چیزی فکر می‌کنید که در صفحه‌ی رادارتان وجود دارد و فقط براساس آن چیزی که وجود دارد، تصمیم می‌گیرید. ولی وقتی پروسه را یاد می‌گیرید و متوجه می‌شوید ۹۹درصد راه‌هایی که وجود دارد، خارج از صفحه‌ی رادار و خارج از دید شماست، دیگر نمی‌توانید راجع به آن‌ها فکر کنید و تصمیم بگیرید، چون آن‌ها خارج از دسترس شما هستند. وقتی شما این ارتعاش را پیوسته و با قدرت از ذهنتان می‌فرستید، آن زمان اتفاقی که می‌افتد این است که توسط قانون جذب، ارتعاش شما روی مردم، اقتصاد، شرایط و اتفاقاتی اثر می‌گذارد که اصلاً از آن‌ها خبر ندارید. آن‌ها توسط ارتعاش ساطع شده از سمت شما، به نحوی تغییر می‌کنند که خواسته‌ی شما وارد زندگی‌تان شود.

می‌دانید هر ارتعاشی را که بفرستید مقدار مشابه همان ارتعاش به‌سمت شما برمی‌گردد. هزاران هزار و میلیون‌ها میلیون اتفاق می‌تواند بیفتد که خارج از صفحه‌ی رادار شماست و اصلاً نمی‌دانید چه هستند، از آن‌ها خبر ندارید و حتی نمی‌توانید آن‌ها را تصور کنید، ولی قانون جاذبه آن کارها را انجام می‌دهد. چون این قانون است.

این بزرگ‌ترین مشکلی است که مردم دارند. آن‌ها همیشه به چیزی توجه می‌کنند که جلوی چشمشان وجود دارد. بسیاری در زندگی می‌کوشند تا چیزی را که می‌خواهند بدست آورند و بعد هم آن را از دست می‌دهند، زیرا که افکار کمبود و نبود بر آن‌ها مسلط‌تر است تا فکر داشتن و به دست آوردن.

آن چیزی‌که شما می‌خواهید و ارتعاش آن را می‌فرستید وارد زندگی‌تان می‌شود؛ البته شما نباید هیچ شکی به این قانون داشته باشید. باید باور داشته باشید و این یک شرط خیلی خیلی مهم است، چون زمانی‌که باور داشته باشید، ارتعاش شما قوی و مستمر خواهد بود. شما باید جوری رفتار کنید که انگار آن اتفاق از قبل افتاده است، آن خواسته از قبل مال شماست و کاملاً انتظارش را دارید. وقتی به این مرحله برسید، آن اتفاق با سرعت باورنکردنی به‌سمت شما پرواز می‌کند و در بهترین زمان و مکان وارد زندگی‌تان می‌شود. خیلی مهم است که شما بدانید این سیستم چگونه کار می‌کند.

همه چیز از انرژی و در حال ارتعاش است؛ ذهن شما فرستنده و گیرنده‌ی ارتعاش است؛ این ارتعاش روی ماده‌ی فیزیکی تأثیر می‌گذارد. این موضوع اثبات شده است و نشان می‌دهد که این سیستم کار می‌کند و شما از این طریق می‌توانید ارتعاش بفرستید و نتیجه‌ی آن را دریافت کنید.

افراد وقتی می‌گویند: نمیدانم که چه میخواهم؛ معنایش این است که نمی‌دانم چگونه چیزی را که می‌خواهم به دست بیاورم یا اشتیاقی برای تلاش و به دست‌آوردن چیزی که می‌خواهم ندارم و واقعاً نمی‌خواهم که سخت کار کنم و ناراحتی نرسیدن به چیزی که می‌خواهم برایم بماند.

در روند آفرینش عمدی، بر زبان آوردن «می‌خواهم بدانم که چه چیزی را می‌خواهم» نخستین و نیرومندترین گام در آفرینشِ عمدیِ آگاهانه است و هدایت عمدی تمرکز بر آنچه می‌خواهید جذب کنید گام بعدی است.

اغلب مردم افکار خود را به عمد و آگاهانه به‌سوی آنچه به‌راستی می‌خواهند هدایت نمی‌کنند؛ درعوض فقط بر چیزهایی که در اطرافشان می‌گذرد توجه دارند. بنابراین وقتی چیزی را می‌بینند که آن‌ها را خشنود می‌کند، احساسات مثبت و وقتی چیزی را می‌بینند که آن‌ها را ناراحت می‌کند، احساسات منفی را تجربه می‌کنند. فقط عده‌ی کمی می‌دانند که می‌توانند احساس خود را در اختیار داشته باشند و به‌طور مثبت بر چیزهایی که وارد زندگی‌شان می‌شود تأثیر بگذارند و افکار خود را آگاهانه هدایت کنند. اما باید از طریق تمرین به این کارها تسلط پیدا کرد.

با خلق فیلم‌نامه‌های خشنودکننده‌ی ذهنی می‌توانید احساسات خوب را در خود بیدار کنید و نقطه‌ی جذب خود را تغییر دهید.

کائنات فرقی میان افکاری که از مشاهده‌ی واقعی شما به‌وجود آمده و افکاری که به اختیار خود آفریده‌اید، قائل نمی‌شود. در هر دو مورد افکار شما برابر با نقطه‌ی جذب شماست و اگر به اندازه‌ی کافی بر آن تمرکز کنید به واقعیت تبدیل می‌شود.

هنگامی‌که کاملاً برای‌تان روشن است که چه می‌خواهید، نتایجی که می‌خواهید به‌طور کامل به دست می‌آورید، اما اغلب برای شما مشخص نیست که چه می‌خواهید. برای مثال می‌گویید: رنگ زرد را می‌خواهم، رنگ آبی را هم می‌خواهم و در نهایت آنچه را به دست می‌آورید سبز است و بعد از خود می‌پرسید که چه شد که سبز نصیبم شد؟ من چنین قصدی نداشتم، ولی غافل هستید که این نتیجه در اثر درهم‌آمیختگی با نیت دیگران حاصل شده است و البته درآمیختن رنگ زرد با آبی به سبز منجر می‌شود و رنگ سبز به دست می‌آید. به همین ترتیب در سطح ناخودآگاه آمیزش نیت‌های مختلف است که به‌طور مکرر در وجود شما موجب اتفاقی می‌شود، اما چنان پیچیده است که مکانیزم فکر آگاه شما نمی‌تواند آن‌ها را از هم تفکیک کند. این کار از وجود درونی شما برمی‌آید و می‌تواند عواطف راهنما را هم در شما بیدار کند. تنها کاری که باید انجام بدهید، این است که به احساسات خود توجه کنید و خود را به چیزهایی نزدیک کنید که در شما احساس خوبی به‌وجود می‌آورند و از چیزهای بدی دور کنید که در شما احساس ناخوشایندی به‌وجود می‌آورند.

مهاجم و مورد هجوم واقع شده، هر دو در خلق واقعیت نقش دارند.

آن‌ها ارتعاشی همسان دارند. تفاوتی ندارد که شما به جزییات بپردازید یا نه! جوهره‌ی ارتعاشی موضوعی که بر آن تمرکز کرده‌اید، به‌سوی شما جذب می‌شود و چیزی را که از ته دل و به‌راستی می‌خواهید به دست می‌آورید. چیزی را هم که به‌راستی و از ته دل نمی‌خواهید باز هم نصیبتان می‌شود. تنها راهی که می‌توانید از گسترش افکار نیرومند و پرعاطفه (که مخالف خواست واقعی‌تان است) بپرهیزید، آن است که از ابتدا به افکار کوچک که حتی نیروی بسیار کمی دارند نیندیشید؛ زیرا با توجه به قانون جذب، کم کم به قدرت آن‌ها افزوده خواهد شد.

فرض کنید خبری در فضای مجازی می‌خوانید که چیزی دزدیده شده؛ اگر جزییات این خبر را به‌دقت بخوانید و تغییری در احساسات شما پیدا شود، احتمال این وجود دارد که آن را به خود جذب کنید؛ در غیر این صورت تأثیر و تغییری در وضعیت شما نخواهد داشت. اما اگر درباره‌ی آن مطلب جدیدی بخوانید و بعد درباره‌اش با دیگران صحبت کنید و واکنش عاطفی نشان دهید، تجربه‌ی مشابه آن برای‌تان اتفاق خواهد افتاد. تعجبی ندارد که خیلی از تجربیاتی که نمی‌خواهید برای شما اتفاق می‌افتد. علت چنین رویدادهایی، توجه زیادی به بعضی از اموری است که آن‌ها را نمی‌خواهید و دوست ندارید. هنگام شنیدن خبرهای این چنینی با خود بگویید این تجربه‌ی دیگران است، من آن را برنمی‌گزینم و بعد فکر آنچه را نمی‌خواهید رها کنید و به چیزی فکر کنید که می‌خواهید، زیرا به هرچه فکر کنید، نصیبتان می‌شود چه آن را بخواهید، چه آن را نخواهید.

اصل هماهنگی

آیا چیزهای مشابه جذب یکدیگر می‌شوند یا چیزهای متضاد؟ مگر قانون جذب نمی‌گوید چیزهای مشابه همدیگر را جذب می‌کنند، پس چرا در بسیاری موارد دیده شده چیزهای متضاد همدیگر را جذب می‌کنند؛ برای مثال: مردی اجتماعی، یک زن خجالتی را جذب می‌کند یا زن اجتماعی با مردی خجالتی ازدواج می‌کند! علت چیست؟

هیچ نشانه‌ی ارتعاشی، در هیچ کجای کائنات دیده نشده که از این نظریه حمایت کند که دو شئ متضاد همدیگر را جذب می‌کنند؛ چنین چیزی وجود ندارد.

هر کس و هر چیزی را که می‌بینید علائمی ارتعاشی از خود منتشر می‌کند و این علامت‌ها قبل از این‌که جذب صورت گیرد، باید همسان باشد. بنابراین در شرایطی که به‌نظر می‌آید آدم‌ها از یکدیگر متفاوت هستند، باید منبع نیرومندی از همخوانی ارتعاشی وجود داشته باشد تا کنار هم جمع شوند. این قانون است.

در همه‌ی آدم‌ها ارتعاشات چیزهایی است که آن را می‌خواهند و ارتعاشات نبود همان چیزهاست. همه چیز و هر چیز که وارد تجربیات شما می‌شود، ارتعاشات همسانی با ارتعاشات غالب درون شما دارد. وقتی دو چیز کاملاً شبیه هم هستند، نیت آن‌ها به انجام نمی‌رسد، برای مثال آن‌که می‌خواهد چیزی بفروشد، نمی‌تواند فروشنده‌ای جذب خود کند، اما خریدار هماهنگی به خود جذب خواهد کرد. مرد خجالتی، زنی اجتماعی را جذب می‌کند، زیرا نیت مرد آن است که اجتماعی باشد و موضوع نیت خود را جذب می‌کند. یک قطعه‌ی آهنربا که عنصر اصلی آن آهن است، شئ دیگری را که جوهره‌ی آن از آهنربا باشد به طرف خود جذب می‌کند، مثل میخ یا تکه‌ای آهن؛ اما فلز دیگری مثل مس یا آلومینیوم را جذب نخواهد کرد. فرکانس‌ها باید همسان باشند.

چگونه می‌شود که بعضی از مردم چیزهایی را جذب می‌کنند که روزگاری واقعاً آن‌ها را می‌خواستند، اما وقتی به آن می‌رسند، می‌بینند چیز بسیار بدی بوده و نتیجه‌ی آن رنج و اندوه است؟

بیشتر مردم از مکانی که بسیار دور است از خواسته‌شان، تصمیم می‌گیرند آنچه را که می‌خواهند به دست آورند؛ اما درعوض تمرکز بر روی آن آرزو و تمرین ارتعاشات آن به حدی که با آن اتصال ارتعاشی برقرار کنند و اجازه دهند قانون جذب آن را در کائنات جست‌وجو کند و نتایج کامل و همسان با آن‌ها را برساند، بی‌قرار می‌شوند و به تکاپو می‌افتند که با عمل‌گرایی آن را زودتر به ظهور برسانند. آن‌ها قبل از آن‌که محتویات ارتعاشی‌شان اصلاح و کامل شود وارد عمل می‌شوند و آنچه به دست می‌آورند، به‌جای آن‌که با ارتعاش

خواسته‌شان هماهنگ باشد با ارتعاشات فعلی آن‌ها هماهنگ است و نتیجه هم معلوم است چه می‌شود!

همیشه میان ارتعاشات آنچه در عمل می‌خواهید و ارتعاشاتی که ارائه می‌کنید، شکاف عمیقی وجود دارد.

هرچه به‌سوی شما می‌آید، بدون استثنا ارتعاشاتی همسان با ارتعاشاتی دارد که از خود ساطع می‌کنید. برای مثال زنی را درنظر بگیرید که به‌تازگی از همسرش که او را به‌صورت کلامی و جسمانی مورد آزار و اذیت قرار می‌داده، جدا شده است. او دیگر رابطه‌ای مثل آن را نمی‌خواهد، از دوران زندگی خود با آن مرد نفرت دارد. درنتیجه‌ی این موضوع که می‌داند چه چیزی را نمی‌خواهد، برای او کاملاً روشن است که چه چیزی را می‌خواهد.

همسری را می‌خواهد که او را دوست بدارد و با او با مهربانی و احترام رفتار کند، اما بدون شوهر احساس ناامنی می‌کند و فوراً همسر جدید می‌خواهد؛ بنابراین همان کارهایی را می‌کند که به آن‌ها عادت کرده، به همان جاهایی می‌رود که پیشتر می‌رفته و با کسی آشنا می‌شود که به‌نظر آدم خوبی می‌رسد، اما چیزی را که نمی‌داند این است که قانون جذب او را با هر آنچه هنوز بر او غالب است، هماهنگ می‌کند. در این لحظه آنچه بر او تسلط دارد، ارتعاشات آن چیزهایی است که نمی‌خواهد، زیرا بخش ناخواسته‌ی آخرین ازدواج او بسیار بیشتر بر او غالب است تا ارتعاشات آنچه می‌خواهد. برای آن‌که نگرانی‌اش را برطرف کند، با شتاب رابطه‌ی جدیدی را برقرار می‌کند و دوباره ارتعاشات غالب در وجود خود را به دست می‌آورد.

توصیه این است که کارها را با تأنّی انجام دهد و وقت بیشتری را صرف تعمق درباره‌ی آنچه می‌خواهد بکند، تا این افکار ارتعاشات کافی را در او پدید آورد. بعد بگذارد قانون جذب شریک مناسبی را برای او پیدا کند.

با تمرین کاری کنید که آنچه می‌خواهید ارتعاشات غالب شما شود، چون مابقی کارها بر عهده‌ی قانون جذب است.

هدایت آگاهانه‌ی افکار، کلید زندگی پر از شادی است. آرزو برای داشتن شادی و نشاط از همه‌ی آرزوها بالاتر است، زیرا با رسیدن به شادی از طریق جذب، به همه‌ی افکاری دست پیدا می‌کنید که آن زندگی دلخواه را به طرف شما جذب می‌کند.

هم‌ارتعاشی

هر وقت نیروی محرکی با فرکانس خالص، جسمی را به ارتعاش درآورد؛ انرژی حاصل از ارتعاش آن جسم به شکل یک موج در فضای آن جسم گسیل می‌شود. حال اگر جسم دیگری در معرض این موج قرار بگیرد، مثل جسم اول شروع به ارتعاش می‌کند، اما ارتعاش جسم دوم به‌شدت ضعیف و میراست؛ یعنی سریع از بین می‌رود. اما اگر جسم دوم دقیقاً خواص فیزیکی جسم اول را داشته باشد، میزان ارتعاش به‌قدری قوی انجام می‌شود که جسم دوم نظم کریستالی‌اش به‌هم می‌خورد و باعث می‌شود که بشکند.

چگونه می‌توان با یک خانه یا ماشین هماهنگ و هم‌فرکانس شد؟ کافی است فقط ارتعاشی هماهنگ با آن سوژه به دست بیاوریم و برای این امر باید نرم و انعطاف‌پذیر باشیم. یعنی از هرگونه پیش‌داوری ذهنی، تعارضات و تعصبات قلبی راحت و فارغ شویم...؛ برای مثال بچه‌ها به‌علت نرم بودن، در هر قالب فکری که قرار بگیرند، فرم همان قالب را به خود می‌گیرند. اگر به آن بچه باورهای ثروت‌آفرین بدهید، آن بچه ثروتمند خواهد شد و اگر باورهای فقرآفرین به خورد او بدهید، آن بچه فقیر خواهد شد.

اگر شما هم در هر سن و با هر شرایطی، انعطاف‌پذیری کودک و بچه را داشته باشید، به‌راحتی می‌توانید نظام باورهای کنونی خود را از هم بپاشید و در قالب نظام باوری هماهنگ با قوانین جهان هستی قرار بگیرید.

بخشیدن یا گرفتن؟ کدام‌یک ارجحیت دارد و اخلاقی‌تر است؟

به‌دلیل قدرت قانون جذب هرچه می‌دهید به‌دلیل ارائه‌ی ارتعاش پس می‌گیرید. قانون جذب به‌درستی و همیشه همه چیز را طبقه‌بندی می‌کند و ماحصل فکر هر کس را به او باز می‌گرداند. بنابراین وقتی فکر سلامتی در سر دارید، معادل آن به شما باز می‌گردد. هنگامی‌که فکر نفرت در سر شماست، قانون جذب نمی‌تواند عشق و محبت را به شما بازگرداند، زیرا برخلاف قانون است. مردم اغلب وقتی از دادن و گرفتن سخن می‌گویند، منظورشون هدایای عملی است یا چیزهای مادی، اما قانون جذب به کلمات و افعال شما پاسخ نمی‌دهد؛ در عوض به ارتعاشی که پایه و اساس آن کلمات و کارهاست جواب می‌دهد.

گاهی کسانی را می‌بینید که به چیزی مثل: پول، غذا یا خودرو نیازمند هستند و احساس اندوه می‌کنید، زیرا شما به کمبود آن‌ها توجه کرده و آن را در درون خود فعال کرده‌اید. در این هنگام، شما اندوه خود را با اعمالی مثل: دادن پول یا غذا، به آن‌ها انتقال می‌دهید و ارتعاشات منتقل شده، معمولاً به آن‌ها می‌گوید: این کار را برای‌تان کردم، زیرا دیدم نمی‌توانید این کار را برای خود انجام دهید. ارتعاشات شما در عمل بر کمبودی که آن‌ها دارند متمرکز شده و شما از طریق عمل دادن پول یا غذا و بخشش‌های دیگر فقر آن‌ها را تشدید کرده‌اید.

پیشنهاد این است که وقت صرف کنید و آن‌ها را در حالی مجسم نمایید که روزگار بهتری دارند. اندیشه‌ی موفقیت و شادی آن‌ها را در ذهن خود مجسم و تکرار کنید و هنگامی‌که این ارتعاش بر شما غالب شد، برای هر عملی که فکر می‌کنید خوب است، اقدام نمایید. در این مورد به‌دلیل ارتعاشات غالب وجودتان و به‌دلیل آن‌که آن‌ها را در مرکز توجه قرار داده‌اید، ارتعاشاتی همسان از آن‌ها دریافت می‌کنید که شما را هم به رفاه می‌رساند. به‌عبارت دیگر روحیه‌ی آن‌ها را بالا می‌برید، به آن‌ها کمک می‌کنید تا ارتعاشاتی پیدا کنند که با آرزوی آن‌ها برای رفاه همسان است و جای ارتعاشات فعلی آن‌ها را می‌گیرد. این یکی از بهترین موردهای بخشایش است که ارزش خیلی زیادی دارد.

بنابراین پرسش این نیست کدام‌یک ارجحیت دارند، دادن یا گرفتن؟ بلکه پرسش این است: کدام‌یک ارجحیت دارند؛ تمرکز بر آنچه خواسته شده یا بر آنچه ناخواسته است؟ کدام برتر است؛ بالابردن روحیه‌ی فرد با اعتقاد به داشتن و موفقیت او یا یادآوری موقعیت کنونی وی و افزایش احساس ناامیدی‌اش؟ کدام‌یک برتر است؛ در اتصال‌بودن با وجود درونی و بعد دست به عمل‌زدن یا در اتصال‌نبودن و دست به عمل‌زدن؟ کدام‌یک برتر است؟ بر موفقیت یکی افزودن و یا بر شکست او افزودن؟

بزرگ‌ترین هدیه‌ای که می‌توانید به دیگری بدهید، هدیه‌ی انتظار موفقیت او را داشتن است.

این یک باور غلط است که فکر می‌کنیم، اگر هر کسی به آنچه می‌خواست دست می‌یافت دنیا آشفته بازار می‌شد، زیرا از طریق قانون جذب هرکس می‌تواند چیزهایی را به طرف خودش جذب کند که با نیات او هماهنگی دارد. دنیایی که در آن زندگی می‌کنیم از توازن کامل برخوردار است و از همه چیز، به اندازه‌ی کافی و با تنوع و فراوانی، برای همه کس وجود دارد تا مواردی را که هر شخص از این دنیای وسیع و شگفت‌انگیز می‌خواهد، به دست آورد.

شما نمی‌توانید دنیایی را خلق کنید که همه یکسان باشند و به‌طور یکسان بخواهند و بدهند. شما در اینجا هستید تا آنی باشید که می‌خواهید باشید و در عین حال به دیگران هم اجازه بدهید همانی باشند که می‌خواهند.

بسیاری از ما که در رسیدن به خواسته‌های‌مان مشکل داریم، به این علت است که در از دست دادن مشکل داریم؛ یعنی فقط می‌خواهیم به دست بیاوریم و از این‌که از دست بدهیم می‌ترسیم...؛ شما وقتی دوست خوب می‌خواهید باید خیلی از دوستان سطح پایین خود را از دست بدهید، شما اگر مطالعه‌ی کتاب را می‌خواهید باید تماشای تلویزیون را از دست بدهید، باید خیلی از خواب‌های الکی و یا چرخیدن‌های الکی را در فضای مجازی از

دست بدهید و بر روی خواسته‌تان متمرکز شوید. اگر در از دست‌دادن ضعیف هستید به موفقیت نخواهید رسید. اگر اهل چسبیدن به موقعیت‌ها و آدم‌های قبلی، وسایل قبلی و شرایط قبلی هستید و هنوز می‌ترسید، شما موفق نخواهید شد.

چه بسیار چیزهای بوده‌اند که در ابتدا شما آن‌ها را بد می‌پنداشتید و در ادامه متوجه شده‌اید که خیر مطلق بوده‌اند.

حداقل سه مورد را بنویسید که در طول زندگی از دست دادن آن‌ها باعث ناراحتی‌تان شد و امروز برای از دست دادن آن‌ها شکرگزار هستید.

حتی مرگ عزیزان که باعث ایجاد غم و اندوه در ما می‌شود، نباید باعث شود که حس شکرگزاری و آرامش خود را از دست بدهیم، چون حتی مرگ هم در طبیعت یک خیر مطلق محسوب می‌شود و مرگ هم می‌تواند بهانه‌ای باشد تا ما به سطحی بالاتر پرواز کنیم. دنیای بعدی امتداد دنیای امروز ماست.

تا چیزهای سطح پایین را از دست ندهید، چیزهای سطح بالا وارد زندگی‌تان نمی‌شود. مانند نوزادی که مادرش شیر خوردن را از او می‌گیرد و به‌جای آن غذا خوردن را به او هدیه می‌دهد. نوزاد تا شیر خوردن را رها نکند، نمی‌تواند غذا را بپذیرد.

اگر چیزی را از دست بدهید قرار است یک چیز بهتر به دست بیاورید. هر چیزی را به مثبت برداشت کنید. کائنات در ظرف پر چیزی نمی‌ریزد، باید ظرفتان را خالی کنید و بارها برای خالی‌کردن ظرف برای شما نشانه می‌فرستد و اگر خالی نکنید، به اجبار و درد ظرفتان را خالی خواهد کرد. اشراف‌زادگان ثروتمند رهابودن را به‌خوبی یاد گرفته‌اند.

بی‌عدالتی‌ها: چگونه می‌توانیم به کسانی‌که درد می‌کشند، کمک کنیم؟

نمی‌توانید خالق رویدادهای دیگران باشید، زیرا نمی‌توانید بر فکر همه اثر بگذارید؛ فکر آن‌هاست که این مسائل را برای‌شان به‌وجود می‌آورد. آن‌ها با فکرکردن به آنچه نمی‌خواهند، مصائب زندگی خود را می‌آفرینند؛ حالا آنچه شما می‌توانید انجام دهید این است که نمونه‌ای از شادی باشید. موجودی بشوید که فقط به چیزی که می‌خواهد فکر می‌کند، فقط درباره‌ی آنچه می‌خواهد صحبت می‌کند، بنابراین عواطف شاد و مثبت را به همراه دارد.

باید به دیگران فرصت دهید هر آنچه می‌خواهند به‌سمت خود جذب کنند. اگر به تجارب دردناک تمرکز کنیم، درد به زندگی ما وارد می‌شود و ما مثالی از تجارب دردناک خواهیم بود.

اگر توجه یکپارچه‌ی خود را بر یافتن راه‌حل موفقیت‌آمیزی برای آن‌ها معطوف کنید، درد واقعی را احساس نمی‌کنید و می‌توانید به‌عنوان فردی تأثیرگذار و صاحب راه‌حل عملی به آن‌ها الهام ببخشید؛ اما اگر فقط بر درد و رنج آن‌ها تمرکز کنید یا بر اوضاع و احوالی که باعث ایجاد موقعیت کنونی آن‌ها شده، و یا در درون خود ارتعاشی همسان با آن مصیبت را فعال کنید و شما نیز احساس رنج داشته باشید، باعث می‌شود تا شما چیزی را که نمی‌خواهید به خود جذب کنید. راه حل آن است که نمونه‌ی شاد برای دیگران باشید. راه دیگری وجود ندارد، جز این‌که اجازه دهید همان وضعیت را که جذب کرده‌اند داشته باشند، زیرا نمی‌توانید به‌جای آن‌ها فکر کنید و به‌جای آن‌ها ارتعاش بفرستید؛ بنابراین نمی‌توانید به‌جای آن‌ها چیزی را جذب کنید.

پذیرش، یعنی برقراری تعامل شخصی و حفظ شادی ما، علی‌رغم آنچه که دیگران انجام می‌دهند. بنابراین امتیازی که می‌توانید به آن‌ها بدهید آن است که در حال تعادل و متصل به‌وجود درونی خود در ارتباط با منبع و با منابع زندگی‌بخش کائنات بمانید و آن‌ها را هم دائم در مرکز توجه خود قرار دهید. این روش آن‌ها را نیز بهره‌مند خواهد کرد. هرچه احساستان هنگامی‌که دیگران را در مرکز توجه خود قرار داده‌اید، بهتر باشد؛ قدرت تأثیر مثبت شما نیز نیرومندتر خواهد بود.

هنگامی‌که در حالت پذیرش هستید یک پذیرنده شده‌اید و با دیدن وضعیت دیگران نشاط خود را از دست نمی‌دهید.

قانون جذب به ارتعاش افکارتان پاسخ می‌دهد. هنگامی‌که آگاهانه و عمدی با انتخاب افکاری که احساس خوبی به شما می‌دهد، اتصال خود را با وجود درونی خود و آن کسی که به‌راستی هستید، برقرار کردید و متصل شدید؛ هرکس که در مرکز توجه شما قرار گیرد، بهره‌مند می‌شود و در تمام این مسیر خود شما شاد و پرنشاط خواهید بود.

هنگامی‌که بفهمید چیزهای ناخواسته، دیگر نمی‌توانند سرخود وارد زندگی شما شوند و همه چیز از طریق افکار شما پا به زندگی‌تان می‌گذارد؛ انتخاب دیگران به هیچ وجه تهدیدی برای زندگی شما نیست، حتی اگر به شما خیلی نزدیک باشند، زیرا آن‌ها جزء زندگی شما نیستند.

امکان ندارد شما به چیزی منفی فکر کنید و احساس خوبی داشته باشید یا به چیزی مثبت فکر کنید و احساس بدی داشته باشید.

دارایی و نعمات فراوان بخواهید. پول فراوان بخواهید. چیزهای شگفت‌انگیز و فراوانی در این جهان وجود دارد و داشتن مال دری به‌سوی آن‌ها می‌گشاید. فکر خود را بر نعمت‌ها متمرکز کنید.

کلمات به‌تنهایی چیزی را جذب نمی‌کنند، اما اگر وقتی‌که حرف می‌زنید احساسات

شما به حرکت درمی‌آیند، نشانه‌ی آن است که ارتعاشات شما قوی بوده و قانون جذب به آن ارتعاشات پاسخ می‌دهد.

اگر به احساسی که دارید توجه نشان دهید، مراقبت از افکار دیگر لازم نیست. هر وقت که احساس خوبی دارید و می‌دانید که در آن لحظه، گفت‌وگو، تفکر یا اعمالتان طبق نیت شماست و می‌دانید که هر وقت احساس بدی دارید، یعنی به نیات خود وصل نیستید. خلاصه‌ی کلام این‌که هر وقت احساس منفی درون شما وجود دارد، در آن لحظه به مسیر اشتباه خلاقیت افتاده‌اید؛ حال می‌خواهد از طریق افکار یا کلام و یا اعمال شما باشد. بنابراین تأکید آگاهانه نسبت به چیزی نشان دادن، روشن‌کردن قصد و نیت و حساس بودن به شیوه‌ی عواطف، جوهر روند آفرینش عمدی است.

دستیابی به آنچه می‌خواهید فقط موقعیت تلقی می‌شود؛ چه پول باشد، چه روابط خوب. اما اگر اجازه دهید رابط موفقیت شما دستیابی به شادی باشد، همه‌ی چیزهای دیگر به‌سادگی سر جای خود قرار می‌گیرند؛ زیرا در جست‌وجوی شادی با منابع کائنات اتصال ارتعاشی برقرار می‌کنند. هنگامی‌که بر چیزی ناخواسته تمرکز دارید و یا هنگامی‌که فقدان چیزی را می‌خواهید، نمی‌توانید احساس شادی کنید؛ بنابراین وقتی‌که شاد هستید در وضعیت احساسات متناقض نیستید. فقط تناقض در افکار و احساسات شماست که می‌تواند مانع رسیدن به خواسته‌های‌تان شود.

پذیرش، یکی از وظایف مهم ما در این جهان است!

شما باید به این توانایی برسید که بر هر آنچه می‌خواهید تمرکز کنید و علیرغم تفاوت‌هایی که بین شما و دیگران وجود دارد، از احساسات منفی رنج نبرید، زیرا آن‌قدر خرد دارید که بر آنچه موجب ناخشنودی‌تان می‌شود تمرکز نکنید.

شما به این دنیای مادی نیامده‌اید تا دیگران را وادارید تا از حقیقتی پیروی کنند که می‌پنداریم حقیقت است. نیامده‌اید تا دیگران را به شکل یکسانی برانگیزید، زیرا باید آن‌قدر خرد داشته باشید که هم‌شکلی و یکسانی موجب خلاقیت نمی‌شود.

در تمرکز بر یکسانی به پایان می‌رسید، نه با استمرار خلاقیت.

هنر پذیرش به‌طور مطلق برای استمرار حیات موجودات این سیاره و کائنات ضروری است و این استمرار را مبدأ عالم مقرر نموده، اما ما موجودات مادی با دیدگاه مادی خود، شاید رشد و تکامل خود را نپذیریم و هنگامی‌که نمی‌پذیریم پوسیده‌ایم؛ همچنین هنگامی‌که رشد و تکامل دیگران را هم نمی‌پذیریم باز هم پوسیده‌ایم.

پیش از آن‌که بتوانید قانون پذیرش را درک کنید، باید نخست قانون جذب و دانش

و خلاقیت عمدی را بفهمید، زیرا به یقین اگر نتوانید بفهمید چطور چیزی به طرف شما می‌آید از آن می‌ترسید. اگر درک نکنید که دیگران پا به زندگی شما نمی‌گذارند، مگر آن‌که خود، آن‌ها را از طریق افکارتان دعوت کنید؛ البته که از عملکرد دیگران هراس خواهید داشت. اما وقتی بدانید که هیچ چیز پا به زندگی شما نمی‌گذارد، مگر آن‌که از طریق افکارتان، افکاری که همراه با احساسات و انتظار زیاد است؛ آن‌ها را جذب کنید. در غیر این صورت چیزی به طرف شما کشانده نمی‌شود.

هنگامی‌که قوانین کائنات را که بسیار نیرومند هستند درک کنیم، دیگر احتیاجی به دیوارها، حصارها، ارتش‌ها، جنگ‌ها و زندان‌ها نداریم. زیرا آزاد هستیم و دنیا را آن‌طوری می‌سازیم که می‌خواهیم و انتخاب دیگر تهدیدی برای شما محسوب نمی‌شود. نمی‌توانید از آزادی خود لذت ببرید، مگر با کسب این دانش!

در این دنیای مادی چیزهایی وجود دارد که با آن‌ها هماهنگی کامل دارید و چیزهایی هم هست که در ناهماهنگی کامل با آن‌ها به‌سر می‌برید و میان این دو نیز چیزهای دیگری وجود دارد؛ اما ما به این دنیا نیامده‌ایم که چیزهای ناهماهنگ را نابود کنیم، زیرا همه چیز در حال تغییر است. درعوض به دنیا آمده‌ایم تا تشخیص دهیم لحظه به لحظه، ذره به ذره، روز به روز و سال به سال چه می‌خواهیم و از قدرت افکار خود برای تمرکز بر آن استفاده کنیم و اجازه دهیم قدرت قانون جذب آن را به‌سوی ما بکشاند.

ما در برابر رفتار دیگران آسیب‌پذیر نیستیم. دلیل آن‌که بیشتر مردم مایل نیستند به پذیرش آنچه دیگران انجام می‌دهند، آن است که قوانین کائنات را نمی‌دانند و به غلط می‌پندارند تجارب ناخواسته می‌تواند پا به زندگی آن‌ها بگذارد. آن‌ها با مشاهده‌ی تجارب ناخواسته‌ی دیگران و با تجربه‌ی این تجارب به این باور می‌رسند. چون هیچ شخصی به عمد این تجارب بد را انتخاب نمی‌کند، پس تهدید آن‌ها واقعی است. مردم بدون درک این قوانین احساس می‌کنند آسیب‌پذیرند و در حالت دفاعی هستند، بنابراین حصارها به پا می‌شود و از این دیدگاه آسیب‌پذیر ارتش‌ها تشکیل می‌شوند، اما بی‌فایده است، زیرا فشار آوردن و عقب زدن چیزهای ناخواسته باعث می‌شود ناخواسته‌های بیشتری جذب شود. وجود تضادها و تناقضات واجب است، چون موجب گسترش جهان هستی می‌شود، ولی در میان این تضادها و تناقضات شما می‌توانید زندگی پرنشاطی داشته باشید. شما فقط طبق قوانین عمل کنید و به هر آنچه می‌خواهید برسید. این قوانین همیشگی و ابدی هستند و در هر شرایطی و در هر تاریخی پاسخ می‌دهند. منظور قوانین زمینی نیست، بلکه منظور قوانین کائنات است که همیشه پایدار و حاضر هستند.

هنگامی‌که با شرایطی مواجه می‌شوید که شما را ناراحت می‌کند و تصمیم می‌گیرید که

برای جلوگیری و تغییر آن هیچ کاری نکنید و شرایط را تحمل می‌کنید، اسمش پذیرش نیست؛ این با آنچه می‌پذیریم و پذیرش می‌کنیم متفاوت است. پذیرش، هنر یافتن راهی برای ارتباط با وجود درونی است. این ارتباط از تمرکز بر چیزهای خوب حاصل می‌شود. استفاده از سامانه‌ی راهنمای درونی به شما کمک می‌کند تا جهت افکار خود را پیدا کنید.

هنگامی‌که تحمل می‌کنید پذیرش نکرده‌اید. این دو با هم متفاوت است. کسی‌که تحمل می‌کند احساسات منفی دارد و کسی‌که می‌پذیرد احساس منفی ندارد و فقدان افکار منفی، یعنی رهایی و بین این دو خیلی فاصله است. نمی‌توانید هنگامی‌که افکار منفی دارید رهایی را تجربه کنید. تحمل، مزیتی برای شما نیست، زیرا در عین حال که صبوری و تحمل می‌کنید، احساسات خوبی ندارید. قانون جذب از همان احساس به مقدار بیشتری به شما می‌دهد. ولی هنگامی‌که پذیرنده شدید، دیگر چیزهای منفی و ناخواسته را به خود جذب نمی‌کنید و شادی و رضایت‌مندی کامل را تجربه خواهید کرد.

اگر قصد کمک دارید، چشمان شما نباید به‌دنبال مشکلات، بلکه باید به‌دنبال کمک‌رسانی باشد و این دو بسیار از هم فاصله دارند. هنگامی‌که به‌دنبال راه‌حل هستید، احساسات مثبتی را تجربه می‌کنید، اما هنگامی‌که به مشکلات می‌نگرید، احساسات منفی دارید.

تسلّط بر افکار خود کار چندان مشکلی نیست، حال آن‌که تسلّط بر دیگران یا افکار دیگران کار غیرممکنی است و ما معمولاً سعی می‌کنیم برعکس عمل کنیم. تسلّط بر خود و افکار خود را فراموش کرده و سعی بر تسلّط بر دیگری داریم. شما زمانی‌که نتوانید به‌جای دیگری فکر کنید، نمی‌توانید نتایج زندگی‌اش را تعیین کنید، چون نمی‌توانید برای او و به‌جای او فکر کنید؛ پس نمی‌توانید فرکانسی را هم تغییر بدهید. به همین خاطر است که وقتی شما می‌خواهید به یک نفر کمک کنید، اگر آن شخص خودش نخواهد به خودش کمک کند؛ تلاش شما هیچ تأثیری نخواهد داشت. اگر کسی هم بر مدار و فرکانس آرزوها و خواسته‌هایش باشد، هیچ چیز و هیچ‌کس نمی‌تواند مانع رسیدن او به خواسته‌هایش شود.

هنگامی‌که در مورد چیزی که می‌خواهید به‌وضوح رسیده باشید، لازم نیست به زور خود را در مسیر نگه دارید، زیرا بنا بر قانون جذب خود به خود در مسیر باقی می‌مانید. بنابراین پذیرنده بودن، کار مشکلی نیست. به‌سادگی و آسانی نصیب شما می‌شود، زیرا شما به چیزهایی که مربوط به هدف شما نیست، کاری ندارید.

رسانه‌ها در عین حال که اطلاعات سودمند کمی به شما می‌دهند، اطلاعات غیرمفید و غیرضروری زیادی به شما منتقل می‌کنند که هیچ ربطی به زندگی شما ندارد و هیچ فایده‌ای از آن‌ها نصیب شما نمی‌شود.

بسیاری از ما تلویزیون یا سایر رسانه‌های مجازی را دنبال می‌کنیم، چون در آن زمان کار دیگری نداریم، تلویزیون روشن و روبه‌روی ماست. یا به‌خاطر بیکاری با گوشی خود در فضای مجازی مشغول رصد چیزهای گوناگون هستیم. بنابراین تماشای تلویزیون یا دنبال‌کردن سایر رسانه‌ها کاری از روی نیت نیست و عملی از سر قصور در انجام تعهدات است. حالت عمدی‌نبودن که در حالت بی‌تصمیمی به‌وجود می‌آید، باعث می‌شود دریچه‌ی وجود خود را به روی هرچه به‌سوی شما پرتاب می‌شود بگشاید. بنابراین با محرکات فکری ناخواسته بمباران می‌شوید و چیزهای ناخواسته‌ی بسیاری وارد افکار شما می‌شود. این همان آفرینش ناقص و از سر ناآگاهی و سهل‌انگاری است؛ بدون اختیار فکر خود را متوجه چیزی‌کردن و درباره‌ی آن اندیشیدن باعث جذب‌کردن ناخواسته‌ی آن می‌شود؛ چه مورد مطلوب شما بوده باشد یا نبوده باشد.

هنگامی‌که نیت غالب شما جذب آن چیزی است که آرزویش را دارید، وجود شما همانند غربال عمل می‌کند. شما هم جذب‌کننده‌ی انتخابی خواهید شد و توجه شما به چیزهایی جذب می‌شود که انتخاب خواهید کرد. در آغاز البته ممکن است چیزهایی را جذب کنید که مطابق میل شما نیست، زیرا شتاب افکار و باورهای قبلی هنوز در شما وجود دارد. اما وقتی رفاه، ثروت و سلامتی به مدت چند ماه نیت صبحگاهی شما باشد، متوجه می‌شوید مقدار کمی از حوادث و وقایع زندگی مطابق میل شما نیست، زیرا شتاب جنبشی افکارتان، شما را به‌سمت چیزی برده است که اکنون برای‌تان اتفاق می‌افتد.

افکار امروز شما زندگی‌تان را در آینده تعیین خواهد کرد.

هیچ کمبودی درهیچ چیزی وجود ندارد؛ شادی واقعی، زندگی در آفرینش عمدی است. هرچه در احساس شما جای گرفته، جذب می‌کنید.

کلید آفرینش عمدی این است:

خود را همچون آهنربایی ببینید و هر چیزی را در هر لحظه از زمان بنا بر احساستان به‌سوی خود جذب کنید. هنگامی که احساس شفافیت و وضوح دارید، بر خود مسلط هستید. رویدادهایی را جذب می‌کنید که واضح و شفاف باشند. هنگامی‌که احساس شادی می‌کنید، رویدادهای شاد را جذب می‌کنید. هنگامی‌که احساس سلامتی دارید، اوضاع و احوالی را جذب می‌کنید که به سلامتی شما کمک می‌کند. هنگامی‌که احساس فراوانی می‌کنید، فراوانی و برکت را به‌سوی خود جذب می‌کنید و... .

نوع احساسی که دارید، نقطه‌ی جذب شماست. زندگی‌تان را بخش بخش کنید و برای خود تعیین کنید که در هر بخش از زندگی‌تان چه می‌خواهید. روزتان را به چند بخش تقسیم کنید و در هر بخش چیز مشخصی بخواهید و بر آن تمرکز کنید. موضوعات فراوانی وجود دارد که می‌توانید به آن‌ها توجه کنید، اما اگر در یک زمان به همه آن‌ها توجه کنید، سردرگم و آشفته خواهید شد.

بیشتر مردم از قدرت افکار خود، طبیعت ارتعاشی وجودشان یا قانون جذب اطلاعی ندارند؛ بنابراین انتظار دارند همه چیز را با «عمل‌کردن» به دست بیاورند. در حالی‌که می‌دانیم عمل نیز بخش مهمی از دنیای مادی ما را شکل می‌دهد، اما از طریق عمل، تجارب مادی شما به‌وقوع نمی‌پیوندد.

هنگامی‌که از قدرت افکار خود آگاه می‌شوید و آن را آگاهانه به‌کار می‌برید، اهرم نیرومندی را به دست گرفته‌اید که از آرزو و پذیرش به‌وجود آمده است. هنگامی‌که با افکار مثبت خود راه چیزی را هموار می‌کنید، کار مورد نیاز تقریباً ناچیز است. اگر افکار خود را هماهنگ نکنید، ناچار هستید نیروی زیادی به‌کار ببرید و نتیجه هم رضایت‌بخش نخواهد بود.

مردم شب و روز خود را صرف درآوردن پول می‌کنند تا به آزادی و رهایی برسند، ولی ایرادی که وجود دارد این است که در بسیاری از موارد کار آن‌ها با شادی همراه نیست، بلکه تلاشی است برای جبران افکار ناهماهنگ و غیرمتصل.

شما دست به عمل می‌زنید. این عمل بخشی از وظیفه‌ی شما در این دنیای مادی است؛ اما انتظار نداشته باشید که از طریق عمل مادی موفق به خلق و آفرینش شوید. هنگامی‌که در زمان حاضر دست به عمل می‌زنید و این عمل با نشاط همراه نیست، به شما اطمینان مطلق می‌دهیم که نتیجه نیز شادی‌بخش نیست! نمی‌شود که باشد، زیرا برخلاف قانون کائنات است.

به‌جای آن‌که آماده باشید تا برای آنچه می‌خواهید دست به عمل بزنید، پیشنهاد ما این است که به آن‌ها فکر کنید، آن‌ها را ببینید و مجسم کنید و انتظارشان را داشته باشید، آن‌ها حاضر خواهند شد. شما هم راهنمایی خواهید شد، الهام پیدا خواهید کرد و راهتان را به‌سوی عملی بی‌عیب و نقص پیدا خواهید کرد که شما را به آنچه می‌خواهید می‌رساند. تفاوت زیادی وجود دارد میان آنچه درباره‌ی آن سخن گفتیم و راهی که بیشتر مردم دنیا آن را می‌روند.

در جذب چیزها مراقب باشید، چیزهایی را که می‌خواهید جذب کنید و آگاهانه از جذب

چیزهایی که نمی‌خواهید بپرهیزید. شما دعوت، جذب یا خلق چیزی را که نمی‌خواهید به عمد انجام نمی‌دهید، اما با فکرکردن به آن، همه‌ی این کارها را به‌شدت انجام می‌دهید و قوانینی که از آن‌ها چیزی نمی‌دانید، به افکار شما پاسخ می‌دهند و نتایجی را به‌وجود می‌آورند که از آن‌ها سر در نمی‌آورید و تمام حرف این است که اختیار آگاهانه‌ی زندگی خود را به دست آورید و این زمانی ممکن می‌شود که از قوانین جهان هستی آگاه شوید؛ در غیر این صورت مثل آن است که به اتاق خواب خود بروید و با زدن کلیدی اتاق را روشن کنید و بگویید کلید باعث نورانی‌شدن اتاق شد، حال آن‌که قضیه خیلی وسیع‌تر از این‌هاست.

انسان‌های منحصر به فرد، در گروهی مجزا با ما قرار ندارند. تنها وجه تمایز آن‌ها، سازگاری افکار و اعمالشان با قوانین جهان هستی است.

شما از طریق عمل قادر به خلق چیزی نیستید، آنچه می‌آفرینید از طریق ارتعاشات فکری است و عمل شما یعنی همین. هنگامی‌که وقت صرف می‌کنید که به عمد افکار خود را هدایت کنید، قدرت اتصال افکار خود را به باورها و انتظارات همسان دارید. قانون جذب نتایجی را که می‌خواهید برای‌تان فراهم می‌کند. اما اگر برای هدایت‌کردن و منظم‌کردن افکار خود وقت نگذارید، تمام اعمال دنیا هم برای جبران عدم اتصال شما کافی نیست. عملی که از افکار متصل و هماهنگ برخاسته، عملی پرنشاط است. عملی که از موضع افکار متناقض برخاسته، ارضاکننده نیست و با مشقت زیادی همراه است و نتایج خوبی به‌بار نمی‌آورد.

هنگامی‌که احساس می‌کنید می‌خواهید فوراً دست به عمل بزنید، نشانه‌ی واضحی برای خالص‌بودن ارتعاش شماست و افکار متناقضی بر ضد آرزوهای خود ندارید. هنگامی که به‌سختی خود را وادار به انجام کاری می‌کنید و یا هنگامی‌که عمل شما به نتایجی که می‌خواهید منجر نمی‌شود؛ همیشه به این دلیل است که افکار متناقضی با آرزوی خود دارید.

بیشتر ما موجودی هستیم برمبنای عمل جسمانی، چون قدرت افکار خود را درک نکردیم. هنگامی‌که در به‌کار بردن افکار عمدی خود متبحر می‌شویم، ناچار به انجام عمل زیادی نخواهیم بود.

ما در کائناتی زندگی می‌کنیم که از هر حیث کامل است و توازن دارد. شما مثل سرآشپزی هستید که تمام مواد مورد نیاز پیش‌روی‌تان قرار دارد و هرچه را، به هر مقدار بخواهید می‌توانید برای تهیه‌کردن غذای مورد علاقه‌تان مورد استفاده قرار دهید.

شما وقتی به چیزی می‌خواهید فکر می‌کنید حال و احساستان خوب است، اما وقتی به چگونگی رسیدن به آن خواسته‌ها فکر می‌کنید حالت منفی در شما پدیدار می‌شود. اگر

می‌خواهید به چگونگی و جزییات دقیق شوید، باید در همان حالت احساس خوب شما هم پایدار بماند. سخن بر سر این نیست که آیا باید بر جزییات دقیق باشید یا کلی‌نگر؟ سؤال بر سر جهت افکار شماست!
چیزی که به‌دنبال آن هستید افکاری است که در شما احساس خوبی پدید می‌آورد، بنابراین به‌دنبال افکاری باشید که احساس خوبی دارند. یادتان باشد اگر دیدتان کلی‌نگر است، خیلی سریع‌تر این افکار را پیدا خواهید کرد، اما پس از داشتن موضوع احساسی خوب، سعی کنید به‌آرامی جزئیاتی خوش‌احساس به آن‌ها بیفزایید، تا هم دقیق باشید و هم احساس خوبتان حفظ شود. این بهترین راه برای آفرینش است.

سقوط آزاد در هر زمینه‌ای همان قانون جذب است که با فکری کوچک آغاز شده که افکار بیشتری را به‌سوی خود جذب کرده است و افراد بیشتری اطراف او جمع شده‌اند، گفت‌وگوهای بیشتری انجام شده و سرانجام بسیار نیرومند شده است؛ نهایتاً به‌سوی حرکتی مارپیچی و سقوط آزاد درآمده است. وقتی افکار ناخواسته‌ی شما به آن شدت است، مرد میدانی می‌خواهد تا افکار خود را به‌سوی دیگر منحرف کند. به عبارتی دیگر، وقتی شصت پای‌تان به‌سختی شما را آزار می‌دهد، کار مشکلی است فکر خودتان را متوجه پای سالم کنید.

در شرایط منفی حاد توصیه می‌شود به‌جای آن‌که فکر خود را تغییر دهید، حواس خود را معطوف به کار دیگری کنید، یعنی بروید بخوابید یا به مرکز خرید یا تفریحی بروید، موسیقی گوش کنید و...؛ کاری کنید که آن کار باعث تغییر فکر شما شود. وقتی در شرایط سقوط آزاد مارپیچ هستید، متوجه شوید که در زندگی چیزهایی دارید که بهتر از چیزهای دیگر است. وقتی بر روی بهترین چیزهایی که دارید تمرکز کنید، حتی اگر بخش کوچکی از آنچه باشد که دارد اتفاق می‌افتد، قانون جذب همان چیزها را به‌سمت شما می‌کشاند. می‌توانید سقوط مارپیچ بسیار سریع را با پرواز مارپیچ به‌سوی بالا جایگزین کنید. فقط با تمرکز افکارتان بر روی چیزهایی که می‌خواهید و هرچه تعداد این چیزهای خواستنی بیشتر باشد بهتر است.

در این کائنات نامحدود نیازی به هیچ‌گونه رقابت بر سر نعمت‌ها نیست، زیرا نعمت‌ها نیز نامحدود هستند. شما خود می‌توانید خودتان را از آن‌ها محروم کنید، وگرنه مبدأ عالم هیچ‌گونه محدودیتی به‌وجود نیاورده است. اگر احساس کمبود می‌کنید گناهِ خود شماست.

هر چیزی که قادر به تجسم آن هستید، غیرواقعی نیست. اگر از نظر واقعیت فضایی و مکانی به این قضیه نگاه کنید، قادر هستید آرزو را در خود خلق کنید. این واقعیت فضایی و مکانی هم می‌تواند آن را برآورده کند. تنها چیزی که لازم است هماهنگی و اتصال ارتعاشی

با آرزوی شماست. هنگامی‌که خود را در خیالتان مجسم کنید، شرایطی را فراهم آورده‌اید که بتوانید آن را بیافرینید.

هر فکری که به آن می‌اندیشید، اگر استمرار یابد؛ سرانجام آن‌قدر بزرگ و قوی می‌شود تا جوهره‌ی چیزی را که می‌خواهید وارد تجارب شما کند.

حال با آگاهی از این موضوع که همه چیز از انرژی تشکیل شده و هر چیزی از خودش انرژی دارد، ما باید بدانیم چه تفاوتی بین ما انسان‌ها و سایر موجودات و اجسام فیزیکی در مورد انرژی وجود دارد؟ آگاه باشید تفاوتی که شما به عنوان انسان با سایر موجودات و دیوار منزل‌تان یا این کتابی در حال مطالعه‌ی آن هستید، دارید؛ در این است که ما می‌توانیم انتخاب کنیم که چه فرکانس و ارتعاشی از خودمان بفرستیم، ولی سایر اجسام و موجودات این توانایی را ندارند.

ما از لحظه‌ای که متولد می‌شویم، بدون داشتن آگاهی، از این قانون استفاده می‌کنیم. واقعیت این است ذهن ما به‌طور مداوم و ۲۴ ساعته، در حال ارسال و دریافت ارتعاش است. شما باید یاد بگیرید که چگونه ارتعاشی را بفرستید که نتیجه‌ی آن به دست آوردن آن چیزی بشود که شما خواهان آن هستید.

پس نکته این‌جاست که هر ارتعاشی شما بفرستید، به شما برخواهد گشت. دو مطلب در این مورد حائز اهمیت است: یکی این‌که شما آن ارتعاش را با چه قدرتی می‌فرستید، چون ذهن ما قدرت این را دارد که ارتعاشی ضعیف یا قوی بفرستد؛ دوم این‌که شما هرچند وقت یک‌بار این ارتعاش را می‌فرستید؟ این دو عامل تعیین‌کننده‌ی این هستند که چقدر طول می‌کشد تا آن ارتعاشی را که می‌فرستید به‌سمت شما برگردد. درواقع بستگی به این دارد که در چه مدت زمانی، چه میزان ارتعاش را با چه میزان قدرتی ارسال می‌کنید؟

هر چقدر ارتعاشتان را قوی‌تر و پیوسته‌تر بفرستید، چیزی را که می‌خواهید در دنیای فیزیکی سریع‌تر پدیدار خواهید کرد. یعنی شما باید با قدرت و پیوسته این کار را انجام دهید. هر روز و هر دقیقه! هر چقدر قوی‌تر و پیوسته‌تر باشد، آن چیزی را که می‌خواهید، با سرعت بیشتر به زندگی‌تان وارد خواهید کرد.

شما به آن چیزی تبدیل می‌شوید و آن چیزی را به دست می‌آورید که اکثر مواقع به آن فکر می‌کنید.

شما باید یاد بگیرید ذهن شما فرستنده و گیرنده‌ی ارتعاش است. می‌توانید با استفاده از این اَبَر دکل مخابراتی بزرگ که خودتان هستید، آن‌چه را می‌خواهید به دست آورید. ذهن بر تخت خود نشسته است و می‌تواند در درون خود بهشتی از جهنم و جهنمی از بهشت را برپا کند. چیزی به نام خیر و شر وجود ندارد، این مفاهیم ساخته‌ی ذهن است.

دو شیء که میدان‌های الکترومغناطیسی‌شان با هم یکی باشد، دارای یک فرکانس هستند؛ بنابراین می‌توانیم بگوییم آن دو در همنوایی، هماهنگی و سازگاری هستند. وقتی دو شیء با سرعتی مشابه در همنوایی باشند یا با یک سرعت ارتعاش کنند، ارتعاش می‌تواند به واسطه‌ی الکترون از یکی به دیگری منتقل شود. برای مثال، با فشار بر یکی از دکمه‌های پیانو ممکن است یکی از کریستال‌های آویز لوستر به ارتعاش دربیاید؛ در حالی‌که این کریستال با سایر نت‌های روی صفحه‌ی کلید پیانو به ارتعاش درنخواهد آمد.

دو شیء مورد بحث، از مواد کاملاً متفاوتی تشکیل یافته و شکل ظاهری‌شان نیز کاملاً با هم فرق دارند؛ اما به‌دلیل این‌که میدان‌های مغناطیسی نهایی آن‌ها یکی است، با یکدیگر همنوا هستند.

همه‌ی امواج الکترومغناطیسی یا کوانتوم‌ها، فرکانس ویژه‌ی خود را دارا هستند که مطابق با تعداد تغییر جهت‌هایی است که در هر ثانیه می‌دهند.

طیف موج الکترومغناطیسی، «مقیاس ارتعاش» است و به مناطق خاصی تقسیم می‌شود. با این همه باید توجه داشت که این مناطق، تقسیمات حقیقی نیستند، بلکه تنها فضاهای فرضی پوشش‌دهنده‌ی فرکانس‌ها هستند که ما با عقل خود به طرق مختلف آن‌ها را استنباط می‌کنیم. درواقع هر منطقه با بالا و پایین ترکیب می‌شود و درحقیقت نمی‌توان یک مرز قطعی برای آن تعیین کرد.

به واسطه‌ی قانون ارتعاش، همه چیز در دنیا به‌هم متصل است. درست همان‌طور که رنگ‌های رنگین کمان طوری به‌هم متصل هستند که نمی‌توان گفت کجا یک رنگ تمام شده و رنگ دیگر آغاز می‌شود، نمی‌توان پی برد که یک چیز چه هنگامی شروع شده و دیگری چه هنگامی تمام می‌شود. همه چیز در این جهان به‌هم متصل است. همان‌طورکه وقتی آب به جوش می‌آید، متصل به بخاری است که به آن تبدیل می‌شود، و بخار نیز به هوا متصل است.

شما نیز در دنیا به همه چیز متصل هستید. این‌که با چشم غیرمسلح می‌توانید آن را ببینید یا نه، اهمیتی ندارد. تنها تفاوت فیزیکی‌ای که میان یک چیز با چیز دیگر وجود دارد، به‌شدت یا دامنه‌ی ارتعاش آن‌ها مربوط می‌شود؛ بنابراین به محض این‌که افکار خاصی را اختیار کنید، سلول‌های مغزتان تحت‌تأثیر قرار می‌گیرند. این سلول‌ها مرتعش می‌شوند و امواج الکترومغناطیسی ساطع می‌کنند. وقتی روی آن افکار تمرکز کنید، دامنه‌ی ارتعاش این سلول‌ها افزایش یافته و امواج الکتریکی بسیار قوی‌تر می‌شوند.

توجه داشته باشید که خالق این امواج الکتریکی، شما هستید و این شمایید که به اراده‌ی خود شدت آن‌ها را تعیین می‌کنید؛ همچنین باید بدانید که چون شما این امواج الکتریکی را تولید می‌کنید، آن ارتعاش خاص تمام وجودتان را دربرمی‌گیرد.

همچنان که پیش از این گفته شد، دو شیء‌که از مواد و شکل ظاهری کاملاً متفاوتی

تشکیل شده‌اند، ممکن است در همنوایی باشند و علتش این است که چون درون حوزه‌ی حرکتی مشابهی قرار گرفته‌اند، میدان مغناطیسی نهایی‌شان یکی است.

وقتی تصویر آرزوی‌تان را در پرده‌ی ذهن خود زنده نگه دارید، ارتعاش شما با همه‌ی ذرات انرژی لازم برای تحقق آرزوی‌تان هماهنگ (در همنوایی) است. با زنده نگه داشتن آن تصویر، ذرات انرژی مربوطه به‌سمت شما حرکت می‌کنند، (جذب می‌شوند) و شما نیز به‌سمت آن‌ها سوق می‌یابید...؛ زیرا این قانون است.

همه‌ی چیزها، تجلی انرژی یا خداست.

اگر دنیا این حقیقت بزرگ را درک کند، متوجه خواهیم شد که همه‌ی مردم یکی هستند و تنها ظاهرشان با یکدیگر متفاوت است. مرز، رنگ پوست یا زبان، انسان‌ها را از هم جدا نکرده است؛ بلکه دلیل اصلی افتراق و جدایی آن‌ها جهالت و عدم آگاهی‌شان است!

این حقیقت که انرژی یا روح (خداوند) نه تولید و نه نابود می‌شود و این اصل که همه چیز از انرژی یا روح تشکیل شده، الزاماً به این معناست که همه‌ی آرزوهای‌تان در دسترس شما قرار دارند. بنابراین فقط با برگزیدن افکاری که ارتعاش سازگاری با آرزوهای‌تان در شما ایجاد می‌کنند، می‌توانید به آن‌ها دست یابید.

هر چیزی را که جست‌وجو می‌کنید، متقابلاً شما را جست‌وجو می‌کند. پس هرچه را طلب می‌کنید از آن شماست؛ بنابراین مجبور نیستید که به‌دنبال چیزی بگردید، بلکه فقط باید از آنچه در اختیار دارید آگاه شوید. به محض این‌که زندگی‌تان را با این قانون و حکم الهی هماهنگ و سازگار سازید، پی خواهید برد که «منفی» از زندگی‌تان رخت برخواهد بست.

این جهان براساس نظم استوار است و هیچ چیزی اتفاقی نیست. تصاویری که در ذهن شگفت‌انگیز خود کاشته‌اید، به‌سرعت نیروی جذب را بسیج کرده و آینده‌ی زندگی‌تان را رقم می‌زنند، اما باید درنظر داشته باشید که اگر تصویر ذهنی‌تان دائماً دستخوش تغییر شود، شما هر دم به یک جهت حرکت کرده و سرگردان خواهید شد. متأسفانه، آن دسته افرادی که به‌طور دقیق از این قوانین آگاه نیستند، یک لحظه تصاویر وفور نعمت و در لحظه‌ی بعد تصاویر فقر را در ذهن خود تجسم می‌کنند. آن‌ها دائماً ارتعاشات خود را تغییر می‌دهند و از این رو یک دم به جذب خوبی‌ها و دمی دیگر به جذب بدی‌ها می‌پردازند. حقیقت تلخ این است که اکثر مردم، همه‌ی عمر میان این دو وضعیت متضاد در نوسان هستند و درنتیجه زندگی آن‌ها آشفته و پوچ است.

اگرچه این مطلب حقیقت دارد که «هرچه را بخواهید در دسترستان قرار دارد»، اما شما باید خودتان را با آن سازگار کنید. بدیهی است که اگر در ذهن شگفت‌انگیز خود تصاویر کمبود و محدودیت را نقش کنید، هیچ‌وقت با وفور نعمت سازگار نخواهید شد. طبق قانون جذب مشخص است که خودتان مسبب رویدادهای ناگوار زندگی‌تان هستید، نه هیچ‌کس دیگر. پس بدانید که آنچه سفارش داده‌اید، به موقع به شما داده خواهد شد!

انرژی و نیرویی که هر روز می‌گیرید، مثل پول نقد است. صبح با پانصد دلار از خواب بیدار میشوید، اما هنوز عصبانی هستید، چون شب قبل همسرتان حرف بدی به شما زده است. این موضوع برای شما هزینه دارد. پنجاه دلار صرف زنده نگه داشتن آن حرف در خودتان می‌کنید و هنوز هم ناراحتید، چون پنج سال است که یکی از دوستانتان مبلغی پول به شما بدهکار است. صد دلار نیز برای زنده نگه داشتن آن پول صرف می‌کنید. بیایید فرض کنیم در کودکی مورد سوءاستفاده قرار گرفته‌اید؛ صد دلار دیگر نیز برای حفظ آن خاطره در خودتان هزینه می‌کنید. وقتی صبح از خواب بیدار شدید، ۵۰۰ دلار برای خرج‌کردن داشتید، ولی قبل از این‌که از رختخواب بیرون بیاید، نصف آن را برای خاطرات قدیمی هزینه کردید. وقتی سعی کنید امروز چیزی را متجلی کنید، همه انرژی‌تان را برای تحقق آن در اختیار ندارید. وقتی از رویدادها، صدمات، خاطرات و باورهای قدیمی تصفیه شوید، انرژی بیشتری برای خلق آنچه حالا می‌خواهید، خواهید داشت.

آن میزان انرژی که ساطع می‌کنید، نتایجی است که به دست می‌آورید.

به‌عبارت دیگر، باورهایی که شما دارید نتایجی را می‌آفرینند که به دست می‌آورید. اگر به‌طور ناخودآگاه امواجی را ساطع کنید که شرایط بد را جذب کنند، شرایط بد را تجربه خواهید کرد. اگر می‌بینید در حال بازآفرینی رویدادهای مشابه هستید، بدانید که در یک الگوی انرژی گیر کرده‌اید که تا وقتی حل و فصل نشود، همچنان این نتایج را خلق خواهد کرد.

این سرکوب مستمر احساسات و هیجانات حل نشده است که باعث مشکلاتی می‌شود که در زندگی‌مان با آن روبه‌رو می‌شویم.

هیچ چیز وجود ندارد، مگر انرژیی که در داخل چیزهایی شکل می‌گیرد که ما بعداً روی آن‌ها اسم می‌گذاریم، مثل میز، صندلی، خانه، اتومبیل، افراد.

مسئله این است که من و شما با میز، صندلی، خانه و اتومبیل فرق داریم، چون موجودی روحی هستیم. این معجزه‌ی زندگی ماست!

این یعنی این‌که ما وسیله‌ی ایجاد تغییر و تأثیر گذاشتن در دیگر انرژی‌ها را در اختیار داریم. ما می‌توانیم انرژی میز، صندلی، خانه، اتومبیل یا حتی انرژی دیگر افراد را تغییر

دهیم. اگر بخواهیم یک گام جلوتر برویم، معنی‌اش این است که ما همگی به‌هم متصل هستیم. اگر ما چیزی نیستیم جز انرژی و همه‌مان یکی هستیم، پس کاری که شما می‌کنید در من تأثیر می‌گذارد و کاری که من می‌کنم نیز در شما تأثیر می‌گذارد، حتی اگر کیلومترها یا حتی قاره‌ها از هم فاصله داشته باشیم.

مسیرهای انرژی را پاک و تمیز کنید تا بتوانید هرچه می‌خواهید داشته باشید، انجام دهید یا باشید. اگر احساس می‌کنید مدارهای انرژی‌تان را پاک و تمیز کرده‌اید و از گذشته رها هستید، ولی از پول، معجزه یا چیز دیگری خبری نیست، معلوم می‌شود مدارهای انرژی‌تان را پاک و تمیز نکرده‌اید یا از گذشته‌ها پاک نشده‌اید.

تصور کنید چقدر خوب خواهد بود که آنچه را می‌خواهید داشته باشید، همان شوید که می‌خواهید باشید و کارهایی را انجام دهید که رؤیایش را در سر دارید. احساسات هیجان‌برانگیزی را که با این تصاویر همراه هستند، احساس کنید. آن‌ها می‌توانند آن را آشکار کنند. آن احساسات شما را هدایت می‌کنند، به پیش می‌برند، و شما را به انجام کارهایی سوق می‌دهند که رویدادها را خواهند ساخت.

کائنات مثل دوربین فیلمبرداری است. اگر درباره‌ی چیزی فکر کنید و آن را احساس کنید، کائنات آن را برمی‌دارد و نمایش می‌دهد. وقتی می‌دانید چه می‌خواهید، تنها کاری که واقعاً مجبورید انجام دهید، این است که درباره‌ی آن فکر کنید و وجودش را احساس کنید. کائنات سیگنال شما را دریافت می‌کند و آن را باز می‌تاباند.

آنچه را در دنیای درونی‌تان بپذیرید، آنچه را در واقعیت بیرونی‌تان تجربه می‌کنید، می‌آفرینید.

انرژی و باورهای قدیمی را تخلیه و رها کنید تا بتوانید به‌سمت خلق چیزی حرکت کنید که بهتر به شما خدمت می‌کند و لذت بیشتری برای‌تان به ارمغان می‌آورد. یکی از بهترین کارهایی که می‌توانید انجام دهید این است که بر آنچه می‌خواهید و این‌که داشتن، بودن یا انجام دادن آن چه احساسی در شما ایجاد خواهد کرد، تمرکز کنید.

احساس ثروت، ثروت تولید می‌کند. شما با رسیدن به خواسته‌های‌تان به احساس بهتر نمی‌رسید؛ شما با داشتن احساس بهتر به خواسته‌های خود خواهید رسید.

آنچه ما می‌خواهیم می‌تواند یک احساس باشد، نه یک محصول. وقتی روی احساس تمرکز کنید، به شما کمک می‌کند به آنچه واقعاً می‌خواهید برسید. اگر اتومبیلی نو داشته باشید، چه احساسی خواهید داشت.

«همه‌اش انرژی است»، منظور این است که ما سیستم انرژی هستیم. اگر ما آزاد باشیم، انرژی در یک جهت حرکت می‌کند. اگر آزاد نباشیم، انرژی در چند جهت حرکت می‌کند و فاقد قدرت کامل است.

اگر موقعیتی در زندگی شما باشد که در آن آسیب دیده‌اید، مورد سوءاستفاده قرار گرفته‌اید یا هر مورد نیمه‌کاره‌ی دیگری، چه بسا هنوز آن مورد نیمه کاره را با خود حمل کرده و هنوز به آن رویداد قدیمی وصل هستید. این بدان معناست که بخشی از انرژی‌تان هنوز در گذشته است و آن رویداد قدیمی را دوباره زنده و شاید بازآفرینی می‌کند!

هدف اصلی شما باید این باشد که همیشه احساستان خوب باشد، البته به شکل ناخودآگاه هدف شما همین هم است. همین حالا باید حس و احساستان خوب باشد نه فردا، نه زمانی‌که در کارتان پیشرفت کردید، نه زمانی‌که دور دنیا سفر کردید... . همین حالا باید حستان خوب باشد. شما باید تا جایی‌که می‌توانید احساستان خوب باشد.

در وهله‌ی اول احساس خوب، یعنی خوشحال بودن بیش از حد و خارج از کنترل. منظور احساس واقعی شماست، حس درونی و اصلی شما.

احساس خوشحالی، احساس رضایت، احساس آرامش، احساس شکرگزاری، احساس عشق، احساس سبک بودن، احساس انرژی داشتن، احساس محبت و شفقت، احساس بی‌نیاز بودن و...؛ درحقیقت جوهره‌ی اصلی این است که الان احساس خوبی داشته باشید و این احساسات خوب چیزی نیست که آن را فریاد بزنید. تمام این احساسات درونی هستند و با گفتن و نشان دادن اتفاق نمی‌افتند. در رفتار و کردار شما به شکل ناخودآگاه خودشان را نشان می‌دهند.

تا می‌توانید احساستان را خوب کنید. شما باید دنبال این باشید که مرتب احساستان را بهتر کنید. چون شما باید همیشه به‌سمت یک چیزی در حرکت باشید. ممکن است برای شما در روزهای مختلف این احساسات تغییر کند. هیچ فرقی نمی‌کند کجا هستید و چه اتفاقی دارد می‌افتد، هدف اصلی شما داشتن حس خوب است و این مهم‌ترین مشخصه و علامتی است که نشان می‌دهد شما در مسیر درست قرار دارید. شما باید از احساستان به‌عنوان راهنما استفاده کنید. احساس شما درواقع همان چراغ راهنما یا چراغ زرد، سبز و قرمز شماست. شما باید از احساستان استفاده کنید تا متوجه شوید آیا با هدفتان یکسان و هماهنگ هستید یا نه؟ آیا در آن محدوده‌ی شیرین احساس خوب قرار دارید یا نه؟

با داشتن حال و احساس خوب، شما هر چیز خوبی را می‌توانید به زندگی‌تان جذب کنید، حتی اگر آن چیزهای خوب را هم به‌طور مشخص نخواسته باشید.

چه نسبتی بین افکار و اعمال ما وجود دارد؟

در یک سمت این نسبت افکار ما قرار دارند و در سمت دیگر آن اعمال ما که ارتباط مستقیمی با هم دارند.

در یک سمت افکار، نوع فکرکردن، آرزوها، رؤیاها، نگرش درونی و اهدافی است که شما در زندگی دارید و می‌خواهید به آن‌ها برسید؛ درواقع یک سمت از این نسبت چیزی است که در ذهن شما می‌گذرد و شامل ذهنیت و افکار شماست و در سمت دیگر این نسبت اعمال و اقدامات شما هستند که شامل کارهای فیزیکی، تکنیک‌ها، استراتژی‌ها و هر فعالیت دیگری می‌شود که به شکل فیزیکی انجام می‌دهید.

برای مثال وقتی شما دارید به تماس با همسرتان فکر می‌کنید، این مربوط به قسمت اول این نسبت، یعنی افکار و احساسات شماست و زمانی‌که شما تلفن را برمی‌دارید و با همسرتان تماس می‌گیرید، مربوط به قسمت دیگر این نسبت، یعنی بخش فیزیکی و اعمال آن می‌باشد. یا مثلاً وقتی‌که شما درباره‌ی ایجاد یک کسب‌وکار و تجارت فکر می‌کنید، راجع به کارهایی که می‌خواهید انجام بدهید یا راجع به جاهایی که می‌خواهید بروید، افرادی که می‌خواهید با آن‌ها ملاقات کنید؛ زمانی‌که دارید به چنین مواردی فکر می‌کنید، این قسمت افکار و احساسات شماست. زمانی‌که دست به عمل می‌زنید و شروع به کارتان می‌کنید، زمانی‌که شرکت خود را تأسیس می‌کنید، با افراد مختلف روبه‌رو می‌شوید، اجناس خود را می‌فروشید یا می‌خرید و...؛ درواقع در حال اجرای قسمت دیگر نسبت خود، یعنی اعمالتان هستید. به‌عبارتی دیگر سمتی که درواقع سمت افکار، احساس و آرزوی شماست، می‌توان آن را چرایی مطلب، ریشه‌ی اصلی و دلیل انجام کار نام گذارد و سمت دیگر این نسبت که درواقع عمل و انجام کار شماست می‌توان چگونگی انجام آن کار نام‌گذاری کرد: **چرایی مطلب و چگونگی انجام آن کار.**

افکار و اعمال باید با همدیگر آمیخته شوند، هیچ‌کدام بدون دیگری به موفقیت منجر نخواهد شد. شما نه با افکار و احساسات بدون اعمال و نه با اعمال بدون افکار و احساسات به خواسته‌های‌تان نخواهید رسید. اما چیزی که اینجا خیلی مهم است، نسبتی است که بین این دو، یعنی افکار و احساسات و اعمال ماست. عده‌ای فکر می‌کنند افکار و احساسات بی‌معنی است و زندگی ما نتیجه‌ی اعمال ماست؛ عده‌ای دیگر فکر می‌کنند فقط باید افکار و احساسات خود را مدیریت کنید، سپس همه چیز خلق می‌شود. اما تعداد خیلی زیادی هم فکر می‌کنند نسبت بین این دو برابر است یعنی ۵۰ درصد افکار و احساسات و ۵۰ درصد دیگر اعمال ماست. هر سه گروه در مسیر ناکامی به‌سر می‌برند.

حقیقت این است که نسبت درست افکار و احساسات با اعمال ۹۵ درصد به ۵ درصد است. یعنی برای رسیدن یا خلق‌کردن هر چیزی، ما به نسبت ۹۵ درصد نگرش، افکار و احساسات و فقط ۵ درصد اعمال فیزیکی نیاز داریم. یعنی درواقع طرز فکر و نگرش ما خیلی

خیلی مهم‌تر از چگونگی انجام کار و تکنیک و استراتژی ماست. وقتی شما می‌خواهید به آرزوهای‌تان دست پیدا کنید، وقتی‌که می‌خواهید آن چیزی را که می‌خواهید در زندگی خودتان ظاهر کنید، اگر می‌خواهید میلیون‌ها یا میلیاردها پول داشته باشید و تجارت خودتان را راه بیندازید و یا حتی می‌خواهید سلامت خودتان را داشته باشید، باید این را بدانید که مهم‌ترین قسمت افکار، نگرش، احساسات و آرزوی شماست. این قسمت اصلی‌ترین و مهم‌ترین بخش برای موفقیت و پیشرفت شماست.

وقتی نگرش شما درست باشد، حقایق زندگی و واقعیت‌هایی که دارید با چشم خودتان می‌بینید، دیگر به‌حساب نمی‌آیند. چون واقعیت می‌شود آن چیزی که شما فکر می‌کنید. درواقع آن چیزی که می‌بینید واقعیت زندگی نیست، بلکه آن نظر بقیه‌ی مردم درباره‌ی آن موضوع است. مردم فکر می‌کنند که واقعیت این‌گونه است، ولی واقعیت این نیست و واقعیت اصلی چیز دیگری است.

شما باید تمام انرژی، تمرکز و تلاش خود را روی قسمت افکار، آرزو، دلیل و آن قسمتی بگذارید که نگرش شما را می‌سازد. شما باید بیشترین تمرکزتان را برای این قسمت اختصاص بدهید و نباید نگران این باشید که چطور می‌خواهید این کار را انجام بدهید.

اکثر مردم در کارشان شکست می‌خورند، به‌خاطر این که بیشتر توجه و تمرکزشان روی این موضوع است که من چطور قرار است به این پول دست پیدا کنم؟ من چطور قرار است این کار را انجام بدهم؟ من چطور قرار است به این نقطه برسم؟ بیشترین توجه افراد روی «چطور» است. مثلاً آن‌ها می‌گویند من که مهارت کافی برای این کار را ندارم، من که نمی‌دانم چطور می‌خواهد این اتفاق بیفتد؟ من آدم‌های زیادی نمی‌شناسم و...؛ در حالی‌که هیچ‌کدام از این‌ها مهم نیست. وقتی افکار شما درست است، وقتی ذهنیت و آرزوی شما درست باشد، آن زمان چطور اتفاق افتادن و چگونگی مسیر دیگر هیچ اهمیتی ندارد.

پس شما باید این را بدانید که دو قسمت برای این نسبت وجود دارد: قسمت افکار و قسمت اعمال. این را نیز باید بدانید که ۹۵ درصد این نسبت مربوط به افکارتان و فقط ۵ درصد مربوط به اعمال شماست؛ پس بیشترین توجه و تمرکز خود را روی افکار و احساساتتان قرار دهید.

این‌که باید نسبت مساوی بین افکار و اعمال ما ایجاد بشود، حقیقت ندارد. این نسبت درواقع اینگونه نیست و جواب نخواهد داد و این موضوع توسط عده‌ی خاص به عموم جامعه القا شده است. نسبت واقعی به این صورت است که ۹۵ درصد از این میزان در

قسمت افکار، احساس، آرزو و قسمت نگرش ذهنی است، یعنی درواقع طرز فکر و نگرش شما خیلی خیلی مهم‌تر از چگونگی انجام کار و تکنیک و استراتژی آن است. وقتی شما می‌خواهید به آرزوهای‌تان دست پیدا کنید، وقتی می‌خواهید آن چیزی را که دوست دارید در زندگی خود تجلی سازید و یا حتی می‌خواهید سلامت خودتان را داشته باشید، باید این را بدانید که مهم‌ترین قسمت، افکار، نگرش، احساسات و آرزوهای شماست. این قسمت اصلی و مهم‌ترین بخش برای موفقیت و پیشرفت شماست.

اگر به شیوه‌ی پرداخت سودهای بانکی، پرداخت مالیات، ارتباط بین کارت‌های اعتباری و سیستم مالی دقت کنید، می‌بینید که این‌ها به نحوی پایه‌گذاری و برنامه‌ریزی شده‌اند که برده‌ها را در خود نگهداری کنند و دقیقاً مانند نظام برده‌داری عمل می‌کنند. به همین علت است که شما سال‌های سال کار می‌کنید و هر روز در حال دوندگی هستید، ولی هرگز به مقصد نمی‌رسید و در پایان به‌جای داشتن آزادی و استقلال مالی زیر بار قسط و بدهی خم شده‌اید. این یعنی اینکه مردم در حال کارکردن برای دیگرانند تا آنها را پولدار کنند و صد البته باید این حقیقت را گوشزد کرد که مقصر این داستان آن طبقه‌ی خاص نیستند، بلکه این ناآگاهی ماست که به ما اجازه‌ی رشد را نمی‌دهد. ناآگاهی عموم جامعه باعث می‌شود عده‌ی خاصی به شکل ناملموسی مردم را به بردگی می‌گیرند. مردمی که می‌اندیشند آزادند، ولی به راستی به بند گرفته شده و تمام عمر خود را در حال دویدن برای آن سطح خاص جامعه هستند.

بدانید و آگاه باشید که هر کجا آگاهی نباشد، آزادی هم نیست. در هر زمینه‌ای که آگاهی نباشد، در همان زمینه به‌راحتی می‌توان انسان‌ها را به بردگی گرفت؛ و اگر بخش خیلی زیادی از جامعه آگاه نیست، به این علت است که عموم جامعه حاضر به هزینه‌کردن برای آگاهی یافتن نیستند.

عموم جامعه کم و بیش هر آنچه را که از اطرافیان خود گرفته‌اند زندگی می‌کنند و با آن‌ها خو می‌گیرند و غیر آن هم برای‌شان قابل قبول و باور نیست. توده‌ی جامعه حاضر به مطالعه و تحقیق نیستند. حاضر نیستند خود را درگیر یافتن حقیقت کنند و هر آنچه اطرافیان و تلویزیون و فضای مجازی می‌گوید می‌پذیرند و تمام عمر خود را در سیستم و چارچوب خاصی به بردگی مشغولند، بدون آنکه حتی متوجه برده بودن خود بشوند.
وقتی نگرش شما درست باشد، حقایق زندگی و واقعیت‌هایی که دارید با چشم خودتان می‌بینند، دیگر به‌حساب نمی‌آیند. چون آن چیزی که شما فکر می‌کنید، واقعیت زندگی است. درواقع آن چیزی که شما می‌بینید واقعیت زندگی نیست، بلکه آن نظر بقیه‌ی مردم راجع به آن موضوع است. مردم فکر می‌کنند که واقعیت این‌طوری است، ولی واقعیت این نیست و واقعیت اصلی چیز دیگری است.

پرده‌ی بیست‌وششم:
آنچه که باید از آن، آگاه باشید!

حقیقت چیست؟

آیا چیزی است که ما آن را با حواس خود تجربه می‌کنیم؟ یا این‌که چیز دیگری است؟ چیزی خیلی عمیق‌تر از آن؟

برای لحظه‌ای تعمق کنید! آن صندلی را که الان روی آن نشسته‌اید، قبل از آن‌که ساخته شود کجا بوده است؟ و یا کودکی که تازه متولّد شده است؛ قبل از این کجا بوده است؟ فقط برای این‌که ما نمی‌توانیم چیزی را ببینیم و یا لمس کنیم، به این معنا نیست که وجود ندارد؛ بلکه به این معناست که ما نمی‌توانیم آن را در این لحظه در دنیای سه‌بعدی خود تجربه کنیم.

همین دیدگاه برای درنظر گرفتن فراوانی نیز حقیقت دارد. عشق نامحدود، شادی بی‌حد و مرز، سلامتی عالی و داشتن مادیات فراوان از آن جمله است. تنها به‌خاطر این‌که آنچه را در این لحظه آرزو می‌کنید، هم‌اینک در زندگی خود تجربه نمی‌کنید، به این معنا نیست که آن برای شما وجود ندارد. زندگی ما عمدتاً در این سطح فیزیکی از قبیل فرم و جسم است که ما اغلب آن را ماده می‌نامیم. بعضی‌ها به این سطح فیزیکی با کمبود می‌نگرند، ولی بعضی دیگر آن را فراوانی می‌بینند. بعضی خود را سرشار از نعمت می‌بینند و بعضی دیگر خود را به‌دلیل پیام‌هایی که از گذشته‌ی خود گرفته‌اند محدود می‌پندارند. از جایی‌که باور ما این است که ماده حقیقت است، درنتیجه آن را بدون هیچ‌گونه تغییری می‌پنداریم؛ در حالی‌که ماده و فرم به‌طور دائم در حال تغییر هستند. بنابراین حقیقت واقعاً چیست؟

با این‌که ما در سطح فیزیکی موجودیت یافته‌ایم، اما در مرحله‌ی ذهن نیز زندگی می‌کنیم. ذهن آن قسمتی از ماست که درک می‌کند، فکر می‌کند، دلیل می‌آورد و ارزیابی می‌کند. ذهن یک انرژی بالقوه است و به همین دلیل ما می‌توانیم دنیای فیزیکی خود را به‌آسانی با تغییر دادن افکار و باورهای خود تغییر دهیم. برای ذهن در ژرف‌ترین مرحله‌ی آگاهی و هوشیاری، الوهیت سکنا گزیده است و این بخشی از ماست که لایتناهی، لاتغییر و سرشار از بالقوه‌ای ناب و بی‌نهایت است.

دسترسی به این نیروی نهفته است که ما را قادر به تجربه‌ی معجزات می‌کند؛ در حالی‌که

دنیای بیرون که به‌نظر واقعیتی عینی می‌آید، درحقیقت دنیایی ذهنی است و ساخته‌ای از ادراک خود ماست. کلمات، افکار و باورهای ما خالق نتایج به‌خصوصی در دنیای فیزیکی است. به‌همین منظور وفور از منابع خارجی برنمی‌خیزد، بلکه از درون شکوفا می‌شود و از افکار، نیت‌ها، توجه و امید و توقع برمی‌خیزد.

هر یک از ما به‌عنوان یک موجود قدرتمند می‌توانیم با ایجاد تحول در افکار و تفاسیر و توقعات خود، افکار، ادراک و حقیقت خود را تغییر دهیم؛ آن‌گاه می‌توانیم با زبان طبیعت سخن بگوییم، جریان بی‌نهایت انرژی، اطلاعات و هوشمندی آن را مهار کنیم و از روح سرشار از فراوانی آن لذت ببریم و آن حق مسلم هر فردی است...؛ بر هر آنچه مایل هستید به زندگی خود جذب کنید، تمرکز کنید.

هسته‌ی وجود شما، حقیقت نهایی است.

باورهایی که در ما وجود دارد، براساس تعلیماتی است که دیگران به ما داده‌اند. ما همواره به‌دنبال جوابهایی هستیم که در خارج از ما وجود دارد و آن‌ها بنابر نظر دیگران درباره‌ی این است که زندگی چگونه باید باشد. برای رسیدن به ثروت و آرامش ما باید با ضمیر برتر خود ارتباط برقرار کنیم و برای راهنمایی‌شدن به درون خود کندوکاو کنیم. زندگی‌کردن را با رجوع به خویشتن شروع کنید و خود را از پیام‌های خارج از خود جدا کرده و زندگی را از طریق آگاهی ناب و یا حیطه‌ی یکتا آغاز کنید. در حالی‌که ما بر روی درک خود از وفور تعمق می‌کنیم، شاید بر این باور باشیم که شرطی شدگی‌های اجتماعی، ما را به‌سمت باورهای محدود درباره‌ی چیزهای بی‌شماری سوق می‌دهد که در حال وقوع است، مانند: مبالغ ناکافی پول و یا فرصت‌های محدود. به هر حال هر تعریفی که ما از وفور یا فراوانی داریم، چه ثروت مادی، عشق، شادی، دوستان و تشخص بر این ایده استوار است که این منابع کمیاب هستند و وقتی‌که از دست بروند، دیگر امکان بازگشت آن‌ها نخواهد بود.

اگر شما دنیای فیزیکی را این‌گونه تجربه می‌کنید، مسلماً وفور به‌نظر گریزپا و فراری می‌آید، ولی اگر با آگاهی ناب همزادپنداری کنید؛ وفور حقیقی یک پدیده‌ی طبیعی خواهد بود.

علّت اصلی تمام مشکلات دنیا عدم آگاهی و جهل است.

آگاهی ناب شامل پتانسیل ناب است؛ به این معنا که در حیطه‌ی روح هر چیزی امکان‌پذیر است و آن خود مرجع، خود تکامل و خود سامان‌گر است. در این حیطه شما کسی هستید که حال و آینده خود را انتخاب می‌کنید.

در این لحظه انتخاب شما چیست؟ برای افکار خود یک شاهد خاموش باشید و سؤال را از قلب خود بپرسید و آن‌گاه جواب را خواهید دانست.

در حالی‌که آگاهی جمعی در دنیای فیزیکی سکونت دارد و آن را ذهن و ماده می‌خوانیم، آگاهی ناب در شکاف بین افکار وجود دارد و اینجا پایه و اساس تمام خلاقیت‌ها را تشکیل می‌دهد؛ جایی‌که می‌توانید هر چیزی را که مایل هستید و یا نیاز دارید و آرزو می‌کنید، بیدار کنید بدون هیچ محدودیتی.

خویشتن حقیقی خود و یا ضمیر والاتر خود را به آغوش بکشید، گذشته را پشت بگذارید و یا هر ایده و پیش‌ذهنیتی را رها کنید که در مورد دنیای فیزیکی و یا هیپنوتیزم‌های شرطی -اجتماعی دارید و به ذهن کائنات رجوع کنید و در فراسوی سکوت و در آگاهی ناب بیارامید. لحظه‌ای تعمق کنید و وضعیتی را درنظر بگیرید که افکار و باورهای دیگران به ادراک شما فرم داده است و حال یک سناریوی جدیدی را در ذهن خود بیاورید که نمایانگر والاترین بینش شما در این موقعیت‌هاست. از خود بپرسید من در این وضعیت چه انتخابی کرده بودم و حال چه انتخاب‌های جدیدی از این لحظه به بعد می‌توانم داشته باشم که به من در درک اهداف جدیدم کمک کند؟

وفور بی‌نهایت را به زندگی خود دعوت کنید!

می‌گویند شما با کسانی‌که در ارتباط هستید شناخته می‌شوید. در محیطی که ما زیست می‌کنیم، غالباً باورهای کسانی را جذب می‌کنیم که با آن‌ها زمان بسیاری را می‌گذرانیم. سپس این فلسفه‌ها قسمتی از ضمیر ناخودآگاه ما خواهند شد. با این‌که تحقیقات و پژوهش‌ها نشان می‌دهند که اعمال ما از ضمیر ناخودآگاه ما سرچشمه می‌گیرند که آن هم توسط دیگران برنامه‌ریزی شده است، ولی به‌عنوان یک انسان قادریم که شرطی شده‌های گذشته را تغییر دهیم. این قدرت را می‌توانیم با رهاکردن منفی‌نگری به دست آوریم.

با کسانی در ارتباط باشید که هم‌فکر شما باشند. از اصوات و مناظر الهام‌بخش لذت ببرید و در کارهای پرشور و هیجان‌برانگیز شرکت کنید. به این طریق می‌توانید روش‌های مثبتی در زندگی خود خلق کرده و شروع کنید به پاکسازی ضمیر ناخودآگاه خود از هرآنچه دیگر خدمتی به شما نمی‌کنند.

زمانی‌که ما توجه خود را به چیزی معطوف می‌داریم آن را توسعه خواهیم داد و نیتی را که بر موضوع مورد نظر خود خواهیم داشت، همانند آرکستری از نیروهای کیهانی می‌شود که از نتایج دلخواه ما حمایت می‌کند. با تسخیر چنین قدرتی که در توجه و نیت وجود دارد، آن‌گاه می‌توان زندگی خود را براساس آن بینش دقیقی تغییر دهید که در ذهن خود دارید.

تا می‌توانید هدف خود را مشخص کنید و بینشی به شفافیت شیشه داشته باشید. غرق در رؤیا و بینش ناشی از آن شوید و بگذارید کائنات تمامی جزئیات را به دست گیرد.

شما یک موجود ارزشمند، نورانی و دوست‌داشتنی هستید که بذرهای الوهیت در شما آمیخته شده است و دارای قدرتی هستید که می‌توانید زندگی خود را با عشق، شادی،

سلامتی، همدردی، محبت، دوستان، دارایی‌های مادی و یا هر چیز دیگری که انتخاب می‌کنید سپری کنید. بپذیرید و توقع داشته باشید که لایق این نعمات لایتناهی هستید و این زیبایی و شکوه وجود خود را تحسین کرده و جشن بگیرید.

پتانسیل خود را در بودن، انجام دادن و داشتن هر آنچه در رؤیای شماست به آغوش بکشید.

ما با تمام چیزهایی به‌دنیا آمده‌ایم که برای یک زندگی سرشار از موفقیت و رضایت لازم است، ولی غالباً مقدار عشق‌ها، شادی‌ها، سلامتی‌ها، سرزندگی‌ها و کیفیت‌های مثبت دیگرمان را با کسان و یا چیزهای دیگر مقایسه می‌کنیم.

شاید افکار ما از این قبیل باشد: من رابطه‌ی بسیار عاشقانه‌ای دارم، ولی به اندازه‌ی روابط عاشقانه‌ای نیست که دوستانم دارند یا این‌که من در خانه‌ی بزرگی زندگی می‌کنم، ولی به بزرگی منزل برادرانم نیست؛ یا حتی من شغل بسیار خوبی دارم، ولی به اندازه‌ی همکارانم پول نمی‌سازم. تمامی مقایسه‌ها از رجوع به اشیا شاخه می‌گیرد و ما همیشه برای تأییدشدن به خارج از خود نگاه می‌کنیم. اما یک زندگی سرشار از وفور، به‌معنی مقایسه‌ی خود با دیگری نیست، بلکه رضایت خاطر در زندگی از درون برمی‌خیزد. با این دانش که شما با هر چیزی که لازم داشتید تا خوشحال و موفق باشید، به این دنیا قدم گذاشته‌اید و می‌توانید در هر لحظه به بذرهای موفقیت خود دست یابید.

در حال حاضر در سراسر جهان شاهد افراد بسیاری هستیم که با چالش‌های بسیار سختی در زندگی خود روبه‌رو هستند. هرگاه ما نیز با چنین موارد یا عقب‌گردهایی در زندگی روبه‌رو می‌شویم و آن‌ها را تجربه می‌کنیم، تصور می‌کنیم که هیچ‌گاه نمی‌توانیم موفق شویم؛ در حالی‌که در هر شکست یا عقب‌گردی بذرهای موفقیت گنجانده شده است. در هر وضعیتی ما دارای فرصت‌های جدیدی برای یافتن حل مشکلات خود هستیم؛ می‌توانیم اولویت‌های خود را بازشناسی کرده و گزینه‌های دیگری را جست‌وجو کنیم.

وقتی به این درک برسیم که ما دارای قدرتی هستیم که می‌توانیم بر روی امکانات جدیدتری تمرکز کنیم؛ آنگاه شروع به دیدن چالش‌های خود به نحو مثبت‌تری خواهیم کرد. امکانات وفور بی‌نهایت است و هیچ محدودیتی برای آنچه می‌خواهیم داشته باشیم وجود ندارد. برای دیدن هر وضعیتی که شما را به چالش می‌کشد زمان بگذارید و بذرهای موفقیت را که باعث جذب وفور نعمت در زندگی شما می‌شود در آن بیابید.

هر آنچه را که شما آرزو دارید، در درون شماست.

اسیر و برده‌ی اتفاقات و رویدادهای بیرون از خودتان نشوید و به‌جای آن آزادی را با واکاوی درونتان آغاز کنید. آن زمان هیچ رویداد بیرونی باعث دوری شما از خودتان نخواهد شد و

طعم آزادی را خواهید چشید.

هرچه آرام‌تر باشید ندای درونتان قدرتمند می‌شود و شما را به راهی مطمئن هدایت خواهد کرد.

یگانگی

قانون یگانگی یک قانون است که براساس آن همه چیز در کائنات به‌هم پیوسته است. به‌عبارت دیگر هر انتخاب، میل و عقیده‌ای که دارید بر کائنات جهان هستی و اطرافیان شما تأثیر می‌گذارد. درک این قانون مقداری دشوار است، با این وجود سعی کنید در هنگام تمرین‌ها خود را با کل جهان هستی یکی ببینید، زیرا که شما جزئی از این جهان هستید.

تمام خلقت‌های مادی که ما قادر به دیدن، شنیدن، لمس‌کردن، چشیدن و بوییدن آن‌ها هستیم، از ریشه‌ی مشابه و منشأ یکسانی به‌وجود آمده‌اند؛ در حالی‌که ما این مبدأ را با نام‌های متفاوتی می‌خوانیم همانند: خدا، روح مقدس، قدرت والاتر و یا حتی کائنات. با این وجود، این منشأ تمامی کائنات و حیطه‌ی یگانگی است که ورای ادراک حواس پنجگانه‌ی ماست.

نکته‌ی کلیدی برای زندگی ثروتمندانه این است که بدانید ثروت و وفور از حیطه‌ی یگانگی برمی‌خیزد و نیروی خلاقیت بی‌نهایتی که در درون آن خفته، در انتظار درخواست شماست. هرچه خواسته‌ی شماست، همچون: عشق، شادی، دوستان بسیار، پول، سلامتی بیشتر و...؛ در صورت خواستن و پذیرفتن شما در اختیارتان قرار خواهد گرفت.

اگر هرگونه مقاومتی را که درمقابل تجربه‌ی وفور دارید رها کنید، باورهای محدودکننده در مورد خود را نیز از دست بدهید و ذهن خود را درباره‌ی به دست آوردن همه‌ی آنچه در زندگی می‌خواهید بگشایید؛ درنتیجه ثروت فراوان، بدون هیچ تلاشی و به‌آسانی به‌سمت شما جریان خواهد یافت.

وفور حقیقی با یک فکر شروع و با قصد و نیت دنبال می‌شود. داشتن درک شفاف از خواسته‌تان و این‌که به‌واقع می‌خواهید چه چیزی برای شما رخ بدهد، سپس توقع و انتظار وقوع آن و نهایتاً داشتن حسی پابرجا و متداوم به شما این امکان را می‌دهد تا برای رسیدن به آرزوی قلبی‌تان هر آنچه را لازم است و یا می‌توانید انجام دهید. این امر منوط به باور شماست که تا چه میزان به امکان وقوع آن ایمان داشته باشید و همچنین خواسته‌ی شما در خدمت دیگران باشد و باعث آزار کسی نشود و این عملکرد شگفت‌انگیز جذب در پروسه‌ی خلقت است .

دعوت وفور و ثروت به زندگی خود که همیشه و در همه حال شما را احاطه می‌کند، تنها به آگاهی، نیت و سکوت شما نیاز دارد؛ بدون این‌که گذشته‌ی شما اهمیتی در وقوع آن

داشته باشد. حال این فرصت را دارید که برای چشیدن میوه‌ی وفور مستقیماً به سرمنشأ آن رفته و هر آنچه را که در انتظار شماست، از دل و جان بپذیرید.

کمترین تلاش

کائنات مانند یک ارکستر سمفونی بسیار برازنده و زیباست. زمانی‌که ذهن و جسم با کائنات هم‌طنین است، همه چیز خودبه‌خود و بدون تلاش جاری خواهد بود و جریان انرژی کائنات در ما به‌صورت تجربه‌ای از سرمستی و هیجان نمایان می‌شود. این شیره و اسانس قانونِ کمترین تلاش است: **اعتماد به این‌که در کائنات هر چیزی همان‌گونه است که باید باشد؛ در هماهنگی کامل.**

آن‌گاه با داشتن چنین دانشی با ریتم کائنات در رقص خواهید بود و زندگی را در شادی و راحتی بیشتری سپری کرده و اعتقاد به کار شاق و طاقت‌فرسا را از خود دور خواهید ساخت. قانون کمترین تلاش به ما می‌گوید: که می‌توان با کمترین تلاش بهترین نتیجه را به دست آورد، ولی اول باید نیروی پذیرش را با خود تمرین کنیم. هرچه بیشتر وضعیت زندگی خود را همان‌گونه که در این لحظه هست بپذیریم، زندگی آسان‌تر می‌شود؛ و زمانی‌که علیه این لحظه مقاومت نشان دهیم، در حقیقت علیه کل کائنات مقاومت کرده‌ایم. وقتی نیت می‌کنیم که تغییرات مثبتی در زندگی خود در آینده انجام دهیم، پذیرفتن وضعیت فعلی همان‌گونه که هست شما را در بهترین موقعیت برای رسیدن به اهدافتان قرار می‌دهد.

همه این مثال را شنیده‌ایم که بدون رنج گنج میسر نمی‌شود؛ به عبارت دیگر برای به دست آوردن هر خواسته‌ای در زندگی خود باید تلاش بسیاری داشت، اما قانون کمترین تلاش به ما می‌آموزد که با عمل‌کردن در هارمونی و همسویی با طبیعت، استقرار در آگاهی از ضمیر برتر و حقیقی خویشتن و انجام اعمال با انگیزه‌ی عشق، می‌توانیم خوشبختی و موفقیتی را که در آرزوی آن هستیم با کمترین تلاش به دست آوریم.

تمامی اشخاص و اوضاع زندگی را همان‌گونه که هستند بپذیرید. همچنین برای زندگی خود قبول مسئولیت کرده و با علم به این‌که همه چیز همان‌گونه هست که باید باشد کسی یا چیزی را سرزنش نکنید. عدم‌دفاع را با خود تمرین کرده و از متقاعدکردن دیگران برای نقطه‌نظرهای خود دوری کنید.

بپذیرید و توقع آن را داشته باشید که نعمت و برکت به‌آسانی و سهولت به‌سمت شما جاری می‌شود.

زندگی در هم‌گامی با سرنوشت

باید با درک این مطلب شروع کنید که چگونه جریان‌های بی‌تلاشی از رویدادهایی که به‌نظر هیچ ارتباطی با هم ندارند، اما در هنگام پیوستن، قادرند رضایت خاطر ما را در زندگی فراهم کنند.

ترکیب و ادغام این رویدادهای همزمانی را در سرنوشت، به‌نام همگامی با سرنوشت می‌خوانیم که با قدرت تمام هوشمندی کائنات را تحت نفوذ قرار داده و تمامی رقص‌های خلاقیت کائنات را در هر شکل و اندازه‌ای، از دورترین نقطه‌ی کیهان گرفته تا رویدادهای روزمره زندگی ما رهبری می‌کند.

یکی از قواعد اصلی همگامی با سرنوشت، تشخیص و تجلیل این رقص کیهانی است. با اعتماد به این‌که زندگی دارای ریتم و آهنگ است و زمانی‌که ما با این ریتم و آهنگ در هارمونی کامل باشیم، هر آنچه را می‌خواهیم، بدون هیچ تلاشی به دست خواهیم آورد. به همین طریق نیز می‌توانیم بدون هیچ محدودیت و پایانی معجزاتی را نیز خلق کنیم.

تاکنون توجه کرده‌اید، وقتی‌که چیزها به‌خوبی پیش می‌روند و همان‌گونه ادامه پیدا می‌کنند، این احساس به شما دست می‌دهد که کاملاً با کائنات همتراز شده‌اید. چیزهایی که به‌نظر رویدادهای همزمانی می‌آیند، هر روزه پدیدار می‌شوند و فرصت‌هایی که با آن‌ها روبه‌رو می‌شوید تا شما را حمایت کنند، انگار که از غیب فرامی‌رسند و این همان هم‌گامی با سرنوشت است که در حال عمل‌کردن است و بازی کائنات که سفره‌ی وفور خود را در پیش روی شما گسترده است. زمانی‌که با ریتم زندگی هماهنگ و ریلکس شده‌اید، مانند این است که در امواج آرام یک رودخانه جاری می‌شوید که شما را با احتیاط به ساحل هدایت می‌کند؛ همان‌جایی‌که هر آنچه را همیشه می‌خواستید در انتظار شماست و شما مانند یک مغناطیس قوی، سعادت، احساسات سالم، تندرستی، ارضای معنوی و درک قوی و عمیق‌تری از هدف و رسالت خود را جذب خواهید کرد. به رویدادهای همزمانی توجه کنید و به پیام‌هایی که دارند گوش فرا دهید؛ درنتیجه در وفور همگامی با سرنوشت، زندگی خواهید کرد. در تجربه‌هایی کاوش کنید که در همگامی با سرنوشت در زندگی خود دارید. آگاهانه رویدادهای همزمانی را که اخیراً تجربه کرده‌اید، به‌خاطر آورید: شاید به یک دوست قدیمی فکر می‌کرده‌اید و ناگهان پیام و یا تلفنی از او دریافت کرده‌اید. یا شاید برای حل مشکلی به ایده‌ای فکر می‌کرده‌اید و ناگهان شخص قدرتمندی با همان ایده برای کمک به شما حاضر شده است. شروع به دقت و توجه به این رویدادهای همزمانی کنید و ببینید که کائنات برای شما در حال عمل است و برای رسیدن به رؤیاهای‌تان به شما کمک می‌کند.

زندگی در آسودگی خاطر

کسانی هستند که هر روز زندگی خود را در تلاطم‌های فکری سپری می‌کنند و یا احساس لازم را برای بودن در شادی و امنیت ندارند. بدن آن‌ها نیز متقابلاً به این احساسات پاسخ داده و پیام‌های ناراحتی را به شکل نگرانی، اضطراب یا استرس نشان خواهد داد. اما لازم نیست که واقعاً این‌گونه عمل کنند، در عوض بهتر است که اعتماد به هوشمندی کائنات را فراگرفته و زندگی را در آسودگی خاطر تمرین کنند تا بتوانند بدون ترس، واهمه، نگرانی و بدون تمرکز بر کمبودها زندگی کنند.

در این حالت است که فقط بهترین‌ها را توقع خواهیم داشت و زندگی خود را از مکان شادی و خوشی تجربه خواهیم کرد.

زمانی‌که ذهن، بدن را با افکار و احساسات آسودگی خاطر تغذیه می‌کند، بدن به مرحله‌ی طبیعی شادی و آرامش خود برخواهد گشت و از این مرحله‌ی سرور و شعف است که می‌توانیم به خاطر آوریم که واقعاً ما کیستیم و یا چه هستیم:

یک موجود معنوی، جدا نشدنی و به‌هم پیوسته با نیروهای خلاق کائنات.

با برقراری ارتباط با طبیعت حقیقی خود، مرزهای نامرئی محدودیت بین منیت و ضمیر حقیقی و راستین خود را پشت‌سر خواهیم گذارد و شروع به احساس سرخوشی و سبک‌بالی کرده و حسّ شوخ‌طبعی را در وقایع روزانه خواهیم داشت. بیشتر خواهیم خندید، حتی به خودمان؛ به‌دلیل آن‌که دیگر خود را خیلی جدی نمی‌گیریم. با مسائل غیرمنتظره با نهایت آرامش و راحتی روبه‌رو خواهیم شد و زندگی از یک ملودرام دائمی آزاد خواهد شد.

واقعاً چه می‌شد اگر از نگرانی راجع به آینده رها شویم و درعوض به این امر اعتماد کنیم که همیشه به اندازه‌ی وفور، آن چیزی را که نیاز داریم و یا می‌خواهیم وجود دارد. در این صورت چه تغییری خواهیم کرد؟ آیا احساس شادی و آسودگی بیشتری نخواهیم داشت؟

متوجه باشید که تمام این کیفیت‌ها در همین لحظه و در حال حاضر در اختیار شماست، البته اگر آن‌ها را انتخاب کنید و در این مرحله‌ی آرامش و سرور هیچ کم و کاستی برای شما وجود ندارد و تمام نیازهای شما بدون هیچ استثنایی برآورده خواهد شد.

تمرین کنید هر لحظه را با قلبی باز و نورانی پذیرا باشید و به لحظات آسودگی توجه کنید که حامل وفور، نعمات و شادی بی‌حد و مرز هستند. برای کمک به خود و انعکاس چنین زمان‌های خوبی، برای مثال از نگاه‌کردن به عکس‌های قدیمی، گوش دادن به موزیک محبوب، قدم زدن در هوای آزاد و یا گذراندن زمانی با کسی‌که موجب گرمی قلب شما می‌شود، می‌توان نام برد. لذت بردن از انجام تمام کارهایی را که دوست دارید، تجربه کنید که آن شامل خودتان نیز می‌شود. به‌عنوان یک موجود معنوی از هیچ چیزی هراس نخواهید داشت، چون می‌دانید که چیزی برای ترسیدن وجود ندارد تا از آن بترسید و تنها

چیزی که واقعاً در دنیا وجود دارد فقط عشق است.

زندگی در وحدت

با زندگی‌کردن در دنیای فیزیکی، ما تنها دنیا را از طریق حواس خود تجربه و درک خواهیم کرد. با این همه اگر فقط به حواس خود متکی باشیم، بر این باور خواهیم بود که دنیای فیزیکی تنها حقیقت ماست که در آن تمام موجودات از یکدیگر جدا هستند؛ درنتیجه به منابع محدودی دسترسی خواهیم داشت. از چنین دیدگاه کمبود و فقدانی برای مثال شروع به این باور خواهیم نمود که اگر کسی از موفقیت خود لذت می‌برد و یا عشق را در زندگی‌اش می‌یابد پس چرا ما از او عقب مانده‌ایم!؟ و همین امر باعث رقابتی شدید شده که موجب ضدیت علیه یکدیگر گردیده و ما را از تجربه واقعی سرور و شعف در زندگی باز می‌دارد. اما درحقیقت هم در مرحله‌ی مولکولی و هم در مرحله‌ی معنوی، همه‌ی ما یکسانیم و در وحدت فراگیر و گسترده‌ی روح سهیم هستیم. زمانی‌که درک کنیم ما کاملاً با یکدیگر مرتبط هستیم، تصور و پندار رقابت از بین خواهد رفت و در این صورت راهی برای همکاری و آگاهی وحدت و یگانگی باز خواهد شد. در این مرحله خواهیم دانست که هرگاه یک نفر موفق شود، همه موفق خواهند بود؛ این به این معناست، وقتی‌که من، تو هستم، بنابراین بدون تو وجود نخواهم داشت.

بودا این نکته را به‌آسانی با دو دسته از ساقه‌های نی تشریح کرد. او آن‌ها را برای حمایت به یکدیگر تکیه داد و هر دو دسته پابرجا ماندند. چون وقتی یکی از آن‌ها دوام می‌آورد، دیگری نیز دوام خواهد داشت و اگر یک دسته را برمی‌داشت، دسته‌ی دیگر نیز به زمین می‌افتاد. این نکته را در زندگی می‌توانیم در خانواده‌ی خود درک کنیم. خانواده در زمان نیاز به یکدیگر کمک خواهند کرد، وقتی‌که خواهر یا برادری به موفقیت می‌رسد، تمام خانواده آن را تجلیل خواهند کرد. در مرحله‌ی عمیق‌تری از معنویت ما نه‌تنها به اولیا و خواهران و برادران خود، بلکه با تمام و کل جهان نسبت داریم و وقتی‌که در چنین آگاهی رشد کنیم، آن‌گاه در اتحاد با یکدیگر زندگی کرده و موفقیت یکدیگر را جشن خواهیم گرفت.

در حالی‌که به سمت ایده و پندار زندگی در وحدت حرکت می‌کنیم، ضمیر کائنات جایگزین ضمیر شخصی ما خواهد شد. احساسات عمیق و راستین که مرتبط بودن با دیگران را در ما توسعه خواهد داد و با همدلی بیشتری در شادی و پیروزی آن‌ها سهیم خواهیم شد. ما قلباً به زندگی آن‌ها علاقه‌مند شده و بدون پریشانی و آشفتگی به آن‌ها توجه می‌کنیم و کمک خود را در زمان نیاز از آن‌ها دریغ نخواهیم کرد. در این حالت معجزات بسیار رایج خواهند بود. در این‌جا ما قادر خواهیم بود هر آنچه را که می‌خواهیم خلق کنیم و آن شامل وفور به هر شکل و فرمی خواهد بود که ما آن را انتخاب می‌کنیم و معجزات به این دلیل اتفاق می‌افتند، چون ما در عشق، محبت و خدمت زندگی می‌کنیم. درک و فهمیدن زندگی در وحدت، نیروی بسیار عظیمی را با خود حمل می‌کند. وقتی‌که

انسان‌ها به حدنصاب به این درک برسند که درحقیقت همه‌ی ما یکسان هستیم و برداشتی را که از جدا بودن دارند، رها کنند؛ آنگاه می‌توان به‌دستاوردی عظیم از آگاهی متعالی رسید که نه‌تنها برای زندگی ما نجات‌بخش خواهد بود، بلکه می‌توان دنیا را با آن شفا داد.

روزانه زمانی را در زندگی در وحدت سپری کنید. حضور کامل داشته باشید و به خلوت با زندگی دیگران، به‌خصوص زمانی‌که با آن‌ها گفت‌وگو می‌کنید علاقه‌مند باشید. در مکالمات خود به آن‌ها کاملاً توجه کنید و اگر کسی را دیدید که نیازمند یاری است به او پیشنهاد کمک کنید. ترویج چنین تجاربی به شما کمک خواهد کرد تا درک عمیق‌تری را در چنین هم‌پیوستگی‌هایی پرورش دهید.

زندگی در عشق

زندگی عشق است و عشق زندگی است.

چه چیزی می‌تواند بدن را منسجم نگه می‌دارد، جز عشق!

آیا خواسته‌های ما برای خود چه چیز دیگری جز عشق می‌تواند باشد؟

و دانش چیست؟ جز عشق به حقیقت. معانی و اشکال شاید نادرست و ناکافی باشند، اما انگیزه‌ای که پشت آن‌هاست، همیشه عشق است. عشق به من و مال من! من و مال من شاید ناچیز باشد، ولی شاید هم بسیار باعظمت بوده و تمامی کائنات را در آغوش بکشد، ولی عشق همیشه پایدار خواهد بود.

عشق پرقدرت‌ترین نیرو در کائنات است، چون قادر است شفا دهد، الهام‌بخش شود و ما را به ضمیر والاتر خود نزدیک‌تر کند. عشق هدیه‌ی لایزال و لایتناهی به خودمان و دیگران است و زمانی‌که عشق را واقعاً تجربه کنیم، آنگاه خود را پیدا کرده‌ایم. همانند جرقه‌ی کوچکی که باعث شعله‌ورشدن جنگلی عظیم می‌شود، جرقه‌ای از عشق نیز کافی است تا با تمام قدرت، تمام جنبه‌های آن را چه زمینی و چه الهی بتوان تجربه کرد.

تمرین زندگی در عشق نمایش‌گر وفور بی‌نهایت کائنات است. مهم نیست چه تعدادی از افراد را دوست بدارید: خودتان، بستگان، همکارانتان و یا حتی تمام دنیا، عشق هیچ‌گاه با کمبود روبه‌رو نمی‌شود، چون هسته‌ی وجود درون شما عشق خالص و ناب است.

زندگی‌کردن در عشق و عشق ورزیدن به تمام موجودات به ما کمک می‌کند که طبیعت و روح حقیقی خود را تجربه کنیم. زندگی در عشق باعث جذب بهترین‌ها برای ما خواهد شد. بنابراین برای تجربه‌ی وفور حقیقی در زندگی خود عشقی را زندگی کنید که برای آن خلق شده‌اید، همان عشقی که هستید؛ آن‌گاه شاهد شکوفایی زندگی خود در تمامی جهات باشید.

با گفتن کلماتی مهرآمیز و عاشقانه به هر کسی‌که ملاقات می‌کنید، زندگی در عشق را تمرین

کنید و تشخیص دهید که بهترین هدایایی را که می‌توانید به دیگران بدهید، فقط عشق است.

هر چیزی و هر کسی را که ملاقات می‌کنید دوست بدارید؛ چون درحقیقت آن دیگری، خود تو هستی.

زندگی در تجملات

زمانی‌که خود را ارزشمند بدانید، خود را با تجملات احاطه خواهید کرد. راحتی و لذت‌هایی را تجربه خواهید کرد که ورای نیازهای روزمره است. تجملات لزوماً مادیات نیست. لازم نیست که حتماً اتومبیلی گران‌قیمت و یا خانه‌ای به مانند قصر داشته باشید، بلکه می‌توانید از عطر شعف‌انگیز یک دسته گل که تازه آن را از حیاط خود چیده‌اید و یا رایحه‌ی قطره‌ای از روغن‌های خوشبو که در حمام خود افشانده‌اید و یا حتی یک تکه شکلات اعلا و یا نوای موزیکی زیبا و آرام لذت ببرید. این‌ها بهترین تجملات زندگی با کمترین هزینه هستند ولی سرشار از معنا و لذت.

آیا حس می‌کنید که ارزش چنین تجملاتی را داشته باشید؟

تجملات حالتی طبیعی است و وفور حق زندگی ماست. به‌همین منظور هر فردی تکه‌ای از طلاست. طلای ناب، جوهره و اساس وجود شماست که از عشق کائنات خلق شده و همانند طلای درخشان و گرامی است و وقتی ما چنین گنجی هستیم؛ لیاقت تمامی نعماتی را نیز داریم که دنیا به ما ارزانی می‌دارد. با درنظر داشتن این نکته در ذهن خود بدانید که با ارتقای دیدگاه خود از خودتان، می‌توانید کیفیت زندگی خود را کاملاً ارتقا ببخشید. دنیای بیرونی شما پژواکی از افکار، باورها و نیات شماست که می‌گوید شما شخصی ارزشمند و لایق وفور و نعمات فراوان هستید.

زندگی در تجملات را با خود تمرین کنید. زمانی را صرف کارهایی کنید که آن را تجملی می‌دانید، برای مثال: در وان حمام کف، زمانی را غوطه‌ور شوید و یا به پیاده‌روی طولانی بروید و یا دوستی را برای صرف چای ملاقات کنید و یا خود را در دیدن یکی از فیلم‌های قدیمی و مورد علاقه خود رها کنید. این اعمال را به یک عادت مبدل کنید. هرچه بیشتر از چنین تجملات کوچکی را به زندگی خود وارد کنید، همان‌قدر خود را بیشتر به‌صورت یک موجود معنوی ارزشمند خواهید دید که لایق عشق و وفور است.

هم موج‌شدن افکار با احساسات

درخواست‌کردن که همان یکی‌کردن افکار با احساسات است، با شماست و اجابت‌کردن آن‌ها با خداوند یا جهان هستی و کائنات است.

آن‌گاه که هر دو (افکار و احساسات) را یکی کنید، به کوه خواهید گفت: جابه‌جا شو و کوه جابه‌جا خواهد شد.

انجیل

اینجا به شما گفته نمی‌شود قدرت جابه‌جاساختن کوه به شما داده خواهد شد، بلکه می‌گوید: «...و کوه جابه‌جا خواهد شد»، این یعنی این‌که شما فقط باید افکار و احساساتتان در یک راستا باشد، بقیه‌ی امور توسط جهان هستی و کائنات جورچین می‌شود که خواسته‌تان برآورده شود؛ نیازی به دست‌و پا زدن نیست.

خواسته‌های ما برای تجلی‌یافتن، سه مرحله را باید طی کنند:

۱. درخواست‌کردن؛

۲. پذیرفته‌شدن توسط کائنات؛

۳. دریافت‌کردن.

مشکل اصلی ما در وهله‌ی اول، در مرحله‌ی «درخواست‌کردن» و در وهله‌ی دوم در مرحله‌ی «دریافت‌کردن» است؛ ولی در مرحله‌ی دوم که همان پذیرفته‌شدن توسط کائنات است، هیچ مشکلی وجود ندارد.

بخواهید بدون هیچ انگیزه‌ی پنهانی و احاطه شوید با پاسختان؛ سرشار از اشتیاق شوید و اطمینان داشته باشید که در نهایت سپاسگزار هستید.

وقتی انگیزه‌ی پنهانی برای خواسته‌تان داشته باشید، مانع رسیدن به آن می‌شوید: برای مثال فلان ماشین را می‌خواهید، ولی علت خواسته‌تان کورکردن چشم اطرافیان است، نه لذت بردن.

احاطه شوید با پاسختان: اگر همین الان به خواسته‌تان برسید، چه احساسی خواهید داشت؟ باید غرق و درگیر لذت خواسته‌تان به گونه‌ای شوید که آن خواسته را هم‌اکنون احساس کنید و با آن زندگی کنید.

برای ثروتمندشدن شما باید مانند ثروتمندان صحبت کنید، رفتار کنید، خرید کنید، مانند آن‌ها خرج کنید، سرمایه‌گذاری کنید و... .

سرشار از اشتیاق شوید: یعنی بالاترین حد از احساسات پاک، به گونه‌ای که تمام سلول‌های بدنتان غرق سپاسگزاری باشد.

سپاسگزاری: ما معمولاً وقتی سپاسگزاری می‌کنیم که به خواسته‌های‌مان رسیده باشیم و احاطه‌ی پاسخ خود شده باشیم؛ اما اگر بتوانید قبل از این‌که چیزی وارد زندگی‌تان شود و می‌خواهید آن را داشته باشید، آن‌قدر شکرگزار باشید که انگار آن را دارید، ناخودآگاه روی مدار خواسته‌تان قرار می‌گیرید و وقتی‌که روی مدار فرکانسی آن قرار می‌گیرید در زندگی‌تان پدیدار می‌شود.

بین خواستن و نیازداشتن تفاوت زیادی وجود دارد؛ در یک زمان ممکن است خواسته‌ی شما از روی نیاز، عدم داشتن و کمبود باشد و در زمان دیگر خواسته‌ی شما از روی عشق و علاقه و اشتیاق است. این دو خواسته نتیجه‌ی مشابهی ندارند.

زمانی شما گرسنه هستید و به غذا نیاز دارید، ولی این نیاز به سیری، غذایی برای شما فراهم نمی‌کند. ولی یک زمانی هست که شما به رستوران می‌روید یا در منزلتان غذای مورد علاقه‌تان را درخواست می‌کنید. لطفاً تفاوت این دو را درک کنید!

اگر احساس تنهایی کنید و بخواهید دوستان جدید پیدا کنید، هیچ‌کس حاضر نیست با شما دوست شود، اما وقتی احساس اشتیاق دارید که خدایا داشتن دوستان خوب چقدر عالی است و سرشار از شوق شوید؛ دوستان جدید و خوب جذب زندگی‌تان می‌شود.

قدرت انتخاب

همه‌ی ما به طرز مشابهی به دنیا می‌آییم: برهنه، هراسان و ناآگاه... .

بعد از این‌که پا به این جهان باعظمت گذاشتیم، تمام زندگی ما از ابتدا تا انتها برآیند کل انتخاب‌هایی است که خواهیم داشت. هر چیزی که امروز در زندگی شما وجود دارد، حاصل انتخاب‌های شما در گذشته است، حتی پدر و مادرتان. مشکل اینجاست که موقع انتخاب بسیاری از ما به نتایج انتخاب‌های‌مان فکر نمی‌کنیم:

این‌که من شبانه فیلم‌های هالیوودی ببینم، یا یک فصل کتاب بخوانم؛ دو انتخاب کاملاً متفاوت است که نتیجه‌های کاملاً متفاوتی خواهد داشت.

۸۰ درصد انتخاب‌های ما ناآگاهانه است و در اغلب موارد به انتخاب‌های غلط و ناآگاهانه‌ی خود افتخار هم می‌کنیم. همچنین اغلب انتخاب‌های ما ریشه در فرهنگ و تربیت و آموزش ما دارند.

خاموش‌کردن تلویزیون یک انتخاب عالی است. یک انتخاب بد، شما را به‌سمت تباهی می‌کشاند و یک انتخابِ خوب، شما را به مقصد و هدفتان می‌رساند.

بهترین‌ها را انتخاب کنید:

ثروتمند بودن را انتخاب کنید نه فقر را...؛
سلامتی را انتخاب کنید نه بیماری را...؛
آزادی را انتخاب کنید نه بردگی را...؛
عشق و محبت را انتخاب کنید نه نفرت را...؛
لذت را انتخاب کنید نه عذاب و گناه را...؛
آگاهی را انتخاب کنید نه جهالت را...؛
انتخاب‌های‌تان را به عادت‌های غالبتان تبدیل کنید.

اگرچه تمام رویدادها در زندگی تحت تأثیر علت و معلول و رویدادهای کارمایی است، ولی شما همیشه این آزادی را خواهید داشت که اگر از نتایج قبلی انتخاب‌های خود راضی نیستید، انتخاب‌های دیگری داشته باشید. در هر موقعیتی موارد بی‌شماری وجود دارد که هم بر ما و هم بر دیگران تأثیر می‌گذارد و وقتی شما تنها انتخابی را اتخاذ می‌کنید که هم برای شما و هم برای دیگران مفید است، قانون کارما و یا انتخاب‌های آگاهانه را فعال ساخته‌اید. نعمت و وفور راستین به‌معنای ارضای خواسته‌ها با کمترین تلاش است. زمانی‌که راجع به نعمات در قانون کارما سخن می‌گوییم، به‌معنای در نظرداشتن خدمتگزاری و اهمیت دادن مسئولانه در راه شناخت رؤیاهایی است که برای ما با ارزش هستند. به‌درستی مواظبت‌کردن از یک کودک، گرفتن انتخاب‌های سالم در سلامتی جسمی و یا استفاده مسئولانه از منابع طبیعی، نمایانگر نمونه‌هایی از خدمتگزاری راستین است.

هر عملی که انجام می‌دهیم نیرویی مشابه به‌سمت ما باز می‌گرداند، هرچه بکاریم همان را درو خواهیم کرد. زمانی‌که با انتخاب‌های آگاهانه‌ی خود برای چیزهایی که دارید اهمیت قائل می‌شوید؛ همین امر باعث می‌شود که بیشتر به ما اهدا شود. اگر می‌خواهید که مادیات و ثروت بیشتری را به سوی خود بیاورید، آگاهانه به ازدیاد مسائل مادی زندگی خود فکر کنید. اگر عشق چیزی است که بیشتر می‌خواهید پس تمرین کنید هرچه بیشتر به کسانی عشق بورزید که با آن‌ها در رابطه هستید. قانون کارما به ما خاطرنشان می‌سازد که بذر وفور را آگاهانه کشت کنیم و به آن‌ها با دقت و مهر بیشتری توجه کنیم تا از میوه‌های بی‌شمار انتخاب‌های عاشقانه خود هرچه زودتر بهره‌ور شویم.

لحظاتی برای شمارش انتخاب‌های آگاهانه و قلبی خود زمان بگذارید و توجه خود را به قلبتان آورده و از خود بپرسید آیا این انتخاب برای من و دیگر کسانی‌که تحت تأثیر آن قرار دارند، سودمند است؟

این عمل را هرگاه با انتخابی روبه‌رو می‌شوید که برای خود و دیگران مؤثر است، انجام دهید و به قلب خود برای پاسخ رجوع کنید و همیشه انتخابی آگاهانه انجام دهید!
درهر تصمیمی دست بالا را بگیرید.

زندگی غرق در فراوانی، فقط با عشق فراوان به دست می‌آید.
ایگو و نفس جلوی عشق و بخشش، مقاومت می‌کند.
ایگو یک توهم خودساخته و سخت‌جان است. نتیجه‌اش خانه‌خرابی و رؤیاهای نقش بر آب است.
در هر تصمیمی، انتخابی وجود دارد: براساس عشق یا براساس ایگو.
بیشتر انتخاب‌ها تحت تأثیر دومی هستند؛ ولی آنچه ارزش بیشتری دارد، انتخاب عشق است.
وقتی در مرحله‌ی انتخاب قرار می‌گیرید، از خودتان بپرسید: در این‌جا کدام تصمیم بیشتر براساس عشق و دوست‌داشتن است؟ و عشق را انتخاب کنید.
وقتی گروه وسیعی از مردم خواسته‌ی مثبتی داشته باشند، ارتعاش این خواسته‌ها پخش شده و به واقعیت تبدیل می‌شود. منظور این نیست که واقعیتهای فعلی را نادیده بگیریم، بلکه باید واقعیت‌های بهتری بسازیم. نباید در ترس متوقف شد و باید از روی ایمان اقدام کرد.

اگر با خودتان فکر و خیال می‌بافید که به خودتان یا یکی از عزیزانتان ممکن است حمله شود، پس می‌توان گفت همین حالا هم آن حمله، شما را در چنبره‌ی خود گرفتار کرده است، چون دارید در ترس زندگی می‌کنید. زندگی‌تان تاریک، دلگیر و در قفس است.

رسانه‌ها در کشاندن ما به‌سمت ترس، عالی عمل می‌کنند؛ پس اخبار روز و رسانه‌ها را نادیده بگیرید. آن‌ها اطلاعات نمی‌دهند، بلکه برای نگه داشتن ما در ترس تبلیغات واهی می‌کنند و یا اگر اطلاعاتی هم می‌دهند، معمولاً بیهوده و بدون کاربرد است که هیچ تأثیر مثبتی بر روی ما و جهان ما ندارد.

داستانی از دانشمند بزرگ انشتین نقل می‌کنند که وقتی از او پرسیدند: یک مایل چند فوت است؟ پاسخ داد: «نمی‌دانم! چرا باید مغزم را از اطلاعاتی پر کنم که می‌توان آن‌ها را در دو دقیقه در هر کتاب مرجعی پیدا کرد» و در دنیای امروز چه نیازی است که شما ذهنتان را از اطلاعاتی پر کنید که به‌راحتی می‌توان آن را در موتورهای جست‌وجوگر یافت!

بهتر آن است که ذهن را برای اندیشیدن مورد استفاده قرار دهیم نه برای انبارکردن اطلاعات غیرکاربردی. به‌خاطر بسپارید که توانایی فکرکردن بسیار باارزش‌تر از توانایی حفظ‌کردن اطلاعات است. از ذهن خود برای آفرینش و عملی ساختن ایده‌ها استفاده کنید. راه‌های بهتر و تازه‌تری برای انجام دادن کارها بیابید. از خودتان بپرسید: «آیا دارم از توانایی ذهنی خود برای ساختن تاریخ استفاده می‌کنم یا تنها برای ثبت‌کردن تاریخی که دیگران می‌سازند؟»
کلمه‌ی «برنامه» در انگلیسی با کلمه‌ی «تبلیغ» از یک ریشه‌ی مشترک گرفته شده‌اند.

آن‌ها کاری می‌کنند که عده‌ی زیادی از مردم، منفی فکر کنند که البته بعداً به واقعیت تبدیل می‌شود.

چرا ما نمی‌توانیم برعکس آن‌ها عمل کنیم؟ چرا کاری نکنیم که عده‌ی زیادی از مردم مثبت فکر کنند؟

انتخاب کنید: آیا می‌خواهید با ترس زندگی کنید، یا با اطمینان؟ آیا می‌خواهید وجودتان ریشه در ترس داشته باشد یا در ایمان؟ آیا روی منفی‌ها متمرکز هستید، یا می‌خواهید کاری کنید تا مثبت‌ها را خلق کنید؟ ما همیشه در معرض انتخاب هستیم.

کلید واقعی ثروت این است که متوجه شویم در زندگی باید یکی از دو در را انتخاب کنیم: دری که رویش نوشته «آزادی» و دری که رویش نوشته «امنیت». اگر به سراغ در «امنیت» بروید، هر دو را از دست می‌دهید. اما اگر به سراغ در «آزادی» بروید، معنایش این نیست که زمین نخواهید خورد، معنایش این نیست که پول از دست نخواهید داد و معنایش این نیست که احساس عدم امنیت نخواهید کرد؛ اما در نهایت به‌جایی می‌رسید که نه‌تنها «آزادی» خواهید داشت، بلکه «امنیت» هم خواهید داشت.

عدم وابستگی

وفور نعمت مرحله‌ای از ذهن است و براساس این اعتقاد پایه‌ریزی شده که ما ذاتاً دارای خلاقیت بی‌نهایتی هستیم و تشخیص می‌دهیم که کائنات وفور نعمت است و ما فقط تصویر و توجیهی از این حیطه‌ی بیکران هستیم.

اگر این ایده را قبول داشته باشید که کائنات وفور نعمتی لایتناهی است؛ آن‌گاه خواسته‌هایی را رها خواهید ساخت که باعث مدیریت و کنترل وقایع شده و اجبار در یافتن راه‌حل‌هایی برای ارضای خواسته‌های شماست. این به معنای اعتماد کامل به کائنات است. این دیدگاه براساس قانون عدم وابستگی بنیاد شده است. قانون عدم‌وابستگی به ما می‌آموزد که توجه خود را به خواسته‌های خود متمرکز کرده، قدم‌های لازم را برای رسیدن به اهدافمان برداریم، سپس امنیت کامل را در عدم یقین از راه رهایی هرگونه وابستگی به نتایج خواسته‌ها به دست آوریم. این مهم‌ترین قدمی است که می‌توانیم در راه رسیدن به خواسته‌های خود برداریم.

برای لحظه‌ای تأمل کنید! زمانی‌که سعی می‌کنید تا نامی را به‌خاطر بیاورید، ولی موفق نمی‌شوید و بالاخره بعد از تلاش‌های بسیار برای به‌خاطر آوردن آن، سعی‌کردن را کنار می‌گذارید، بعد از مدتی ناگهان آن نام در صفحه‌ی آگاهی شما ظاهر می‌شود. به همین طریق می‌توان با حک‌کردن نیات خود در ضمیر خلقت بدون هیچ گونه وابستگی

به نتایج آن، خواسته‌های خود را به ثمر برسانید. دنیای مادی شامل محدودیت‌های ذهنی مانند زمان، مکان و فرصت‌هاست. ولی در حیطه‌ی معنوی چنین محدودیت‌هایی موجود نیست. فرصت‌ها نامحدود هستند و زمان و مکانی وجود ندارد، تنها امکانات ناب و بالقوه‌ای وجود دارند که می‌توان آن‌ها را با افکار و اعتقادات و نیات خود فعال ساخت.

وفور نعمت از سرچشمه‌ی زمینه‌ی لایتناهی می‌جوشد. درنتیجه هرگونه افکار محدودکننده را رها کنید و مستقیماً به سرچشمه‌ی هستی رجوع کرده و نیات خود را درخواست کنید. از تمام توقعاتی که راجع به نتایج نیات خود دارید جدا شوید و اجازه دهید که همگان و همه چیز این آزادی را داشته باشند تا هرگونه که می‌خواهند باشند. عدم یقین را پذیرفته و شاهد راه‌حل‌ها و فرصت‌هایی باشید که از آن تراوش می‌کند، سپس قدم به حیطه‌ی عدم‌یقین گذاشته و در برابر انتخاب‌های نامحدودی که درمقابل شما ظهور پیدا می‌کنند، گشاده‌رو باشید.

زمانی‌که من نیاز به برقراری و تنظیمات را از زندگی خود رها سازم؛ کائنات برای من بهترین نعمات را فراهم می‌کند.

بسیاری از ما دوست نداریم رها کنیم و بپذیریم؛ چون در این صورت چیزی وجود ندارد که به آن چنگ بزنیم. هیچ معرکه‌ای وجود ندارد. ولی بسیاری از ما احساس می‌کنیم اگر نتوانیم وارد آن شویم و بجنگیم و کشمکش کنیم؛ به چیزی یا جایی نمی‌رسیم. این کشمکش به ما احساس موفقیت می‌دهد. لااقل می‌توانید بگویید: «من تلاش خودم را کردم».

نفس از روی کشمکش و تقلا شتاب می‌کند. احساس می‌کند دارد کار ارزشمندی انجام می‌دهد. بسیار خوب، اشکالی ندارد. اگر نفس شما به تشویق نیاز دارد، بگذارید برای رسیدن به آنچه می‌خواهید تقلا و تلاش کند، اما حقیقت این است که شما اصلاً مجبور نیستید تقلا کنید. این کار می‌تواند به شکلی دیگر و به گونه‌ای راحت‌تر انجام پذیرد.

ما لااقل دو وجود متمایز در خود داریم، نه دو شخصیت در بحث ابعاد ذهنمان:

خویشتن اول را می‌توان به «نفس» تشبیه کرد، بخشی از شما که می‌خواهد کنترل کند.

خویشتن دوم را می‌توان به «استاد درونی» تشبیه کرد، بخشی از شما که به همه چیز متصل است.

وقتی افراد یاد می‌گیرند رها کرده و اعتماد کنند، غالبا آنچه را می‌خواهند می‌گیرند و این گرفتن، خیلی راحت‌تر از زمانی حاصل می‌شود که برای آن می‌جنگند.

همین مفهوم در زندگی‌تان کارایی دارد. آنچه را می‌خواهید، انتخاب کنید و اجازه دهید خداوند یا کائنات (هر معنایی که برای شما دارد) آن را برای شما بیاورد. بگذارید رویدادهایی

را که خواسته‌ی شما را آشکار می‌کنند، هماهنگ کند. از نیاز به دانستن این‌که چطور چیزی را آشکار کنید، دست بردارید. ذهن خودآگاه نمی‌تواند همه احتمالات را ببیند. کنترل را رها کنید، کائنات را آزاد بگذارید تا هرچه می‌خواهید برای شما بیاورد.

دعای شما این باشد: «امید است آنچه تو (خداوند یا کائنات) می‌خواهی بشود و خدایا آنچه را که خود می‌خواهی، تبدیل به آرزوی من کن».

می‌توانید هر آنچه را می‌خواهید انجام دهید، باشید یا داشته باشید، درخواست کنید اما این تمایل را نیز داشته باشید که کائنات چیزی بهتر به شما بدهد. همه‌ی درخواست‌های‌تان را با عبارت «این یا چیزی بهتر» تمام کنید تا به کائنات اطلاع دهید که «آنچه تو می‌خواهی برآورده شود» اهمیت بالاتری دارد.

چرا این‌طور است؟ چون کائنات می‌تواند تصویر بزرگ را ببیند، ولی نفس شما نمی‌تواند.

کار شما این است که آنچه را می‌خواهید، طلب کنید و سپس در راستای اشاره‌های درونی که برای انجام دادن کارهایی مثل: تلفن زدن، نوشتن نامه، ملاقات با فردی خاص یا هر چیز دیگر دریافت می‌کنید، دست به اقدام بزنید.

یاد بگیرید ندای آرام درونی‌تان را دنبال کنید که بیشتر با زبان احساسات صحبت می‌کند نه با کلمات. آنچه را در درون می‌شنوید دنبال کنید، نه آنچه را دیگران به شما می‌گویند.

خود کائنات عمل خواهد کرد تا شما را به‌سمت آنچه می‌خواهید حرکت دهد و آنچه را می‌خواهید به‌سمت شما بیاورد. تنها کاری که باید بکنید این است که رها کنید و در عین حال براساس محرک‌های درونی عمل کنید. ترس، نگرانی، تردید و هر هیجان منفی دیگری را که باعث می‌شود احساس ضعف کنید، رها کنید.

هر اتفاقی که در زندگی‌تان می‌افتد، شما را در جهت اهدافتان حرکت می‌دهد.

پس اگر اتفاقی افتاد که شما احساس کردید بد است، به یاد داشته باشید که آن اتفاق افتاده است تا شما را به‌سوی جلو حرکت دهد. کار شما این است که مثبت‌ها را در منفی‌ها پیدا کنید یا دست‌کم اعتماد کنید که چیزی مثبت در آن وجود دارد، حتی اگر در این لحظه نمی‌توانید آن را ببینید. پذیرفتن این مسئله می‌تواند در ابتدا سخت باشد، اما حقیقت این است که این شیوه‌ی روشن‌بینانه و آگاهانه‌ی زندگی است.

اگر سعی کنید که بفهمید چطور به فلان اتومبیل نو یا فلان خانه‌ی جدید یا فلان رابطه‌ی تازه خواهید رسید، خود را به آنچه نفستان می‌تواند ببیند و انجام دهد، محدود کرده‌اید. هدفتان را به ناخودآگاهتان که به روح همه چیز و همه کس متصل است محول کنید و بگذارید آن ناخودآگاه، هدفتان را برای شما و شما را برای هدفتان بیاورد.

فقط مشوق‌های درونی‌تان را دنبال کنید و طبق فرصت‌هایی عمل کنید که در مسیرتان قرار می‌گیرد تا به مقصد برسید.

خیلی ساده است، کافی است:

۱. بدانید چه نمی‌خواهید.

۲. آنچه را می‌خواهید انتخاب کنید.

۳. همه‌ی باورهای منفی یا محدودکننده را از ذهن پاک کنید.

۴. احساس کنید اگر آنچه را می‌خواهید، داشته باشید، انجام شود یا آن‌گونه باشد که شما می‌خواهید، چطور خواهد بود.

۵. رها کنید. طبق تکانه‌های شهودی‌تان عمل کنید و اجازه دهید نتایج آشکار شوند.

وقتی نگرش شما درست باشد و به چطور و چگونه اتفاق افتادن خواسته‌تان فکر نکنید، واقعیت هیچ اهمیتی ندارد. لازم نیست بدانید که چطور و چگونه. طبیعت و کائنات چگونه را به شما نشان خواهد داد. درواقع جهان هستی شروع می‌کند تا هزاران هزار اتفاق و هزاران چیز را تغییر دهد و جابه‌جا کند و شما را در شرایط و موقعیتی قرار دهد که حتی نمی‌توانید فکرش را بکنید. شما را در مسیری قرار می‌دهد که خواسته‌تان در زندگی‌تان باشد. حال این خواسته‌تان فارغ از موقعیت زندگی‌تان هر چیزی که می‌خواهد باشد.

اگر بذری در زمین بکاریم، می‌دانیم که خورشید خواهد درخشید و باران خواهد بارید و آن را به قانون می‌سپاریم تا نتایج را به بار بیاورد...؛ بسیار خوب، خواسته‌ای که شما آن را مجسم می‌کنید بذر است، این‌که گه‌گاه چشم‌های‌تان را برای خیالبافی می‌بندید خورشید است و انتظار دائمی‌تان، اگرچه مشتاقانه نیست، باران و کشت لازم برای کسب نتایج حتمی است...

فرانسیس لاریمر وارنر
منبع نامرئی ما

دارما

این قانون یکی از مؤثرترین قدم‌ها برای ارضای خواسته‌های عمیق درون ماست.

اولین جزء قانون دارما این است که حقیقت درون خود را کشف کنیم و دومین و سومین قدم که درهم آمیخته و جداناپذیر است، نمایانگر استعدادهای ذاتی شما بوده و گذاردن آن استعدادها در خدمت دیگران برای ایجاد خوشحالی در آن‌هاست.

تمام چیزهایی را که باعث شادی قلب شما می‌شود، در خود جست‌وجو کنید؛ چیزهای که شما را قادر به زندگی‌کردن می‌کند نه تنها زنده بودن.

از خود بپرسید چه کمکی می‌توانم کرد؟ چه خدمتی می‌توانم انجام داد؟ نمایان‌کردن هدایای درونی خود و استفاده از آن‌ها برای خدمت به دیگران والاترین توجیه قانون دارماست. زمانی‌که نهادهای خلاق شما با چیزهایی که در پیرامون شماست یکی می‌شود، وفور نعمت به‌آسانی و با عالی‌ترین نظم و کیفیت الهی به زندگی شما جریان خواهد یافت.

می‌توانید قانون دارما را به‌آسانی و با توجه به روح والای خود که در درون شما مستقر است تمرین کنید. از استعدادهای خود آگاه باشید؛ از خود بپرسید که چگونه می‌توانید آن هدایای خدادادی را برای خدمت به این دنیا به‌کار گیرید؟

همیشه در زندگی راهی برای ارضای اهداف حقیقی شما وجود دارد.

توانایی مطلق

طبق این قانون خواهیم آموخت که چگونه می‌توانیم نعمات بیشتری را به زندگی خود راه بدهیم. در سرچشمه‌ی هستی، ما بر آگاهی ناب، بالقوه‌ی ناب و زمینه‌ی تمامی امکانات هستی تمرکز خواهیم کرد. وقتی حقیقت خود را کشف و درک می‌کنیم که واقعاً چه کسی هستیم؛ آن‌گاه هستی ناب را تجربه خواهیم کرد. درنتیجه از رویارویی با چالش‌ها وحشتی نخواهیم داشت. در این مرحله ما در قدرت لایتناهی و لایزال خویشتن لنگر انداخته و باعث جذب دیگران و اوضاعی می‌شویم که عمیق‌ترین خواسته‌های ما را به ثمر خواهد رساند.

در حال انجام کارهای روزمره‌ی خود غالباً با نظریه‌ها و مسائلی روبه‌رو می‌شویم و یا چیزهایی می‌شنویم که آن‌ها را حقیقت می‌پنداریم؛ در حالی‌که آن‌ها ابداً نمایانگر وجود ذاتی و یا الوهیت ما نیستند. برای مثال در اخبار روزانه می‌شنویم که کارهای خوب کمیاب شده و یا مسائل مالی دنیا به‌هم ریخته است و یا منابع جهانی به‌سرعت در حال زوال است. نکته‌ی مهم این است که بدانیم این‌ها حقیقت کیهانی نیست، بلکه تنها نمایانگر یک آگاهی جمعی است که مشکلات و توهمات رقابتی را رقم می‌زند.

با وجود تمامی چنین نگرش‌های منفی که ما را احاطه کرده است؛ چگونه می‌توانیم عمق وجود خود را کشف کنیم؟ با سکوت و رفتن به درون و هم‌طنین‌شدن با آن، با آغوش‌کشیدن خرد درون، همترازشدن با روح خود، ساکت‌کردن افکار منفی و شلوغ دنیای سه‌بعدی بیرون از خود، می‌توان به قدرت لایتناهی ضمیر برتر خویش دست یافت.

این سکون و تجربه‌ی ضمیر برتر است که به ما برای متجلی ساختن عمیق‌ترین نیازها و خواسته‌های قلبی‌مان یاری می‌رساند. گذراندن زمانی در طبیعت در طی روز و شاهد کمال هوشمندی آن بودن نیز باعث ارتباط ما با آگاهی برترمان خواهد شد؛ و البته راه دیگری برای اتصال این است که از قضاوت‌ها دوری کنیم و از ارزیابی دیگران که خوب و بد و یا راست و غلط است دست بکشیم. وقتی ما دیگران و اوضاع را قضاوت می‌کنیم، این عمل باعث طغیان افکار شده و موجب قطع‌شدن ارتباط ما با خویشتن برتر خواهد شد. کنار گذاشتن نیاز به قضاوت موجب ارتباطی عمیق با سکون درون خواهد شد.

برای به تمرین گذاشتن قانون توانایی مطلق با خود عهد کنید که چند صباحی از روز را در طبیعت و در سکوت درون بگذرانید؛ از قضاوت دیگران دست کشیده و دائماً به خود یادآوری کنید که امروز هر اتفاقی که رخ می‌دهد را قضاوت نخواهم کرد.

از راه قانون توانایی مطلق می‌توانید هر چیزی را در هر زمانی و هر مکانی خلق کنید.

ما آدمیان به غلط اعتقاد داریم که منابع و برکت‌های این جهان محدود است؛ بنابراین در صدد آن هستیم که به دیگران ثابت کنیم ما مستحق دریافت برکت نیستیم. اعتقاد به عدم شایستگی عامل دیگری برای در فقر ماندن ماست.

باور بسیار نیرومندی در میان مردمان به این شرح وجود دارد: تو شایستگی نداری، بنابراین به این جهان آمدی تا شایستگی به دست آوری و آن را اثبات کنی.

شما به این جهان نیامده‌اید تا شایستگی خود را ثابت کنید، شما شایسته هستید. شما به این دنیا آمده‌اید تا شاد باشید و از مواهب خلقت بهره ببرید و کامل‌تر شوید. وجود مادی شما دلیل شایستگی و استحقاق شماست. شما قدرت اراده و توانایی انجام کارهای خوب را دارید، بنابراین بالفطره شایسته هستید.

لزومی ندارد هیچ چیزی را به‌صورت کلامی به کسی ثابت کنید، بگذارید هر آنچه هستید و نوعی که زندگی می‌کنید مثالی واضح برای بالا بردن روحیه‌ی دیگران باشد.

هنگامی‌که در صدد هستید خود را بر حق جلوه دهید حالتی منفی دارید، زیرا بر آنچه می‌خواهید تمرکز ندارید. در عوض سعی می‌کنید دیگران را متقاعد کنید آرزوی شما صحیح است؛ بدانید که نیازی به این کار نیست.

پرده‌ی بیست‌و هفتم:

علم تصویرسازی و فرآیند بُعد چهارم

دانش تصویرسازی، رقابت را از زندگی شما حذف می‌کند و شما را از میدان رقابت، به میدان خلاقیت می‌کشاند. تنها رقیبی که پیش رو دارید، غفلت و ناآگاهی است.

همه‌ی مردم تصویرسازی می‌کنند. در واقع هرچه تاکنون در زندگی‌تان رخ داده، نتیجه‌ی مستقیم روند تصویرسازی بوده است. پس اگر تنها به ماحصل زندگی خود دقت کنید، متوجه خواهید شد که تا به حال نیز از این ابزار روانی بی‌نظیر استفاده کرده‌اید. اگر نگاهی به زندگی اکثر مردم بیندازید، به این حقیقت آشکار پی خواهید برد که آن‌ها غالباً از توانایی تصویرسازی خود در جهت نادرست استفاده می‌کنند.

توجه داشته باشید که «تصویرها»، عکس‌های ذهنی‌ای هستند که به‌وسیله‌ی افکار ساخته می‌شوند. شکوه و عظمت ذهن هم در این است که می‌تواند «فکر» کند. به بیان دیگر، ذهن با فکرکردن می‌تواند هر تصویری را خلق کند. به‌جای آن‌که در دوردست‌ها به‌دنبال فرصت بگردید، در هر کجا که هستید، آغوش گشوده و آن را دربربگیرید.

با تصویرسازی می‌توان کهکشان‌ها را درنوردید و عالم را تسخیر کرد.

هر آنچه برای‌تان پیش می‌آید، باید یادتان باشد که شما پروژکتوری هستید که این تصویر را تابانده است. درست مثل زمانی‌که به سینما می‌روید و تصویری روی پرده افتاده است؛ اگر می‌خواهید تصویری که دارید می‌بینید را عوض کنید، راهش این نیست که به سراغ پرده‌ی سینما بروید و آن را پایین بکشید. در زندگی شما پروژکتور هستید و شما از طریق افکارتان، طرح‌های‌تان و از طریق نظام باورهای‌تان تصویر را بر پرده‌ی زندگی می‌تابانید.

پس مراقب باشید که چگونه می‌اندیشید و چگونه تصور می‌کنید. ببینید آیا همان چیزی را که می‌خواهید با افکار غالب خود متصور می‌شوید و یا درست برعکس بر آنچه نمی‌خواهید متمرکز شده‌اید.

تجسم ما باید به گونه‌ای باشد که توسط ذهن منطقی‌مان رد نشود. برای رسیدن به خواسته‌تان باید آن را آرام‌آرام به بخشی از زندگی روزانه‌تان تبدیل کنید. بنابراین باید

از تکنیک‌هایی بهره ببرید که با استفاده از آن‌ها ضمیر خودآگاهتان باور کند که اطراف شما و محیطی که در آن زندگی می‌کنید، با آرزوها و اهداف شما احاطه شده است و پر از چیزهایی است که خواهان به دست آوردن آن‌ها هستید. در این صورت ضمیر خودآگاهتان، نه‌تنها آرزو و رؤیای شما را به‌عنوان یک واقعیت می‌پذیرد و هیچ مقاومتی در برابر دستیابی به این هدف نشان نمی‌دهد، بلکه در این مسیر به بزرگ‌ترین حامی و کمک‌رسان شما هم تبدیل می‌شود.

تجسم می‌تواند یک ایده را به شکلی سیال‌تر و واقعی‌تر از کلمات بیان کند. استفاده از تصاویر به‌منظور درک دنیا، شاید ابتدایی‌ترین نوع هوش ما باشد و به ما در خلق ایده‌ها و اندیشه‌هایی کمک کند که بعدها بتوانیم همان ایده‌ها را بر زبان آوریم. تصویرسازی، اندیشه و آینده‌ی ما را در یک آن، ملموس و قابل درک می‌سازد و برای مشاهده و احساس هر چیزی با حواسمان نیاز ما را برآورده می‌سازد.

افراد خلاق در قالب کلمات نمی‌اندیشند و از تمام حواس و جسم خود، در راستای این فرآیند بهره می‌برند. آن‌ها نشانه‌های احساس را پیدا می‌کنند که افکار آن‌ها را در بسیاری از سطوح برمی‌انگیزد؛ چه این نشانه‌های حسی، یک بوی قوی و چه احساس ناشی از لمس یک توپ باشد. افراد خلاق در اتخاذ راه‌های جایگزین برای تفکر، خلق و درک دنیا رویکرد آزادانه‌تری دارند.

شما باید تفکر و خلاقیت خود را ورای کلمات و عقلانیت محض به کار ببندید. تحریک مغز و حواس، به شما کمک می‌کند تا خلاقیت ذاتی خود را بروز دهید و ذهن اولیه خود را احیا کنید.

در زندگی توأم با خلاقیت اکثر اساتید، ما با الگویی مشابه روبه‌رو می‌شویم: آن‌ها با الهام اولیه و هیجان ناشی از موفقیت‌های بالقوه، پروژه‌ای را آغاز می‌کنند. پروژه‌ی آن‌ها با روحیات و فطرتشان ارتباط عمیق و پویایی دارد.

آن‌ها با الهام از اولین هیجانات عصبی وارد مسیری خاص می‌شوند و به ایده‌ی خود شکل می‌دهند و انرژی خود را به‌درستی در این راه صرف می‌کنند، آن‌ها وارد مرحله‌ی تمرکز بالا می‌شوند.

این اساتید، همچنین از ویژگی دیگری برخوردارند که فرآیند کارشان را پیچیده‌تر می‌کند: آن‌ها به‌آسانی از عملکرد خود راضی نمی‌شوند. آن‌ها علاوه بر هیجان، احساس شک و تردید و نگرانی نسبت به کار خود را نیز تجربه می‌کنند. آن‌ها از استانداردهای درونی بالایی برخوردارند. مقارن با پیشروی، نقائص و کاستی‌های ایده‌ی اولیه‌ی خود را درمی‌یابند و با دشواری‌هایی روبه‌رو می‌شوند که پیشتر پیش‌بینی نکرده بودند.

با پیش‌رفتن در مسیر این فرایند و کسب آگاهی بیشتر و محوشدن تدریجی شهود، ایده‌ای که در ابتدای کار، زنده و پرشکوه به‌نظر می‌رسید، حالا مرده و کهنه به‌نظر می‌آید.

تحمل چنین احساسی دشوار است و هم از این روست که آن‌ها دشوارتر و سریع‌تر از همیشه کار می‌کنند تا به راه‌حلی برسند.

هرچه سخت‌تر تلاش می‌کنند، احساس تنش درونی و یأس و ناامیدی افزایش می‌یابد و حس فرسودگی آن‌ها بیشتر می‌شود. در آغاز ذهن آن‌ها مملو از ارتباطات غنی است، اما الان جز اندیشه‌ای منفرد و فاقد ارتباط چیزی در ذهنشان نیست. در نقطه‌ی خاصی از این فرآیند افراد کوته‌نظر دست از کار می‌کشند و یا به آنچه دارند قناعت می‌کند و چیزی جز یک پروژه معمولی و نیمه‌کاره نصیبشان نمی‌شود.

اما آگاهان قوی‌ترند. آن‌ها پیش‌تر با این روند روبه‌رو شده‌اند و در سطح ناخودآگاه خود می‌دانند باید به هر زحمتی که شده به پیش‌روی ادامه دهند و در این یأس و ناامیدی و احساس رسیدن به بن‌بست قطعاً هدفی نهفته است.

آن‌ها در لحظات پرفشار و پراسترس برای لحظاتی کار را رها می‌کنند. این رهایی می‌تواند به‌منزله‌ی وقفه‌ی کوتاهی در کار، رفتن به رختخواب، استراحتی کوتاه و یا اشتغال موقتی به کار دیگر باشد. آنچه در این لحظات اغلب رخ می‌دهد یافتن راه حل و یا ایده‌های عالی برای به پایان‌رساندن کار است. آلبرت انیشتین، پس از ده سال آزگار تفکر بر روی قضیه نسبیت، یک روز عصر تصمیم گرفت تا کار را رها کند. او به اندازه‌ی کافی و بیش از توانش کار کرده بود. او زودتر از همیشه به رختخواب رفت و وقتی از خواب برخاست، ناگهان راه‌حل به سراغش آمده بود.

اگر ما همان سطح از هیجان را که در آغاز پروژه تجربه می‌کنیم، در ادامه مسیر هم حفظ کنیم، احساس شهود و الهام نیز با ما باقی خواهد ماند. از دست دادن آن شور و حرارت اولیه، باعث خواهد شد تا مرتب به دوباره‌کاری رو آوریم و از دست‌یابی به راه‌حل‌های کوتاه‌مدت عاجز بمانیم.

احساس یأس و ناامیدی فزاینده‌ی ناشی از تفکر تک‌بعدی نسبت به یک مسئله و یا ایده، در نهایت ما را به نقطه‌ی بن‌بست خواهد کشاند. اینجاست که می‌فهمیم، درجا می‌زنیم. این لحظات نشانه‌هایی از مغز هستند که ما را به رهاساختن موقتی ادامه کار تشویق می‌کنند و اغلب افراد خلاق، آگاهانه یا ناآگاهانه این نشانه‌ها را می‌پذیرند.

وقتی موقتاً دست از کار می‌کشیم، نمی‌دانیم که در زیر پوسته‌ی خودآگاهی‌مان، ایده‌ها و ارتباطات ذهنمان هنوز جریان دارند و به‌تدریج تکوین می‌یابند. با از بین رفتن آن احساس یأس و ناامیدی، مغز دوباره احساس اولیه‌ی هیجان و سرزندگی را این بار با شدت بیشتری باز می‌یابد. مغز در این لحظه می‌تواند به راه‌حل مناسبی برای مشکل دست پیدا کند، راه‌حلی که به‌خاطر احساس یأس و سرخوردگی از رسیدن به آن عاجز بود.

این احساس که ما زمانی بی‌پایان برای اتمام کار پیش رو داریم، تأثیر منفی و فلج‌کننده‌ای بر ذهنمان برجای می‌گذارد و توجه و افکار ما را پراکنده می‌سازد. فقدان

ضرورت برای انجام کاری، عملکرد عالی مغز را با مشکل مواجه می‌سازد و از شکل‌گیری ارتباطات جلوگیری می‌کند. برای جلوگیری از چنین وضعی، شما همیشه باید براساس ضرب‌الاجل‌ها (چه واقعی و چه ساختگی) کار کنید. مواجهه با زمان محدود برای انجام کار سبب می‌شود تا ذهن شما به سطحی از عملکرد که مورد نیاز است دست پیدا کند و ایده‌ها یکی پس از دیگری ظهور کنند. شما هر روز با چالش‌های سخت مواجهه می‌شوید و هر صبح که از خواب برمی‌خیزید، ایده‌های واقعی و ارتباطات جدیدی در ذهنتان شکل می‌گیرند.

اگر چنین ضرب‌الاجلی ندارید، آن را برای خودتان بسازید. مخترع برجسته، توماس ادیسون می‌دانست برای نتیجه‌گیری بهتر لازم است تحت فشار کار کند. او عمداً پیش از آماده بودن هر ایده‌ای، درباره‌ی آن با دیگران صحبت می‌کرد. این کار به ایده‌ی او عمومیت می‌بخشید و امکان ابداع جدید را برای او فراهم می‌آورد. اگر او از پس انجام آن برنمی‌آمد و یا اجرایی‌کردن ایده‌اش را طول می‌داد، شهرت و محبوبیتش به خطر می‌افتاد.

در چنین شرایطی، ذهن شما همچون ارتشی می‌ماند که توسط دریا و کوه‌ها احاطه شده است و نمی‌تواند عقب‌نشینی کند و با نزدیک‌شدن مرگ، سخت‌تر از هر زمان دیگری خواهد جنگید.

سیستم RAS

Reticular Activating System یا به اختصار RAS گفته می‌شود. این سیستم بخشی از مغز است که مسئول بررسی تجربیات روزانه‌ی ماست.

مغز ما درست مانند یک کامپیوتر است. شما از ورودی هر کامپیوتر هرچه را که وارد کنید باید انتظار داشته باشید که خروجی شما از همان اطلاعات ورودی تشکیل شده باشد، پس اگر ما اندیشه‌هایی را وارد مغز خود کنیم، آن‌ها را مانند یک فرمان می‌پذیرید. اگر به این نتیجه برسید که ناتوان و شکست‌خورده‌اید، مغز شما این پیام را مانند یک دستور دانسته و آن را به تمامی اعضای بدن (از غدد درون‌ریز گرفته تا دستگاه گردش خون، تنفس و سیستم حرکتی) می‌رساند که فرمان شکست را پذیرش کرده و مطابق آن عمل کنند و این شما را وارد یک حلقه معیوب می‌کند که نتایجی پیوسته بد و بدتر برای شما به ارمغان می‌آورد.

در حالی‌که ثروتمندان و پیروزمندان با دادن فرمان ثروت و پیروزی، تمامی وجود خود را به‌سمت ثروت و پیروزی سوق می‌دهند. امروزه ثابت شده که تفکر ما اثر مستقیمی بر سیستم بدن ما دارد، یعنی به محض آن‌که ما ذهنیت بدی داشته باشیم، عملکرد غدد درون‌ریز بدن و همین‌طور دیگر ارگان‌ها، از این ذهنیت تبعیت می‌کنند و با اختلال در عملکرد طبیعی هورمون‌ها و مواد ضداسترس و هیجان در بدن، به افسردگی و احساس منفی شدید دچار می‌شویم و در این سیر به جسم خود نیز ضربه می‌زنیم.

دانشمندان اتفاق‌نظر دارند که سیستم عصبی انسان نمی‌تواند فرق بین یک رویداد واقعی و تخیلی را به‌طور روشن و با ذکر اختلافات جزئی بیان کند. پس بسیاری از تصمیمات روزمره ما نه براساس حقایق و واقعیت‌ها، بلکه براساس اطلاعاتی گرفته می‌شود که کامپیوتر مغز ما آن‌ها را به‌عنوان اطلاعات حقیقی به ما تحویل می‌دهد. در حالی‌که بسیاری از این اطلاعات توهمی بیش نبوده و تنها تفاسیر غلطی از حقایق هستند که درنتیجه به تصمیم‌گیری غلط از حقایق منجر می‌شوند.

سیستمRAS یک سیستم با تشکیلات تورینه‌ای به اندازه‌ی یک چهارم سیب در مغز انسان است که وظیفه‌ی آن پالایش اطلاعات بخصوص از میان انبوه اطلاعاتی است که به ما می‌رسد. نمونه اگر شما یک ماشین بنز قدیمی بخرید، بعد از آن، دائما ماشین‌هایی از نوع ماشین خود می‌بینید، گویی که ماشین‌های بنز در سطح شهر زیاد شده‌اند. در حالی‌که چنین نیست، این ماشین‌ها پیشتر هم وجود داشتند، تنها سیستم RAS شما ماشین‌های بنز را از میان انبوه ماشین‌های دیگر برمی‌گزیند و به کامپیوتر ذهن شما وارد می‌کند. وظیفه‌ی RAS نیز همین انتخاب و گزینش اطلاعات از میان محیط و نتایج عملکردهای شماست، با توجه به آنچه شما می‌خواهید. مثلاً اگر تصمیم گرفته باشید فکر کنید همه چیز در دنیا خراب است و یا شما آدم بدشانسی هستید، RAS مشغول جمع‌آوری شواهدی مبتنی بر بدشانسی شما از محیط می‌شود و سپس آن‌ها را در اختیار کامپیوتر ذهن شما قرار می‌دهد تا آن هم به روش خود به شما ثابت کند که حق با شماست و واقعاً بدشانس هستید.

در حالی‌که ثروتمندان دانسته یا ندانسته به RAS خود وظیفه‌ی متفاوتی واگذار می‌کنند. RAS آن‌ها شواهدی مبتنی بر هوشمندی، توانمندی، موفقیت، قدرت و ثروت آن‌ها از محیط برمی‌گزیند تا به آن‌ها ثابت کند که پیروز و ثروتمند هستند. پس می‌بینید این‌که شما احساس پیروزی و شکست کنید، به‌طور کامل در دست خود شماست و تنها بستگی به چگونگی برنامه‌ریزی کامپیوتر ذهن توسط خودتان و تصمیم‌هایی دارد که با توجه به اطلاعات کامپیوتر ذهن خود می‌گیرید. پس شما هم می‌توانید به ثروتمندان بپیوندید، فقط کافی است بخواهید. نتیجه‌ی این‌که انسان‌های موفق خودپنداری خود را کنترل کرده و اطلاعات کامپیوتر مغز خود را همان‌طور که می‌خواهند تغییر می‌دهند. آن‌ها دنیای خود را وسعت می‌بخشند و می‌دانند که اضطراب، خصومت، غم و اندوه عوامل منفی و تخریب‌کننده‌ی تصورات خلاق و سازنده هستند.

آن‌ها می‌دانند که کامپیوتر ذهن آن‌ها فرقی میان من حقیقی و آن کسی را که من می‌خواهم باشم قائل نیست. پس آگاه باشید که ضمیر ناخودآگاه هیچ تفاوتی بین آنچه تجسم می‌کنید و آنچه در واقعیت تجربه می‌کنید قائل نمی‌شود.

این قانون ذهن است. اگر به تصاویر ذهنی‌تان احساس را اضافه کنید، ضمیر ناخودآگاهتان هیچ تفاوتی بین تصویر تجسم شده یا یک رخداد واقعی که واقعاً در زندگی‌تان رخ داده است، قائل نمی‌شود، پس طبیعی است که همان تصاویر را که تجسم و احساس کرده‌اید در دنیایی واقعی نیز تجربه کنید. وقتی‌که هدفی را تعیین می‌کنید، مغزتان به هر چیزی توجه می‌کند که بتواند آن هدف را به شما نزدیک‌تر کند، اما اگر در یک شرایط ذهنی انفعالی باشید، این کار را نخواهد کرد.

بیشتر مردم سعی می‌کنند آنچه را که می‌خواهند، در همان چارچوب اعتقادات محدودکننده‌ی ناخودآگاه‌شان به دست آورند. اما از این خبر ندارند که واقعیت الان آن‌ها در زندگی، ساخته‌ی همین ذهنیت ناخودآگاه فعلی‌شان است. تا وقتی طرز فکرشان را تغییر ندهند، ایجاد هر تغییر اساسی جدید خیلی سخت خواهد بود، چه برای افزایش ثروت و چه هر چیز دیگری.

وقتی مردم جملات تأکیدی می‌نویسند، سعی دارند تغییر را در یک بعد به‌وجود آورند که بسیار محدود است و قدرتی ندارد. می‌توانید از این راه، تغییر به‌وجود آورید، ولی آسان، سریع یا ماندگار نیست. بیش از حد، یک بعدی است و نیروی خیلی کمی دارد.

قدم بعدی، تصویرسازی معمولی خواسته‌تان است. این حالت به خواسته‌تان عمق می‌دهد، آن را دوبعدی‌تر می‌کند، حداقل از دیدگاه ذهن. بعضی افراد برای این کار، از تابلوی آرزوها استفاده می‌کنند. فقط یک تابلو از عکس‌هایی درست می‌کنند که نشان می‌دهد چه می‌خواهند داشته باشند، انجام دهند یا باشند. جایی نصبش می‌کنند که بیشتر از همه جلوی چشمشان باشد، معمولاً روی یخچال یا آینه‌ی دستشویی. تابلوی آرزوها ابزاری است برای انتقال خواسته‌ها به ذهن ناخودآگاه. با وجود این‌که بعضی از تابلوها چند خواسته را نشان می‌دهند، روش قوی‌تر این است که یک خواسته را بگیرید، روی یک چیز تمرکز کنید و از تصویر معناداری برای نشان دادن آن استفاده کنید. مثلاً شما یک اتومبیل خاص می‌خواهید. تصویری از آن اتومبیل را می‌گیرید و آن را جایی می‌گذارید که جلوی چشمتان باشد. نگاه‌کردن به عکس ماشین واقعی و تجسم آن روشی دوبعدی‌تر برای خلق، جذب یا تجلی است. تصویرسازی، روشی قوی است و اثر آن اثبات شده است، در همه چیز از ورزش تا پزشکی و کسب‌و کار. ولی هنوز در بعدی بسیار محدود کار می‌کنید و در اعتقادات محدودکننده‌ی فعلی‌تان دست و پا می‌زنید. می‌توانید تمام ثروتی را که دوست دارید تصور کنید، ولی اگر هنوز معتقد باشید که برای‌تان بد است، فرصت‌های رسیدن به آن را نمی‌بینید. با وجود این‌که می‌توانید از راه تصویرسازی به نتایجی عالی برسید، این روش در دل خود محدودیت‌هایی دارد. برای زندگی‌کردن هم روش بسیار محدودکننده و بسته‌ای محسوب می‌شود، چه برسد برای تحول.

ولی یک سطح بالاتر این است که تصور کنید الان صاحب آن ماشین هستید، آن را

می‌رانید، با دوستانتان سوارش می‌شوید. خود را با تصویر درگیر کنید. این کار واردکردن یک تجربه‌ی سه‌بعدی از تجلی‌یافتن خواسته‌هاست. به‌جای نوشتن و جملات تأکیدی (بعد اول) یا دیدن ماشین جدا از خودتان (بعد دوم) تقریباً وارد تجربه‌ای هولوگرافیک می‌شوید؛ از این‌که در زمان حال از ماشین لذت می‌برید، جوری که انگار الان به واقعیت پیوسته است. این حرکت به‌سمت بعد سوم است، واقعیتی فیزیکی که همه‌ی ما به‌عنوان انسان آن را داریم و خواسته‌های‌مان را تا حد امکان ملموس و واقعی می‌کنیم. این بهتر است، ولی بهترین نیست.

واضح است که هر سه رویکرد جواب می‌دهد، ولی محدودیت دارند.

نوشتن جملات تأکیدی، سطحی و تک بعدی‌ست، پس توانایی خیلی کمی برای به‌وجود آوردن تغییر دارد (ولی صفر نیست). باید زیاد بنویسید و تکرار کنید تا برنامه‌های موجود در ذهنتان را جایگزین کنید.

تصویرسازی آن‌چه می‌خواهید، چه ماشین جدید باشد و چه ثروت فراوان، قدمی به‌سمت بعد دوم است، چون در ذهنتان آن‌چه را که می‌خواهید، وارد زندگی‌تان می‌کند. این رویکرد به خواسته‌تان شکل، رنگ، عمق و احساس بیشتری می‌دهد که همگی برای بعد دوم مهم هستند. ولی هنوز به اعتقاداتتان درباره‌ی آن‌چه شدنی است، محدود هستید.

بعد سوم تصویرسازی تعاملی است که خیلی شبیه تجربه‌های روزمره‌ی شماست، احساس واقعی بودن دارد. پس تصور این‌که آن‌چه می‌خواهید از قبل اتفاق افتاده و آن قدر واقعی به‌نظر می‌رسد که شاید با واقعیت اشتباه گرفته شود، سرعت رسیدن به نتایج را بیش‌تر می‌کند، ولی باز هم این بعد در حوزه‌ی اعتقادات فعلی (ولی ناخودآگاهتان) محدود است.

چطور می‌شود تمام این محدودیت‌ها، اعتقادات محدودکننده و تمام ذهنیت‌های بسته را رها کرد و وارد دنیایی شد که می‌دانید در آن هر چیزی ممکن است و از آن جا می‌توانید هر چیزی را که می‌خواهید، به واقعیت تبدیل کنید؟

باید وارد بعد چهارم شوید. فرآیند بعد چهارم تکنیکی است که مواجه‌شدن با مسائل را قبل از اتفاق افتادن آن‌ها آسان می‌کند. «بخوانید آنچه را که دیده نمی‌شود، طوری که انگار دیده می‌شود».

مردم عادت دارند چیزهای ساده را کم‌اهمیت قلمداد کنند، ولی بدانید که بزرگ‌ترین و مهم‌ترین قوانین جهان هستی، همگی سرشار از سادگی هستند.

برای فرآیند بعد چهارم:

اولین قدم، برای تغییر آینده، خواستن است؛ یعنی هدفتان را تعریف کنید، بدانید دقیقاً چه می‌خواهید.

دومین قدم، اتفاقی را بسازید که می‌دانید بعد از تحقق خواسته‌تان با آن روبه‌رو خواهید شد؛ اتفاقی که نشان دهنده‌ی تحقق خواسته‌تان باشد؛ چیزی که روی بقیه‌ی موضوعات اثر می‌گذارد.

سومین قدم، بدن فیزیکی‌تان را بی‌حرکت کنید و در وضعیتی نزدیک به خواب قرار بگیرید، بعد با پلک‌های بسته و توجهی که به تجربه‌ی پیش رو متمرکز شده، در تخیل خودتان را به‌صورت ذهنی، درست در وضعیت آن اقدام تصور کنید که انتخاب کرده‌اید. تمام مدت ببینید که درواقع همین حالا و همین جا مشغول انجام آن هستید. باید همیشه در حال انجام آن اقدام تخیلی باشید، نباید عقب بنشینید و نگاه کنید، بلکه باید حس کنید واقعاً مشغول انجام آن کار هستید تا احساس تصویر برای‌تان واقعی باشد. همیشه مهم است حواستان باشد که آن اقدام انتخابی باید چیزی باشد که بعد از تحقق خواسته‌تان می‌آید و در ضمن باید خودتان را درون آن عمل احساس کنید تا این‌که برای‌تان مثل واقعیت، واضح و شفاف باشد.

برای مثال، فرض کنید خواهان ارتقای شغلی در محل کارتان هستید. تبریک گفتن دیگران می‌تواند اتفاقی باشد که بعد از تحقق خواسته‌تان اتفاق می‌افتد. این اقدام را به‌عنوان تجربه‌ی تصویرسازی انتخاب کردید. بدن فیزیکی‌تان را بی‌حرکت کنید و در وضعیتی نزدیک به خواب قرار بگیرید (حالت چرت زدن) ولی هنوز قادر به کنترل مسیر افکارتان باشید. در حالتی که بدون تلاش و تقلا، همچنان هوشتان سرجایش است. حالا تصور کنید دوستی مقابلتان ایستاده است. دست فرضی‌تان را در دست او قرار دهید. اول واقعی و جامد بودن دستش را حس کنید و بعد با او مکالمه‌ای خیالی انجام دهید که با آن اقدام هماهنگ باشد. موقعیتی را ببینید که مردم به‌خاطر پیشرفتتان به شما تبریک می‌گویند. این موقعیت را واضح مجسم کنید.

آینده، همین واقعیت حال حاضر است؛ منتها با مقیاسی بزرگ‌تر؛ و عجیب است که در دنیایی با مقیاس وسیع‌تر، الان معادل همین جایی است که تجسم کرده‌اید، در همان فضای سه‌بعدی روزمره.

تفاوت بین حس‌کردن خود در آن موقعیت، در همان مکان و همین حالا و دیدن خود در حال اقدام، طوری که انگار دارید فیلمی را در تلویزیون می‌بینید، تفاوت بین موفقیت و شکست در این کار است.

در فرآیند بعد چهارم، شما فقط به خواسته‌تان اجازه‌ی ورود به زندگی‌تان را می‌دهید. هیچ خواستن، طلب‌کردن، یا آرزوکردنی وجود ندارد، مال من خواهد بود و این ماهیت تمام

چیزهایی است که در این بعد وجود دارد. فقط کافی است آن را بپذیرم، قبول کرده و از آن استقبال کنم. نه اعتیادی، نه وابستگی، نه نیازی، نه استرسی.

پرده‌ی بیست‌وهشتم:

مدار ثروت

بسیاری از مردم فکر می‌کنند افراد موفق برای موفقیت بارها شکست خورده‌اند و سختی‌های زیاد کشیده‌اند؛ و معتقدند این شکست‌هاست که باعث رشد ما می‌شود. این گفته شاید در بسیاری از موارد درست باشد، ولی این‌که لزوماً برای موفقیت باید حتماً شکست خورد، کاملاً اشتباه است. این دیدگاه سرعت شما را بسیار کم می‌کند و باعث می‌شود همیشه نگران شکست خوردن باشید که محدودیت را برای‌تان به ارمغان می‌آورد. در بسیاری از کتب و فیلم‌های انگیزشی ما این حس شکست القا می‌شود، به گونه‌ای که همه‌ی قهرمانان داستان فیلم حتماً سختی و مشکلات خیلی زیادی را تحمل کرده‌اند؛ در حالی‌که بدون شکست هم می‌شود به خیلی از دستاوردها رسید. اگر هماهنگی فرکانسی داشته باشید، خیلی از مشکلات محو خواهد شد. شما هر چقدر سخت کار کنید و سختی بکشید، هیچ‌وقت نمی‌توانید عدم هماهنگی فرکانسی را جبران کنید. برای مثال اگر روی مدار فرکانسی درآمد مد نظرتان نباشید، هر چقدر هم که سخت کار کنید و خودتان را اذیت کنید، آن خواسته یا میزان درآمد مد نظرتان به‌وقوع نمی‌پیوندد. پس قبل از سخت کارکردن باید مدار فرکانسی‌تان هماهنگ با آن درآمد مد نظرتان باشد.

جهان هستی و کائنات یک سیستم مهندسی شده‌ی خارق‌العاده و بی‌نظیری است که همه چیز در آن، روی حساب و کتاب صورت می‌گیرد و هیچ اتفاق و تصادفی در کار نیست؛ همه چیز حساب شده است.

کائنات دقیقاً مانند منظومه‌ی شمسی از بی‌نهایت مدار تشکیل شده است که هر مدار ویژگی خاص خودش را دارد، حتی اگر به ریزترین اجرام و اجزای هستی هم که اتم باشد نگاه کنید، باز هم می‌بینید که قانون مدارها بر آن حاکم است. چرا؟ چون یک اتم از یک‌سری مدار تشکیل شده که هر مدار ویژگی و خاصیت ویژه‌ای دارد...؛ مداری مربوط به الکترون‌هاست که بارهای منفی در آن قرار می‌گیرند و مداری مربوط به پروتون‌هاست که بار مثبت اتم در آن قرار می‌گیرد؛ و همان‌طور که می‌دانید هر مدار ویژگی‌های خاص خود را دارد. امکان ندارد یک بار مثبت (پروتون) وارد مرکز بار منفی (الکترون‌ها) شود، یا عکس چنین حالتی رخ دهد؛ و اگر به بزرگ‌ترین اجرام هستی مانند منظومه‌ی شمسی هم نگاه

کنید باز هم می‌بینید که همین قانون بر آن حکمرانی می‌کند.

باید درباره‌ی این موضوع خیلی فکر کنید تا بتوانید یکی از مهم‌ترین رازها و قوانین حاکم بر جهان هستی را درک کنید و بر آن چیره شوید تا زندگی‌تان متحول شود. باید متوجه این نکته شوید که ریشه‌ی تمام اتفاق‌های خوب و بد زندگی‌تان کجاست!

اگر بیکار هستید و هرچه تلاش می‌کنید باز هم نمی‌توانید کار دلخواهتان را پیدا کنید، فقط یک علت دارد و آن این‌که در مدار بیکاری قرار گرفته‌اید؛ چون در مدار بیکاری خبری از فرصت‌های شغلی باکیفیت و درست و حسابی نیست. هر تلاشی هم که کنید خبری از نتیجه نیست و تلاش‌هایی که در مدار بیکاری صورت بگیرد، محکوم به شکست است.

اگر شبانه روز تلاش می‌کنید و هر کاری که می‌کنید درآمد یا حقوق ماهیانه‌تان از آن چیزی که هست بالاتر نمی‌رود، فقط به این علت است که در مداری قرار گرفته‌اید که نهایت دستاوردی که این مدار می‌تواند برای شما داشته باشد، همین است که هم‌اکنون به دست می‌آورید نه بیشتر؛ و این مدار نمی‌تواند شما را در کسب دستاوردها و موفقیت‌های بیشتر پشتیبانی کند.

اما اگر متوجه این نکته نشوید شبانه‌روز تلاش می‌کنید، به این در و آن در می‌زنید، ولی باز هم نتیجه‌ی دلخواهتان را دریافت نمی‌کنید.

راه‌حل، تلاشِ بیشتر نیست، بلکه باید مدارتان را عوض کنید و در مداری قرار بگیرید که هم‌راستا با هدفتان و آنچه می‌خواهید باشد تا با تلاش کمتر و سرعت خیلی بیشتر به آنچه می‌خواهید برسید.

افراد فقیر فقط به این فکر می‌کنند که چطور می‌توانند زندگی را بگذرانند و جالب است که لذت بردن از زندگی خیلی در زندگی چنین افرادی جایی ندارد، چون در مداری قرار دارند که منابع و امکانات لازم برای لذت‌بردن از زندگی و تجربه‌کردن یک زندگی راحت و در رفاه کامل اصلاً وجود ندارد. این افراد در مدار اشتباه، در جای اشتباه، به‌دنبال درآمد بیشتر، راحتی و رفاه و... می‌گردند، ولی آن را پیدا نمی‌کنند و دقیقاً هم به‌همین علت است که هرچه بیشتر تلاش می‌کنند، شرایط زندگی روز به روز برای‌شان سخت‌تر و بدتر می‌شود.

انسانی که در مدار فقر قرار گرفته و باورهای فقیرانه دارد، در مداری قرار دارد که هر روز فقط آدم‌های فقیر را می‌بیند، کارهایی به او پیشنهاد می‌شود، وام‌هایی به او داده می‌شود که هر روز او را فقیر و فقیرتر می‌کند. اگر ثروتمندی را هم ببینید، او را با دیده‌ی حسرت، حسادت و یا نفرت نگاه می‌کند. ایده‌هایی به ذهنش می‌رسد که فقط او را فقیرتر می‌کند، چون در مدار فقر قرار گرفته و مدام اتفاق‌هایی برای او می‌افتد که این باورهای فقیرانه را به معرض نمایش می‌گذارد!

اما انسانی که در مدار ثروت قرار دارد و برای مثال بر این باور است که می‌تواند ماهیانه صد میلیون تومان درآمد داشته باشد، چون در مدار صد میلیون تومان قرار دارد، مدام

ایده‌هایی به ذهن او می‌رسد، اتفاق‌هایی برایش می‌افتد، با افرادی مواجه می‌شود که در نهایت این فرد را به درآمد ماهیانه صد میلیون تومان می‌رساند.

نکته‌ی جالب این‌که چون این فرد در مدار صد میلیون تومان قرار دارد نه می‌تواند به درآمد ۲۰۰ میلیون تومان در ماه برسد و نه مثلاً درآمد ۱۰ میلیونی تومان در ماه، چون به اطلاعات و منابع هیچ‌کدام از این دو مدار دسترسی ندارد. این امر در مورد تمامی جنبه‌های زندگی و در مورد تک تک افراد صدق می‌کند.

برای مثال اگر شما بخواهید پیتزا تهیه کنید، مطمئناً در فست‌فودها به‌دنبال آن می‌گردید! حال اگر شما با کلی تلاش تمام رستوران‌های سنتی دنیا را بگردید تا شاید به پیتزا برسید، آیا به نتیجه خواهید رسید؟

هرگز. طبیعی است که تمام تلاش‌های شما محکوم به شکست است. چون در مدار غلط به‌دنبال خواسته‌ی خود می‌گردید و تا زمانی‌که مدارتان را تغییر ندهید، روال زندگی‌تان دقیقاً به همین شکل و روال باقی خواهد ماند. حال در چنین شرایطی که شما پیتزا می‌خواهید و متوجه این نکته هم می‌شوید که باید در مدار صحیح (فست‌فودها) به‌دنبال پیتزا باشید، آیا رسیدن به پیتزا و خلق این خواسته کار بسیار ساده‌ای نمی‌شود؟ البته.

قانون مدارها در هر موردی دقیقاً به همین شکل است. شما نمی‌توانید به‌دنبال ثروت باشید، ولی در مدار فقر و تنگدستی آن‌را جست‌وجو کنید.

اگر مدارتان مدار ثروت نباشد، حتی اگر طلا در زمین کشت کنید؛ خاکستر برداشت می‌کنید.

زمانی‌که مدارتان را تغییر می‌دهید و در مدار صحیح قرار می‌گیرید، خواسته‌ی شما به‌راحتی و خیلی سریع‌تر از آنچه فکرش را می‌کنید به شما داده می‌شود. در مدار صحیح نیازی به تلاش‌های سخت و زیاد نیست، چون این قانون مدارهاست که در مدار صحیح، هر آنچه را که بخواهید با زحمت خیلی کمتر و به‌سرعت خیلی بیشتر به شما خواهد داد. مطمئناً متوجه زندگی بعضی از ثروتمندان شده‌اید که به‌راحتی و خیلی سریع می‌توانند خیلی خواسته‌های خود را خلق کنند یا با یک تلفن کوتاه درآمدهای میلیونی داشته باشند.

حال ممکن است شما بگویید من ثروتمندان زیادی را سراغ دارم و یا داستان زندگی بسیار از آن‌ها را خوانده‌ام که پیشتر بی‌نهایت فقیر بوده‌اند، سختی زیاد کشیده‌اند و با کلی تلاش و زحمت در طول یک عمر کار و تلاش شبانه‌روزی به ثروت فعلی رسیده‌اند.

پاسخ این است که این تلاش‌ها، سختی‌ها و زحمت‌ها که درباره‌ی آن‌ها می‌گویید

برای ثروتمندشدن آن اشخاص نبوده است، بلکه صرفاً برای تغییر مدار بوده است؛ تغییر مدار فقر به مدار ثروت. همین!

چون این افراد راه و روش ساده‌تر و بهتری را برای این تغییر مدار بلد نبوده‌اند، مجبور شده‌اند که این همه سختی را تحمل کنند. اما همین افراد به محض این‌که در مدار ثروت و فراوانی قرار می‌گیرند، دیگر خبری از زندگی گذشته و سختی‌هایش نیست. ثروت و فراوانی به‌راحتی و به‌سرعت به آن‌ها داده شده و قانون زندگی آن‌ها می‌شود؛ چون این قانون مدارهاست که در هر مدار و فرکانسی که قرار بگیرید، قوانین حاکم بر آن مدار قوانین حاکم بر زندگی شما می‌شود. به‌همین راحتی! و این یک دروغ بزرگ بیشتر نیست که اگر باورش کنید با این‌که دروغ است، اما برای‌تان اتفاق خواهد افتاد.

برای من رسیدن به یک میلیون دلار خیلی راحت بود، اما باور رسیدن به آن سال‌ها طول کشید.

ثروتمند آمریکایی

اگر شما در مدار ثروت و فراوانی نباشید یا دوست داشته باشید در مدارهای بالاتر و بهتری از ثروت و فراوانی قرار بگیرید، آیا برای این تغییر سختی‌های زیادی را باید تحمل کنید؟ لزوماً نه! همه چیز بستگی به خودتان دارد. مردم در زمان قدیم با اسب و قاطر سفر می‌کردند و سفرهای‌شان چند ماه تا چند سال طول می‌کشید. اما حالا در عصر تکنولوژی فاصله بین دو کشور را می‌شود در چند ساعت طی کرد. شما می‌توانید به شیوه‌های گذشته وارد مدار فراوانی و ثروت بشوید یا با استفاده از اطلاعات، تکنیک‌ها و تکنولوژی‌های امروزی و با خلاقیت و آسودگی بیشتر و سرعت بهتری به ثروت برسید. شاید روش‌های قدیمی می‌توانست با کلی تلاش و زحمت طی سی چهل سال شما را ثروتمند کند، اما امروزه با این همه تکنولوژی، خلاقیت و نوآوری می‌توان به شیوه‌های راحت‌تر و با سرعت بیشتری به‌جایگاهی به مراتب بالا رسید. (منظور یک شبه نیست، بلکه مدتی میان‌مدت مثل یک پروسه‌ی ۵ ساله یا ۷ ساله).

عجیب نیست که در دنیای امروز، لحظه به لحظه بر تعداد میلیونرها و ثروتمندان اضافه می‌شود.

وقتی‌که به ذهنتان هدفی می‌دهید و مقصدی برای آن تعیین می‌کنید، با توجه به مداری که درآن قرار گرفته‌اید به شما پاسخ می‌دهد که آیا می‌توانید به این هدف و مقصد برسید یا نه؟ آیا مداری که در حال حاضر در آن قرار گرفته‌اید به چنین منابعی که بتواند شما را به هدفتان برساند دسترسی دارد یا برای رسیدن به این هدف ویژه لازم است که مدارتان را تغییر دهید؟

و اگر خواهان ثروت هستید باید مدارتان را به‌سمت ثروت و فراوانی تغییر جهت دهید.

شیوه‌ی خرج‌کردن در مدار ثروت

این رازی است که افراد بسیار کمی از آن مطلع هستند. برای جذب ثروت باید پول در گردش باشد. خواه یا ناخواه شما مجبورید روزانه مقداری پول خرج کنید، اما آیا این پول را با احساس شادمانی خرج می‌کنید؟ یا با احساس ترس و نق‌زدن و لرزش دستتان برای خرج‌کردن...؟

صحبت هرگز راجع به ولخرجی و قرض بالاآوردن نیست، بلکه منظور این است که وقتی دارید پولتان را خرج می‌کنید تمرکزتان روی چیست؟ حسّ خوبی دارید یا نه؟ آیا پولتان را شادمانه خرج می‌کنید تا کیفیت بهتری به زندگی‌تان ببخشد؟

بعضی از افراد سعی می‌کنند یا پول زیادی را خرج خودشان نکنند و یا اگر چنین کاری را انجام می‌دهند، اغلب با حس گناه است.

آگاه باشید که کائنات برمبنای فراوانی و ثروت خلق شده و خیلی فراتر از هر آنچه شما تصور می‌کنید، نعمت و ثروت وجود دارد.

منظور این نیست که اجازه دارید هرچیزی را که به ذهنتان رسید بخرید و بی‌حساب و کتاب پولتان را خرج کنید، بلکه هدف این است که بدانید زمانی‌که پولتان را خرج می‌کنید چه احساسی باید داشته باشید.

لازم است از این‌که می‌توانید این پول را خرج کنید، لذت ببرید، شاد و سپاسگزار باشید؛ همچنین بدون هیچ‌گونه احساس گناه یا حس منفی آن پول را خرج کنید. منظور این است باید در هنگام خرج‌کردن پول، احساس شادمانی و حس قشنگ و ثروتمندانه داشته باشید.

نباید حس گناه داشت و یا نباید خساست به خرج دهید و از تهیه‌ی آنچه خواهان آن هستید و توانایی خریدش را دارید، کوتاهی کنید. فکر نکنید این پولی که دارید خرج می‌کنید را از دست می‌دهید. بلکه باور داشته باشید که این پول در جهان به گردش درمی‌آید و سیل عظیمی از پول‌ها و ثروت را به زندگی شما جذب می‌کند.

اگر در حال هزینه‌ی هر پولی هستید و احساس بدی دارید، شما برکت را از خود دور می‌کنید. پول باید با عشق و احساس خوب خرج شود تا برگشتی چندین برابر داشته باشد.

ادای فقرا را درنیاورید؛ در فقر باقی خواهید ماند.

اگر همین تمرین ساده را هر باری که می‌خواهید پولی را خرج کنید انجام دهید و این حس لذت و شکرگزاری را با خود به همراه داشته باشید، بعد از مدت کوتاهی واقعاً می‌بینید پول‌های زیادی از منابع مختلف وارد زندگی‌تان می‌شود. چون طبق قانون،

زمانی‌که در هر لحظه احساسات مثبتی در مورد پول و ثروت تولید کنید، این احساسات مثبت شما را در مدار ثروت قرار می‌دهد و قانون حاکم بر مدار ثروت این است که ثروت را به زندگی‌تان جذب کند تا ثروتمندانه زندگی کنید.

آنچه سزاوار آن هستید را به خود بدهید. یک اتومبیل جدید، بهترین اتاقی که می‌توانید در یک هتل رزرو کنید یا واگن درجه‌ی یک در قطار. با این‌که یک میلیونر پولش را عاقلانه خرج می‌کند، اما می‌داند خوب است که انسان با خودش همیشه خوش‌رفتاری کند.

هیچ‌گونه ترسی از خرج‌کردن برای پاداش دادن به خودتان نداشته باشید. همان‌طور که گفته شد این مسئله بدان معنی نیست که بی‌رویه و گزاف خرج کنید، بلکه معنایش این است که آنچه شایسته‌ی آن هستید را به خودتان هدیه دهید. همان طوری‌که کودک را در مقابل انجام کار خوب تشویق می‌کنید و به او پاداش می‌دهید، آن کودك ترغیب می‌شود تا مدام آن کار بخصوص را تکرار کند؛ در مورد ضمیر ناخودآگاه هم این امر کاملاً صدق می‌کند. بنابراین به خودتان پاداش بدهید. هر زمان به هر هدفی که برای خودتان تعیین کرده‌اید، می‌رسید، به خودتان کادو بدهید، برای خودتان جشن تقدیر بگیرید، به مکان‌هایی بروید که حس و حال خوبی به شما می‌دهد؛ هیچ لزومی هم ندارد که این هدیه یا پاداش خیلی پرهزینه باشد، بلکه چیزی که اهمیت دارد این است که حس و حال خیلی خوبی به شما بدهد.

وقتی چیزی را نیاز دارید، یا دوست دارید آن را تهیه کنید و پول آن را دارید، خریدش را ثروتمندانه و با احساس ثروت و لذت انجام دهید. زیرا با این احساس، سیگنال بسیار قدرتمندی به ضمیر ناخودآگاهتان ارسال می‌کنید که من انسان ارزشمند و شایسته‌ای هستم و دقیقاً در همین لحظه است که در فرکانس ثروت و فراوانی قرار داده می‌شوید؛ همچنین انتظار شما از کائنات و خدای رحمان نیز بیشتر می‌شود و انتظار دریافت نعمت و ثروت بیشتری خواهید داشت و این یعنی هر آنچه انتظارش را دارید به واقعیت زندگی‌تان تبدیل می‌شود.

رقم دقیق ثروت

انجام این کار شما را اذیت می‌کند، چون از منطقه‌ی امن شما را خارج می‌کند و با مقاومت‌های ذهنی زیادی روبه‌رو می‌شوید، ولی انجام آن وضوح در هدف را به بالاترین حد خود می‌رساند که لازمه‌ی رسیدن به خواسته‌هاست.

اگر از ما بپرسند از زندگی چه می‌خواهید؟ بیشتر ما پاسخ می‌دهیم ثروت زیاد، پول زیاد یا می‌خواهیم ثروتمند شویم. اما اکثر ما هیچ تعریفی از پول و ثروتمندشدن نداریم. بیشتر ما نمی‌دانیم چه زمانی و با داشتن چه مقدار پول و دارایی احساس ثروتمندشدن می‌کنیم. فقط می‌دانیم پول زیاد می‌خواهیم و همین عدم وضوح یکی از عوامل اصلی نگهدارنده‌ی نیل به ثروت است.

اگر می‌خواهید به موفقیت‌های بزرگ و به هدفی برسید که تعیین می‌کنید، لازم است که بسیار دقیق باشید و دقیقاً بدانید که چه می‌خواهید و قرار است به کجا برسید. هرچه هدف خود را کمتر بشناسید و وضوح کمتری داشته باشید، به همان میزان احتمال دستیابی به هدفتان پایین می‌آید، پس هرچه دقیق‌تر باشید و بیشتر هدفتان را بشناسید، دستورالعمل اجرای بهتری را به ذهن خود می‌دهید؛ بنابراین اگر برای مثال دوست دارید که ثروتمند شوید، باید به‌صورت کاملاً مشخص و دقیق معلوم کنید، در چه صورتی می‌توانید بگویید ثروتمند شده‌ام.

اگر از خیلی‌ها بپرسید چقدر پول می‌خواهید، بیشتر می‌گویند خیلی؛ ولی رقم دقیقی نمی‌گویند. می‌دانید چرا؟ چون از رقم می‌ترسند. چون آن خیلیِ مبهم، خیلی راحت‌تر برای‌شان قابل هضم است تا یک رقم خاص غیرقابل باور. در حالی‌که در مورد پول این رقم‌ها هستند که سرنوشت‌ساز هستند نه صفت‌ها.

رقم‌ها باعث می‌شوند تا به‌سرعت ذهن منطقی‌مان فعال شود و بگویید با این شرایطی که دارم چطور می‌خواهم به این مبلغ برسم؟ خیلی‌ها نمی‌توانند مبلغ بگویند و به‌همین خاطر نمی‌توانند پول جذب کنند. مبلغ واقعی پولی را که می‌خواهید مشخص کنید تا از حالت نامرئی به حالت مرئی تغییر وضعیت دهد و باید بدانید که این پول را برای چه می‌خواهید؟ علت خواستن این مبلغ برای چیست؟ می‌خواهید چه چیزهای را تهیه کنید؟

برای رسیدن به آزادی و امنیت مالی چقدر احتیاج دارید؟ ثروت واقعی برای‌تان چه معنایی دارد؟ آرزوی شخصی‌تان برای آزادی مالی چگونه و چه شکلی است؟ قیمت رؤیاهای‌تان چقدر است؟ چقدر پول می‌خواهید تا از نظر مالی ایمن، مستقل و آزاد شوید؟

جرأت داشته باشید و عدد را بنویسید، چون نوشتن ترس را از بین می‌برد و به‌صورت واقعی درمی‌آورد. لازم نیست درست و یا حتی منطقی باشد، فقط حدس بزنید. عددی که اغلب مردم می‌گویند، به‌نظرشان زیاد می‌آید، ولی با یک بررسی دقیق‌تر، آن رقم می‌تواند نسبت به چیزی که تصور می‌کردید، کوچک‌تر شود. چون بسیاری از چیزهایی که ما رؤیای

داشتن آن‌ها را داریم با هزینه‌ی کمتری فراهم می‌شود. به دست آوردن دارایی هدف نیست. پول، به‌تنهایی هدف نیست. ارزش ما به وزن حساب بانکی‌مان نیست، به وزن روح ماست. جایی‌که پول می‌تواند ما را ببرد، زمان، آزادی و موقعیتی است که می‌تواند بیاورد. این‌ها چیزهایی هستند که واقعاً دنبال آن هستیم.

یادتان باشد شفافیت، قدرت است. وقتی مغزتان یک عدد واقعی را می‌داند، ناخودآگاه، ذهنتان یک راهی برای رسیدن به آن پیدا می‌کند.

فرق بین کسانی‌که فقط رؤیاپردازند با آن‌ها که رؤیاهای‌شان در زندگی واقعی‌شان جاری است، این است که رؤیاپردازان هیچ‌وقت قیمت رؤیاهای‌شان را حساب نکرده‌اند.

وضوح در خواسته‌ها انرژی می‌آفریند.

پرده‌ی بیست‌ونهم:
خاموش

در سکوت فعال باش و بگذر، نتایج خود صحبت خواهند کرد.

به‌طور معمول، بیشتر افرادی که موفق نمی‌شوند به اندازه‌ی نیاز خود پول جمع کنند یا به دیگر خواسته‌های خود برسند، به‌راحتی تحت‌تأثیر «نظرات» دیگران قرار می‌گیرند. آن‌ها اجازه می‌دهند روزنامه‌ها و همسایه‌های خبرچین به‌جای آن‌ها فکر کنند.

«نظرات» ارزان‌ترین کالاهای روی زمین هستند و هر کسی نظرات آماده‌ی بسیاری برای تحمیل به افراد پذیرای آن‌ها دارد. اگر شما، هنگام تصمیم‌گیری، تحت تأثیر «نظرات دیگران» قرار بگیرید، در هیچ جایگاهی موفق نخواهید شد، چه رسد در تبدیل‌کردن خواسته‌ی خود به پول.

اگر شما تحت‌تأثیر نظرات دیگران هستید، هیچ خواسته‌ای از خودتان ندارید. وقتی با اتخاذ تصمیم‌های خود و دنبال‌کردن آن‌ها شروع به اجرای اصول مذکور کردید، نظر خود را ابراز نکنید. به هیچ‌کس به‌جز کسانی اعتماد نکنید که می‌توانند در رسیدن شما به اهدافتان شما را کنند و آنچه در سرتان می‌گذرد را بازگو نکنید. در انتخاب این افراد بسیار دقت کنید و فقط کسانی را انتخاب کنید که با هدف شما هم‌راستا و هماهنگ باشند.

دوستان و اقوام نزدیک، با این‌که نیت بدی ندارند، اما اغلب به قصد شوخی فرد را با نظرات و گاهی با تمسخر در وضعیت نامساعدی قرار می‌دهند؛ در حالی‌که قصدشان این نیست و گاهی حتی با تشخیص غلط خود، اما نیت پاک دلسوزانه ما را از دنبال‌کردن هدف و رسالت خود دور می‌کنند.

هزاران مرد و زن عقده‌های حقارت را در سراسر زندگی با خود حمل می‌کنند؛ زیرا فردی خوش‌نیت، ولی نادان با «نظرات» خود یا با تمسخر، اعتماد به نفس آنان را از بین برده است.

شما خودتان، درک و فهم دارید. آن را به‌کار گیرید و تصمیمات خود را اتخاذ کنید. اگر برای تصمیم‌گیری به حقایق و اطلاعات افراد دیگر نیاز دارید (همان‌طور که شاید در بسیاری از موارد هم نیاز داشته باشید)، این حقایق را بی‌صدا به دست بیاورید یا اطلاعاتی را که لازم دارید، بی‌صدا تهیه کنید. بدون این‌که نیت خود را فاش کنید.

این ویژگی افرادی است که دانشی دست و پا شکسته یا لفافه‌ای از معلومات دارند و

می‌کوشند تا وانمود کنند معلومات زیادی دارند. چنین افرادی اغلب بیش از اندازه حرف می‌زنند و خیلی کم گوش می‌دهند. اگر دوست دارید به اتخاذ سریع تصمیم عادت کنید، چشم و گوشتان را خوب باز کنید و دهانتان را ببندید.

افرادی که بیش از اندازه حرف می‌زنند، کمتر چشم و گوش خود را باز می‌کنند. اگر شما بیشتر حرف می‌زنید و کمتر گوش می‌دهید، هم خود را از فرصت‌های بی‌شماری برای اندوختن معلومات مفید محروم می‌کنید و هم برنامه‌ها و اهداف خود را برای افرادی فاش می‌کنید که از شکست شما بسیار خوشحال می‌شوند.

یادتان باشد هر بار که در حضور شخصی با معلومات بسیار زیاد دهانتان را باز می‌کنید، مقدار دقیق معلومات خود یا خالی بودن ذهن خود را به آن شخص نشان می‌دهید. دانش واقعی از طریق فروتنی و سکوت نمایان می‌شود. پس باید یکی از اولین تصمیمات شما این باشد که دهانی بسته و چشم و گوشی باز داشته باشید.

انسان‌های بزرگ، در گوش‌دادن مهارت عالی دارند و در کلام به بهترین شکل عمل می‌کنند و انسان‌های کوچک علاوه‌بر این‌که گوشی برای شنیدن ندارند، روی کلام خود نیز هیچ کنترلی ندارند و هرگز از زیاد حرف زدن خسته نمی‌شوند.

بدانید که افراد پرحرف به‌ندرت آدم‌های موفقی هستند. همه‌ی افراد موفق، کم و بیش و بدون استثنا هنر شنیدن را ارزشمند می‌دانند و آن را به‌کار می‌بندند. این نکته را به یاد داشته باشید که آدم‌های معمولی ترجیح می‌دهند که درباره‌ی خودشان بیش از هر چیز دیگری در دنیا حرف بزنند. بنابراین اگر چنین فرصتی را در اختیارشان قرار دهید، به‌خاطر آن به شما محبت پیدا می‌کنند. هنر شنیدن، آسان‌ترین و مطمئن‌ترین راه برای یافتن دوست است.

درون و بیرون خود را درمقابل بسیاری از نظرات و واکنش‌ها برای اهدافتان و خیلی موارد دیگر خاموش بگذارید و تمرکز و انرژی خود را روی هدفتان قرار دهید و تا جایی‌که ممکن است آرزو و رؤیای‌تان را به زبان نیاورید، مگر جایی که لازم و ضروری باشد.

رؤیاهای‌تان را فریاد نزنید؛ آن‌ها را برای خود نگه دارید و از غرق‌شدن در آن‌ها لذت ببرید.

به دنیا بگویید قصد دارید چه کار کنید، ولی اول آن را نشان بدهید.

آنچه را یاد می‌گیرید، فریاد نزنید. اکثر اطرافیان شما اصلاً متوجه نمی‌شوند شما چه می‌گویید، این شما هستید که تغییر کرده‌اید نه آن‌ها.

تغییرات مؤثر کم و بیش آرام و بی‌صدا هستند. اجازه دهید نتیجه‌ی تغییرات با آن‌ها حرف

بزند و وقتی از شما کمک خواستند، به آن‌ها کمک کنید.

هر شخصی در یک فرکانس خاصی است و شما با گفتار نمی‌توانید دیگری را به زور به فرکانس خود بیاورید. شما فقط با نتایج، اعمال، رفتار و گفتارتان می‌توانید دیگران را به فرکانس خود دعوت کنید و این دعوت لزوماً مستقیم نیست. فریاد زدن آنچه یاد گرفته‌اید، معمولاً جز هدر رفتن انرژی، ایجاد ذهنیت منفی و حتی بحث و جدل نتیجه‌ی دیگری نخواهد داشت. فقط زمانی می‌توانید به دیگران برای تغییر کمک کنید که آن‌ها از دیدن تغییر شما به وجد بیایند و خواستار دریافت پیام تغییر شما باشند.

اگر واقعاً می‌خواهید درآمد فعلی‌تان را به‌طور قابل ملاحضه‌ای افزایش بدهید، قبل از هر چیز باید یاد بگیرید که زیاد به حرف‌های اطرافیانتان توجه نکنید و درعوض بیشتر به ندای درون خود گوش بدهید. به بیان ساده‌تر، به‌جای این‌که تحت تأثیر محیط اطرافتان قرار بگیرید، سعی کنید بیشتر پیرو احساسات درونی و الهامات خود باشید. یکی از دلایلی که باعث کاهش انگیزه‌ی ما برای رسیدن به اهدافمان می‌شود، در میان گذاشتن نیت‌های ما با اطرافیانمان است. دیگران به نسبت باورها و تجربیاتشان اهداف شما را می‌سنجند. اگر هدف شما بزرگ‌تر از باورهای‌شان باشد، آن‌ها تلاش می‌کنند تا به هر نحوی که شده شما را متقاعد سازند که رسیدن به هدفتان امکان‌پذیر نیست.

بعد از انتخاب اهداف نباید آن‌ها را با دیگران در میان بگذارید. شما اجازه دارید اهداف خود را فقط با کسانی در میان بگذارید که همان مسیر مورد نظر شما را رفته و آن را پیشتر تجربه کرده باشند.

بیشتر افرادی که نمی‌توانند به اندازه‌ی کافی پول دربیاورند و سازگار با سلیقه‌ی خود زندگی کنند، همان کسانی هستند که به‌راحتی تحت‌تأثیر عقاید دیگران قرار می‌گیرند. برای مثال، اغلب آن‌ها شامل اشخاصی هستند که اجازه می‌دهند نویسندگان اقتصادی جراید و اخبار تلویزیون برای‌شان تصمیم بگیرند و سرنوشت آن‌ها را رقم بزنند.

عقاید، ارزان‌ترین کالاهای روی زمین هستند. درواقع هر کسی مقدار زیادی از آن‌ها را دارد و آماده است که به هر کسی‌که آماده‌ی پذیرش باشد، قالب کند. بنابراین اگر می‌دانید که تا به حال به‌شدت تحت‌تأثیر عقاید مردم قرار می‌گرفته‌اید، از همین حالا، پیش از آن‌که به خواندن ادامه دهید، تصمیم بگیرید که به‌نظرات خودتان گوش کنید. به‌خاطر داشته باشید که در این صورت، دیگر دلیلی وجود ندارد که نتوانید در مدت زمان معقولی به موفقیت مالی دست پیدا کنید.

آگاه و هشیار شو و با آگاهی زندگی کن. بگذار آگاهی‌ات تعیین‌کننده باشد. هیچ نظم و قاعده‌ای را از بیرون بر خود تحمیل نکن.

بگذار آگاهی‌ات از درون بجوشد و بخروشد تا همیشه تازه، شاداب و جوان بماند. تا

زندگی‌ات پرشور و پرحرارت، با شادی و نشاط بیشتر و با خیر و برکت افزون‌تر شعله‌ور شود.

باور به رهبران، قوانین و مقامات بیرونی، ما را از خلق زندگی دلخواه خود محروم می‌کند. باور به یک کارشناس می‌تواند قدرت شما را در تجلی آنچه او می‌خواهد، محدود کند. وقتی قدرتتان را به کسی بدهید، انرژی خودتان را در جهت او صرف می‌کنید.

دست از زندگی‌کردن مطابق آنچه دیگران برای‌تان تجویز می‌کنند، بردارید. با آن کسی که هستید و آن چیزی که می‌خواهید، ارتباط برقرار کنید. وقت و انرژی‌تان را بر روی «برنامه‌ریزی زندگی» سرمایه‌گذاری کنید. بر روی ایجاد یک ارتباط قوی‌تر با خودتان سرمایه‌گذاری کنید تا بتوانید با آنچه می‌خواهید، آنچه نمی‌خواهید و آنچه در زندگی‌تان لازم دارید تماس برقرار کنید و دست به انتخاب‌هایی بزنید که بازتاب آن باشد.

آدم‌ها خودشان را پنهان می‌کنند تا به سراغ چیزی نروند که اشتیاقش را دارند و بعد هم فکر می‌کنند که «خوب چه کار کنم؟ من ذاتاً این‌طور هستم». مسئله این است که بدانیم در هر سطحی که باشیم، این قدرت و این استعداد را داریم که دست به‌کار شویم، اما از انجام این کار می‌ترسیم. از منتقد درونی‌مان می‌ترسیم از این بیم داریم که از محدوده‌ی امن و آسایش خود خارج شویم.

غاری که از ورود به آن می‌ترسید، گنجی را در درون خود دارد که به‌دنبال آن می‌گردید.

زندگی ارزشمندتر از آن است که بگذاریم برای خودش بگذرد. بیشتر افراد از قدرتشان دست می‌کشند و آن را به عوامل بیرونی واگذار می‌کنند. ما باید از شر بسیاری از چیزهایی رهایی یابیم که ما را طبق آن‌ها تربیت می‌کنند و حرف‌ها و قانون‌هایی که نسل اندر نسل به ما می‌گویند و از خانواده و تربیت و باور ما می‌آیند و مانند غل و زنجیر دست و پای ما را بسته‌اند. لازم است یک رابطه‌ی مستحکم با خودتان برقرار کنید. معنایش این است که باید با خودتان وقت بگذرانید. باید مرتباً با خودتان وقت بگذرانید و به کارهایی مشغول باشید که نگاه شما را به درون معطوف کند. چه نوشتن در یک دفترچه و یادداشت‌های روزانه باشد و چه حرف زدن با دوستان و همکارانی باشد که به شما اجازه می‌دهند در سطحی عمیق‌تر ارتباط برقرار کنید و به عمق بیشتری از گپ و گفت سطحی بروید که به‌نظر می‌رسد اکثر ما فقط برای آن فرصت داریم. یا می‌تواند قدم زدن ساده باشد، عبادت‌کردن، ورزش‌کردن، مراقبه و مدیتیشن باشد یا هر چیزی که نتیجه‌ی مطلوبی به شما می‌دهد.و اگر شروع نکنید به معطوف‌کردن نگاهتان به درون و ارتباط برقرارکردن بیشتر با زندگی درونی‌تان، آن‌گاه اهمیت بیشتری به این موضوع خواهید داد که دیگران در مورد شما یا بسیاری مسائل دیگر چه فکری می‌کنند؟ اجداد ما در صدها سال پیش تصمیماتی گرفته‌اند و هنوز آن تصمیمات شما را کنترل می‌کند. سیستم باوری که شما دارید، توسط شما ساخته نشده است، بلکه آن را به ارث برده‌اید.

باید برای خودمان به‌پا خیزیم و خودمان را پس بگیریم. باید وقت و انرژی خود را پس بگیریم و از آن به نحو سازنده‌ای استفاده کنیم. ما وقت زیادی را تلف می‌کنیم: تماشای تلویزیون، پی‌گیری اخبار، گردش در فضای مجازی، غیبت و تمسخرکردن، بحث وجدل‌های بیهوده و این‌طور کارها که باعث می‌شود ما در موقعیت‌ها، شرایط منفی و در بین افراد منفی قرار بگیریم. این کارها علاوه‌بر این‌که کمکی به زندگی‌مان نمی‌کند، علیه زندگی‌مان هم عمل می‌کند.

وقتی شروع می‌کنید به این‌که برای زندگی‌تان به‌پا خیزید، افرادی را ناامید خواهید کرد، تعادل موجود را به‌هم خواهید زد و ممکن است خواسته یا ناخواسته باعث آزار و ناراحتی افراد اطرافتان شوید و روابطتان به تلاطم بیفتد، اما مگر راه دیگری هم داریم؟ آیا می‌خواهید به زندگی بر اساس آنچه دیگران می‌خواهند ادامه دهید؟ اگر این کار را انجام دهید با تأسف به عمر خود پایان داده‌اید و هرگز آنچه را که خواسته‌اید و جهان هستی آن را مأموریت شما دانسته است زندگی نکرده‌اید، اما اگر به‌سمت آنچه قلبتان شما را فرامی‌خواند حرکت کنید، جهان هستی صدها برابر آنچه را در راه مأموریتتان هزینه کرده‌اید به شما عطا خواهد کرد.

درواقع وقتی مدت زیادی را صرف فعالیت‌هایی کرده باشید که احتیاجی به استفاده از ذهن و اندیشه ندارد، موقعی‌که دست از آن برمی‌دارید مثل این است که زمانی را که به دست می‌آورید، خیلی بیشتر از آن ساعاتی است که به‌خاطر تماشا نکردن تلویزیون یا وب‌گردی نکردن نصیب شما می‌شود.

زمان، ارزشمندترین نعمتی است که داریم و اولین قدم این است که تقویم خود را باز کنید و یک هفته یا دو هفته‌ی اخیر را نگاه کنید. صادقانه ببینید که زمانتان را چطور گذرانده‌اید؟ سپس برای ۳۰ روز آینده، تمام کارهایی را کنار بگذارید که عمیقاً باعث رضایت شما نمی‌شود یا کاملاً ضروری نیست. تمرین کنید که به مدت ۳۰ روز در زندگی‌تان زمان‌های خالی باقی بگذارید و در آن زمان‌ها به خودتان بپردازید.

آگاه شوید از رفتارهایی که قدرت را از شما می‌گیرد یا فرصت ابراز وجود به شما نمی‌دهد. این آگاهی در شما این توانایی را ایجاد می‌کند که شروع به تغییر کنید، حتی اگر فقط به‌معنای تغییر در گفتارتان باشد.

بزرگ‌ترین مشکل انسان این است که نمی‌تواند در خانه‌اش تنها بماند. بزرگ‌ترین مشکل یک بازرگان، هنرمند یا دانشمند، صرف‌نظر از نوع شغل،

این است که نمی‌تواند در دفتر یا در استودیو یا در آزمایشگاه بنشیند، به شرط آن‌که تلفن او قطع باشد، منشی یا همکارانش در اطرافش نباشند، پرونده‌ای روی میزش نباشد و هیچ چیزی حواس او را پرت نکند و به‌راحتی درباره‌ی چگونگی بهبود و رونق بخشیدن به کار و کاسبی و هنرش فکر کند؛ یا به بیانی دیگر چگونه به آنچه می‌خواهد، برسد.

پاسکال

دنیای کسب‌وکار پر از انسان‌های شتابان، هراسان و پریشانی است که چون خواسته‌اند از راه‌های بیرونی مشکلاتشان را برطرف کنند به آن روز درآمده‌اند؛ حال آن‌که می‌توانستند از میانبرهای درونی استفاده کنند.

آدمی باید زمانی را به مراقبه، سکوت و آرامش روزانه اختصاص بدهد. راز اقتدار انسان در مراقبه و سکوت روزانه‌ی او نهفته است. شاید فکر کنید آن‌قدر گرفتار هستید و کار روی سرتان ریخته که فرصت سر خاراندن ندارید؛ چه برسد به خلوت و آرامش و مراقبه‌ی سکوت! اما جهان هستی از شما می‌خواهد به خلوت بیایید و اندکی استراحت کنید. تنها از این راه می‌توانید آگاهی و دانش معین، تجربه‌های تازه، نظم و ثبات رأی، قدرت رویارویی با ناشناخته‌ها و یک زندگی پیروزمندانه به دست آورید. به محض آغاز تمرین روزانه‌ی مراقبه درمی‌یابید که پاره‌ای از فعالیت‌ها و خواسته‌های‌تان غیرلازم می‌شوند. بهترین کار، رهاکردن آن‌هاست، نه نادیده‌گرفتن ساعات خلوت و آرامش و تنهایی با خودتان و آفریدگارتان.

وقتی برای مراقبه، از دنیا کناره می‌گیرید بهتر است که به شکست‌های‌تان نیندیشید. درعوض، آرام شوید و توجه خود را به خدا و رحمت متعال او معطوف کنید. در صورت امکان بگذارید همه‌ی دل‌نگرانی‌های کوچک پی کار خود بروند و اندیشه‌تان را از هرچه هست خالی کنید.

وقتی حضور خدا را از راهی چنین ساده احساس کردید، همه‌ی فشارهای جسمانی شما آرام می‌شوند. ترس، هیجان و اضطراب‌های کوچک زندگی روزمره کاهش می‌یابد. این مدت زمان آرام که در انتظاری خاموش و تنها با خدا می‌گذرد، وقت آسایش و تجدید حیات است.

سکوت ضروری است. هم شهود، هم تخیل خلاق، در سکوت، تنهایی، آرامش و به‌خصوص در حال استراحت عمیق بهتر از هر وقت دیگر کار می‌کنند. برای مثال پیش از خواب، بهترین موقع برای پرورش شهود و تخیل خلاق است. زمان‌های آرامی‌که آدمی در تنهایی به تأمل و اندیشه می‌گذراند و ذهنش آسوده، ساکت و خاموش است، بهترین فرصت برای تجلی قدرت‌های باطنی است. افرادی که همواره در حال دویدن یا شتاب‌زده هستند و هیچ‌گاه آرام گوشه‌ای نمی‌نشینند و در آرامش و تأمل در عالم ساکت درون وقت نمی‌گذرانند، همواره باید بدوَند و به‌سختی کار کنند. اگر بیشتر به ندای درون خود گوش

فرامی‌دادند، آرمان‌هایی توانگرانه به کف می‌آوردند. اندیشه‌های نو و هوشمندانه که زندگی‌شان را آسان‌تر، آسوده‌تر و غنی‌تر می‌کرد.

قانون خلأ

این قانون می‌گوید: تا نفَس خود را بیرون ندهید، نفسی نمی‌توانید بگیرید.
تا چیزی را از زندگی‌تان خارج نکنید، چیز جدیدی نمی‌توانید وارد کنید.
این قانون به دو شکل استفاده می‌شود: فیزیکی و ذهنی.
شکل اول خلأ فیزیکی است: اگر می‌خواهید به چیز یا چیزهای برسید باید همیشه فضا را برای آن چیز یا چیزها خالی نگه دارید. همه‌ی آدم‌های فقیر یک انبار از خرت و پرت غیرقابل استفاده در منزل یا محل کار خود دارند.

پیچ و مهره، وسیله‌ی خراب، لباس کهنه که استفاده نمی‌شود و..؛ و اعتقاد دارند هر چیزی که به خار آید روزی به کار آید.

شما با این کار جریان برکت را در زندگی‌تان متوقف می‌کنید.

شما حتی باید انبار آدم‌های اطرافتان را که بخش عظیمی از وقت و انرژی شما را می‌گیرند و بدون هیچ دستاوردی فقط یک ذهنیت منفی و حال بد را به شما می‌دهند خالی کنید تا آدم‌هایی کنار شما قرار بگیرند که با عشق می‌توانند همراهی‌تان کنند.

آنچه را که دارید و نمی‌خواهید، رها کنید تا فضای کافی برای ورود آنچه می‌خواهید فراهم شود.

خود را از شر آنچه نمی‌خواهید خلاص کنید تا برای آنچه می‌خواهید جا باز کنید؛ هر چیزی که طی دو سال گذشته به کارتان نیامده یا ببخشید و یا دور بیندازید. طبیعت خلأ را دوست ندارد؛ اگر آنچه را نمی‌خواهید از زندگی‌تان بیرون کنید، خود به خود برای آنچه می‌خواهید جا باز می‌کنید. با رهاکردن چیزهای کوچک‌تر، برای ورود موهبت‌های عظیم‌تر راه می‌گشایید.

چرا خودتان را لایق بهترین‌ها نمی‌دانید؟ چرا مُدام ترس روز مبادا دارید؟ بله در دنیا همه چیز به درد می‌خورد، ولی قرار نیست همه‌ی آن‌ها به کار شما و برای هدف شما به‌کار بیایند. شما رسالت و هدف خود را دارید و آنچه را که لازم است کنار خود داشته باشید، ابزارها و افرادی هستند که به شما کمک می‌کنند تا رسالت خود را به سرانجام برسانید.
جهان، خلأ و جای خالی را نمی‌پذیرد و هرچه را که با عشق ببخشید و جایش خالی بماند، جهان هستی آن جای خالی را پر خواهد کرد. اگر حضور چیزی آزارتان می‌دهد و یا آن را

نمی‌خواهید و به کارتان نمی‌آید، آن را با عشق ببخشید. جهان هستی جای آن را با چیزی که دوست دارید پر می‌کند.

بسیاری از ما عادت داریم به کهنه‌ها بچسبیم، در حالی‌که اگر آن‌ها را ببخشیم مطمئناً نوها خواهند آمد.

شکل دوم خلأ ذهنی است: اگر فکر و ذهنتان را با حسادت، نفرت، کینه، ناراحتی، تنش و... پر کنید، دیگر جای خالی برای ثروت باقی نخواهد ماند. این‌ها همه مظهر کمبود و فقر است و اگر این‌ها را در ذهن خود داشته باشید، پول از شما فراری خواهد بود. چون این ذهنیت اجازه‌ی حال خوب به شما نمی‌دهد و همیشه با آه و نفرین برکت را از خود دور می‌کنید.

کسی‌که نتواند دیگری را ببخشد، به فقر اعتقاد دارد؛ و شما به هر آنچه اعتقاد داشته باشید، همان را در زندگی تجربه خواهید کرد.

این‌که می‌گویید: «خدایا بدی دیگری را سپردم به خودت»، بدترین نفرین به خودتان است. کسانی‌که از دیدن زمین خوردن دیگری احساس قدرت می‌کنند، مستحق ترحم هستند و باید به حال آن‌ها گریست. هرچه را برای دیگری بخواهید، همان در زندگی خودتان متجلی خواهد شد. چه خوبی چه بدی!

راز بزرگ: هر آنچه را می‌خواهید، آن را برای دیگران بخواهید در حق آن‌ها دعا کنید، سپس در زندگی خودتان تجلی خواهد یافت.

پرده‌ی سی‌ام:

کارآفرینان

وابستگی مالی به دولت‌ها، اساس بردگی مدرن است.

همه می‌خواهند به خرج دولت زندگی کنند. آن‌ها فراموش کرده‌اند که خود دولت به خرج همان‌ها زندگی می‌کند. دولت‌ها، بانک‌ها، سیاست‌ها هر کاری را که از نظر مالی برای شما انجام دهند، در کنار آن زنجیری به پای شما می‌بندند که مانع آزادی مالی‌تان هم از نظر فیزیکی و هم متافیزیکی می‌شود.

آزادانه و خلاقانه زندگی کنید و بی‌نیاز از کمک دولت‌ها باشید.

کارمندی و کارگری که از روی عشق و علاقه نباشد، یک نوع بردگی است که در نهایت شما را به شرک می‌کشاند، چون خیالتان راحت است که در پایان هر ماه مبلغی مشخص به حسابتان واریز می‌شود؛ در حالی‌که خداوند می‌گوید هر روز رزق خود را از من بخواه... به‌جای این‌که بگویید: الهی به امید تو، می‌گویید: الهی به امید شرکت! کارمندی برای امنیت، انسان را در یک لایه‌ی بظاهر محافظ و امن نگه می‌دارد، ولی پی‌گرفتن اشتیاقتان و کارآفرینی، یعنی هر روز طنابتان به خداوند وصل است.

موضوع فقط کسب درآمد نیست. مهم آزادکردن خودتان است. مهم این است که چگونه پول درمی‌آورید: با آزادی یا بردگی؟ شما نباید مجبور شوید زمان را با پول معامله کنید.

اصلاً به ایده‌ی جدید، انقلابی و یا حتی به سرمایه‌ی کلان نیازی نیست، شما می‌توانید هر کجا که هستید و همین الان فرصت و راهی برای شروع تجربه‌ی بازی خود بیابید. فرصت‌هایی وجود دارد که ممکن است آن‌ها را نادیده گرفته باشید مثل: علایق و نبوغ خود.

کسب‌وکار، یعنی حل مسئله‌ی خود و دیگران. هر کسب‌وکاری دنبال حل یک مسئله است که حل آن مسئله به درآمد و پول منجر می‌شود.

به‌دنبال پول نباشید، دنبال حل مسئله‌ی درست باشید. پول خودش می‌آید.

کسب‌وکار مساوی با حل مسئله و خدمتگزاری است.

آدم‌ها معمولاً یا طرز فکر طلبکارانه دارند و یا طرز فکر خدمتگزارانه.

طرز فکر طلبکار نمی‌تواند کارآفرین باشید. اگر آماده نیستید، توقع‌های خود را پایین بیاورید و مطابق خواسته‌های دیگران به آن‌ها خدمت کنید، شاید الان وقت آن نیست تا مسیر کارآفرینی را شروع کنید. کارآفرینان وقتی برای طلبکار بودن ندارند یا در حال انجام کار خود هستند و یا در حال پشتیبانی از آن می‌باشند.

با حل هر مسئله‌ای دو تا اتفاق می‌افتد: یکی آن‌که مسئله حل می‌شود و دیگری این‌که شما آدم پربارتر و قدرتمندتری خواهید شد.

مسیر کارآفرینی از خوداشتغالی می‌گذرد و برای خوداشتغالی شما لازم است مدتی کارمند شوید که یاد بگیرید که کارمند خودتان بشوید.

دنیایی که ما در آن زندگی می‌کنیم، اجازه‌ی رشد انقلابی و سریع را هیچ‌وقت به هیچ‌کس نمی‌دهد. در طبیعت هیچ بذری یک شبه به درخت تبدیل نمی‌شود؛ باید به بذر زمان لازم را برای رشد بدهید.

زمان را نمی‌شود دور زد. شما باید با نهایت سرعت حرکت کنید و از عواملی که باعث سرعت بخشیدن به کارتان می‌شود استفاده کنید، ولی هرگز به فکر پریدن و رسیدن به مقصد بدون طی‌کردن مسیر نباشید.

برای ثروتمندشدن و برای رسیدن به موفقیت مالی و برای لمس استقلال مالی در زندگی‌تان به یک برنامه نیاز دارید. نمی‌توانید بدون برنامه موفق بشوید. در هیچ زمینه‌ای بدون برنامه نمی‌توان موفق شد. باید حتماً یک برنامه برای موفقیت مالی‌تان داشته باشید. باید هر سال، هر ماه، هر هفته و هر روزتان برنامه داشته باشید.

هیچ‌کس برای شکست برنامه‌ریزی نمی‌کند. اکثر ناخواسته‌ها به‌خاطر عدم برنامه‌ریزی ما به‌وجود می‌آید. اکثر ما هیچ برنامه‌ای برای ثروتمندشدن نداریم و هر لحظه هر چیزی ما را به‌سمت خود می‌برد که باعث سردرگمی ما می‌شود، حتی نمی‌دانیم چه می‌خواهیم.

هر آنچه دوست نداریم و در زندگی ما وجود دارد، به‌خاطر نداشتن برنامه‌ی درست برای به دست آوردن چیزهایی است که ما می‌خواهیم داشته باشیم.

شما چون برای تناسب‌اندام برنامه ندارید، چاق می‌شوید. بدون برنامه به‌دنبال بهانه می‌گردید که از انجام کارها برای رسیدن به اهدافتان فرار کنید.

آماده‌نشدن برای پیروزی در هر کاری، آماده‌شدن برای شکست در آن است.

افرادی که اولویت دارند، هدف دارند، برنامه دارند، در زندگی‌شان قدرت هم دارند؛ قدرت تصمیم‌گیری. اگر برنامه نداشته باشید می‌گویید هر آنچه پیش آید خوش آید. هرچه بیشتر

به دنیا لیاقت خود را ثابت کنید، دنیا بیشتر به شما خواهد داد. لیاقت شما با تعهدتان نسبت به اهداف و آرزوهای خود شما ثابت می‌شود. پس برنامه‌تان را روی کاغذ بیاورید و تدوین کنید.

برخلاف تصور عموم این ایده‌ها نیستند که باعث ایجاد ثروت می‌شوند، بلکه این شیوه‌ی اجرای ایده‌هاست که افراد موفق را از غیرموفق جدا می‌کند. صرفاً یک ایده عامل موفقیت شما نخواهد شد، بلکه روش اجرا و ارزش افزوده‌ی آن است که باعث ایجاد تفاوت می‌شود.

گاهی اوقات شما ایده دارید، ولی از ترس این‌که ایده‌تان را کسی ندزدد، آن را با کسانی‌که می‌توانند شما را یاری برسانند به اشتراک نمی‌گذارید و می‌گویید خودم همه‌ی کارها را انجام می‌دهم. این دیدگاه به این معنی است که شما هنوز باور فراوانی را نپذیرفته‌اید و جریان سعادت را درک نکرده‌اید. ایده‌ها خیلی راحت قابل دزدیدن و کپی‌کردن هستند، اما خود ایده‌ها هیچ ارزشی ندارند، ارزش ایده‌ها به اجراکردن آن است.

اگر ایده‌ای در سر دارید و فکر می‌کنید ایده‌تان را اگر فرد دیگری بدزدد، می‌تواند موفق باشد، سخت در اشتباهید. شاید بتوانند ایده‌ی شما را بدزدند، اما نمی‌توانند آن فرکانسی را بدزدند که شما برای آن ایده در آن قرار گرفتید. نمی‌توانند چشم‌انداز شما را برای آن ایده بدزدند، نمی‌توانند اشتیاق شما را برای آن ایده بدزدند...، اگر احساس می‌کنید ایده و کارتان را به کسی آموزش بدهید، آن را می‌دزدد، خود را در محور کمبود و فراوانی قرار داده‌اید.

شما باید بر این باور باشید که می‌توانید صدها آینده‌ی پولساز خلق کنید و کسی با دزدیدن ایده‌ی شما نمی‌تواند موفق باشد. شما برای گسترش کسب‌وکارتان به دیگران نیاز دارید؛ اگر ترس دزدیدن داشته باشید، هرگز نمی‌توانید آدم‌های متناسب کسب‌وکارتان را جذب خود کنید. ۹۹ درصد شرکت‌های بزرگ قدرت و ثروتشان را از ایده‌ها نگرفته‌اند، بلکه شیوه‌ی اجرایی‌کردن و چشم‌اندازشان باعث تفاوت آن‌ها شده است.

برای کارآفرینان کار اصلی توسط کارمندان پیش می‌رود نه خود کارآفرین؛ هنر کارآفرین این است که کارمندان را برای یک هدف مشترک با یک نظم درست کنار هم قرار دهد.

دست و پنجه نرم‌کردن با سختی‌های اقتصادی فقط باعث تقویت راه‌حل‌های ثروتمندان نوظهور می‌شود. کارآفرینان جدید با فرصت‌هایی که در همه جا می‌بینند همسو هستند. فرصت‌هایی که نشسته‌اند و منتظرند تا فتح شوند. کارآفرینان افرادی هستند که کسب‌وکارشان را در شرایطی ساخته‌اند که همه سعی داشتند آن‌ها را از این کار منصرف کنند. آن‌ها یک اعتقاد قوی داشتند و به آن پای‌بند بودند. اعتقاد به این‌که اتکا به خود و همکاری مشترک با یکدیگر، مسیر رسیدن به خوشبختی است.

در مقوله‌ی کارآفرینی دو دسته افراد وجود دارد: دسته‌ی اول کسانی هستند که اشتباه

می‌کنند، اما روحیه‌ی کارآفرینی دارند و دسته‌ی دوم اشتباه می‌کنند و بعد می‌گذارند این اشتباه، آن‌ها را نابود کند. فرق این دو دسته در این است که: دسته‌ی اول، یک عامل مخفی در ترکیب شخصیت‌شان دارند که اجازه می‌دهد از این موقعیت‌ها نجات پیدا کنند. عامل مخفی آن‌ها این است که به سرعت بهبود پیدا می‌کنند.

منظور این است که شما اشتباه می‌کنید، شکست می‌خورید، کسی‌که به شما نزدیک شده یا کس مهمی که استخدام کرده‌اید، ناگهان اعلام می‌کند که می‌خواهد شما را ترک کند. ناگهان ضربه بر فرق سرتان فرو می‌آید و هرچه را رشته کرده بودید پنبه می‌کند. اما ده دقیقه بعد در حال فکرکردن به جنبه‌های مثبت اوضاع هستید، کارتان را ادامه می‌دهید، از روی زمین بلند می‌شوید، گرد و خاکتان را می‌تکانید و دوباره به راه می‌افتید. فرق بین کسانی‌که به نتیجه می‌رسند و کسانی‌که به نتیجه نمی‌رسند این است که آن‌هایی که به نتیجه می‌رسند، می‌دانند که چطور از شکست‌ها التیام بگیرند و به سرعت بهبود پیدا کنند. طبیعتاً گاهی ممکن است زمین بخورید، مسئله این است که بلند شوید و به راهتان ادامه دهید.

فرصت‌ها، حمایت‌ها و منابع برای کارآفرینان مستقل و خودجوش هیچ‌وقت بهتر از امروز نبوده است. در این دوران ما به‌عنوان جامعه‌ی جهانی داریم کم‌کم تمایل خود را برای ارتباط بیشتر با بقیه ابراز و اظهار می‌کنیم. دنیای ما همیشه رو به تغییر و تکامل است، تغییر اجتناب‌ناپذیر است و ثروتمند حقیقی خودش را با آن سازگار می‌کند.

و یادتان باشد همه‌ی کسب‌وکارها روزی شکست می‌خورند و به پایان می‌رسند. هیچ تعصبی روی کسب‌وکارتان یا روش اجرای آن نداشته باشید. به‌خصوص در عصر حاضر سرعت ظهور و افول کسب‌وکارها روز به روز بیشتر می‌شود، پس آمادگی هرگونه تغییری را داشته باشید و قدرت تشخیص خود را در هنگام ورود و خروج و تغییر کاربری کسب‌وکارتان حفظ کنید.

دنیای آینده متعلق به کسانی است که می‌توانند به‌دنبال تغییر باشند، آینده را ببینند و نیازهای آن را پیش‌بینی کنند و نسبت به موقعیت‌ها و چالش‌های جدید با خلاقیت و زیرکی و عشق واکنش نشان دهند. بهتر است در اینجا این نکته گفته شود که معمولاً این شاگردان ممتاز نیستند که دنیا را تغییر می‌دهند و این‌که آن‌ها توانسته‌اند مقام شاگرد ممتاز را کسب کنند به این معنا نیست که می‌توانند موفقیت تحصیلی خود را به موفقیت در کار نیز تبدیل کنند. آن‌ها هیچ‌وقت در موقعیتی نبوده‌اند که بتوانند تمام عشق خود را صرف آن کنند. آن‌ها تابع قوانین هستند، خیلی سخت کار می‌کنند و یاد گرفتن را دوست دارند، اما ساختارشکن نیستند؛ آن‌ها در حیطه‌ی نظام موجود کار خود را به‌خوبی انجام می‌دهند و امکان ندارد آن را تغییر دهند.

امروزه جنبه‌های مختلف تکنولوژی، ابزارهای بی‌سابقه‌ای را در اختیار ما قرار می‌دهد تا بتوانیم با تکیه بر آن، بین حوزه‌ها و موضوعات مختلف ارتباط برقرار کنیم. مرزهای تصنعی قرار گرفته بین شاخه‌های مختلف هنر و اشکال گوناگون دانش، زیر فشار دانستن و نیاز برای بیان واقعیت‌ها از میان برداشته می‌شوند. ایده‌های ما به طبیعت نزدیک‌تر می‌شوند و ماهیتی زنده و پویا به خود می‌گیرند. شما باید تلاش کنید تا به هر شکل ممکن، بخشی از این فرآیند جهانی باشید و دانش خود را به شاخه‌های دیگر گسترش دهید. ایده‌های غنی برگرفته از چنین تلاشی، دیر یا زود از پاداش مختص به خود برخوردار خواهند شد.

موفقیت تحصیلی شاخص خوبی برای بازدهی شغلی نیست؛ همان‌طور که بهره‌ی هوشی عامل تعیین‌کننده‌ای در این زمینه نیست.

در تجارت و کسب‌وکار، تمایل طبیعی ما بر این است که به‌دنبال محصولات موجود در بازار بگردیم و ببینیم چگونه می‌توان بهتر و ارزان‌تر از آن ساخت. شعبده‌ی واقعی در تمرکز بر چیزهای ناموجود، به دست می‌آید. این کار به تفکری عمیق‌تر نیاز دارد و تصور آن دشوار است، اما اگر قادر به برآوردن این نیاز باشیم، پاداش بزرگی در انتظار ما خواهد بود.

یکی از راه‌های جذاب برای دستیابی به چنین طرز تفکری، نگریستن به تکنولوژی جدید و در دسترس دنیا و تصور به کارگیری آن در راه‌های متفاوت‌تری است. بدین ترتیب می‌توان نیازهایی را دریافت که اگرچه وجود دارند، اما تاکنون چندان آشکار نبوده‌اند که با پیداکردن راه‌حل برای رفع آن نیازها باعث ایجاد ثروت می‌شویم.

توانایی تغییر دیدگاه ما وابسته به تصورات ماست. ما باید بیاموزیم تا احتمالات بیشتری را نسبت به ملاحظات کلی خودمان در تصور بیاوریم و تا جایی‌که می‌توانیم با ذهن بازتری با مسائل برخورد کنیم.

در حالی‌که بر روی آزادی ذهن خود و کسب قدرت لازم برای تغییر دیدگاه خود تلاش می‌کنید، این نکته را به‌خاطر بسپارید: احساساتی که ما در هر لحظه تجربه می‌کنیم، تأثیر بسیار زیادی بر چگونگی درک ما از دنیا می‌گذارد. اگر احساس ترس کنیم، تمایل بیشتری برای دیدن خطرهای بالقوه در هر کاری پیدا می‌کنیم و اگر احساس شجاعت بیش از حد داشته باشیم، به نادیده گرفتن خطرهای بالقوه تمایل پیدا می‌کنیم. بنابراین کاری که باید انجام دهید این است که علاوه بر تغییر ذهنیت خود احساسات منفی را نیز از خود دور کنید. برای نمونه اگر در کار خود با موانع بسیاری روبه‌رو می‌شوید، تلاش کنید تا این موانع را به شکلی خوب و سازنده ارزیابی کنید. این سختی‌ها و دشواری‌ها، شما را ورزیده‌تر خواهد کرد و نقایص مورد نیاز برای تصحیح را به شما خاطرنشان می‌سازد.

پرده‌ی سی‌ویکم:

جهان، سرعت را دوست دارد!

از ابتدای زمان سرعت ما را شیفته خود کرده است. از زمانی‌که انسان چرخ را اختراع کرد، تلاش داشت سرعت آن را بیشتر کند.

در ارتباطات تجاری، از حمل نامه با اسب، به پست، فدکس، فکس، ایمیل و اکنون به پیامک و چت و ارتباط تصویری رسیده‌ایم. پس در دنیای امروز، چرا نباید سرعتِ موفقیت و رسیدن به استقلال و آزادی مالی ما نیز به همین میزان، سرعت پیدا کند؟ آیا واقعاً نمی‌توان مقصدی را که پیش‌تر رسیدن به آن ۲۰ سال طول می‌کشید، امروزه در دو سال طی کرد؟

محدودیت‌های سرعت برای شکستن ساخته شده‌اند.

وقتی برادران رایت، اولین پرواز خود را در سال ۱۹۰۳ انجام دادند، سرعتی برابر با ۹ مایل در ساعت داشت. مرز ۱۰۰ مایل در ساعت، در سال ۱۹۱۲ شکسته شد. فناوری هوایی به‌دلیل نیاز فوری در جنگ جهانی دوم، به‌سرعت گسترش یافت و تا سال ۱۹۴۱ سرعت هواپیماها به بیش از ۶۰۰ مایل در ساعت رسید. در سال ۱۹۵۶ مرز ۱۰۰۰ مایل در ساعت شکسته شد و سرعت‌های امروزی فراتر از ۲۰۰۰ هزار مایل در ساعت هستند.

حدود ۴۰۰ سال طول کشید تا مصری‌ها اولین اهرم را ساختند و بزرگ‌ترین آسمان‌خراش‌های دنیا، امروزه در زیر ۴۰۰ روز ساخته می‌شوند.

رشد صنعت اتومبیل‌سازی در آمریکا را تصور کنید. در سال ۱۹۰۰ هشت هزار اتومبیل و ۱۴۰۰ مایل جاده‌ی آسفالت وجود داشته است و امروزه میلیون‌ها میلیون خودرو و هزاران هزار کیلومتر جاده‌ی با کیفیت وجود دارد.

در سال ۱۹۶۱ ری کراک شروع به افتتاح شعب رستوران‌های مک دونالد کرد و در سال‌های اوج خود روزانه تا ۹ رستوران افتتاح می‌کرد.

وال مارت در سال ۲۰۰۶ هر هفته ۱۲ فروشگاه افتتاح می‌کرد.

و...

اینجا باید از سرعت و ثروت حرف بزنیم. «جان جیکوب آستور» در سال ۱۷۸۴ و در سن ۱۹

سالگی به‌عنوان مهاجری فقیر به آمریکا رسید و به گفته‌ی اکثر مورخان به اولین میلیونر آمریکا تبدیل شد. او در طول بیش از ۴۰ سال از طریق بازرگانی و تجارت و سرمایه‌گذاری ثروتی ۴۰ میلیون دلاری به دست آورد، یعنی متوسط خلق ثروتی حدود ۱ میلیون دلار در سال. در آن زمان کسب ثروت با این سرعت بسیار خیره‌کننده بود، ولی امروزه برای کارآفرینان خلق ثروت با سرعتی بیش از یک میلیون دلار در ماه، یک میلیون دلار در هفته و حتی یک میلیون دلار در روز عادی است. مؤسسان گوگل را درنظر بگیرید که میلیاردها دلار سرمایه دارند.

در حدود ۱۵ تا ۲۰ سال پیش، بسیاری از کسب‌وکارها به حضور فیزیکی و داشتن فروشگاه و مغازه وابسته بودند، ولی امروزه این‌گونه نیست و شما حتی در منزل خود می‌توانید به یک فروشنده‌ی جهانی تبدیل شوید. از یک تاجر محلی به یک تاجر جهانی تغییر یابید که تعداد مشتریانتان فقط به محله‌اش ختم نمی‌شود، بلکه کل کشور یا دنیا می‌توانند مشتری او باشند. فناوری و تکنولوژی به کارآفرینان تازه‌کار اجازه می‌دهد تا به‌سرعت از جهانی‌شدن لذت ببرند. قدرتی که امروز گوشی‌های ما دارند، حتی ابر کامپیوترهای گذشته نداشته‌اند.

اولین شروع سرعت زمانی اتفاق می‌افتد که تفکر شما از آهسته به سریع تغییر کند. به ما یاد داده‌اند که ترتیبی فکر کنیم و کارها را آهسته انجام دهیم، قدم به قدم. مهد کودک، دبستان، دبیرستان، دانشگاه، شغل و درآمد...؛ ما نباید عجولانه قدم برداریم، ولی با بیشترین سرعت باید حرکت کنیم.

ما می‌توانیم کارهای زیادی را هم‌زمان انجام دهیم و مانند یک سیستم عمل کنیم، مانند: سیستم عصبی، سیستم گوارشی، سیستم قلب یا اعضا و جوارح یا یک کارخانه که هم‌زمان محصولی را تولید می‌کنند که در این صورت و با این دیدگاه می‌توانیم در زمان بسیار کوتاه‌تری به نتایج شگفت‌انگیزی برسیم.

به ما یاد داده‌اند که شروع‌کردن و پرورش دادن کسب‌وکار باید به‌آرامی صورت بگیرد و تلاش سخت و طاقت‌فرسایی را می‌طلبد و حتی درآمد سال‌های ابتدایی بسیار کم خواهد بود؛ اما باید بدانید که مرزهای سرعت برای شکسته‌شدن هستند و هیچ محدودیتی برای تسریع رسیدن به اهدافتان وجود ندارد.

باید پیش‌داوری‌ها و باورهای پیش‌ساخته‌ی خود را درباره‌ی محدودیت‌های‌مان درباره‌ی میزان سرعت راجع‌به پول را کاملاً تغییر دهیم.

مردم همواره به سریع پولدارشدن بدبین بوده‌اند و به دیگران هشدار می‌دهند، اما در دنیای امروز اعتقاد به تلاش آهسته و سخت مثل خیلی چیزهای دیگر منسوخ شده است؛ درست مانند ساخت اولین هواپیما توسط برادران رایت یا روش مصری‌ها برای ساخت اهرام ثلاثه. امروزه می‌توانید یک شبه کسب‌وکار اینترنتی ایجاد کنید و هیچ محدودیت سرعتی برای پولسازی وجود ندارد.

شما به ابزاری مناسب و بادوام نیاز دارید. منظور از ابزار، کسب‌وکار یا فعالیت کارآفرینانه و منظور از مناسب، سازگاری آن با نبوغ، توانایی، روش‌ها و علایق شماست. منظور از بادوام، یعنی با بازار همگام باشد و قابلیت ساختن ثروت یا شهرتی را داشته باشد که آرزوی آن را دارید. شاید این همان کسب‌وکار فعلی شما یا کسب‌وکار بازسازی شده‌ی شما باشد و یا شاید نیازمند یافتن و پذیرفتن فرصت‌های جدید باشید.

اغلب مردم تنها به این دلیل که از پذیرفتن گزینه‌های جدید امتناع می‌کنند، در شرایط پرفشاری باقی می‌مانند که از آن ناراضی هستند.

در زندگی هر کارآفرین فرصت‌های بی‌شمار، همکاری‌های زیاد و منابع بی‌نهایتی برای درآمد بسیار بیشتری در زمان کوتاه‌تری وجود دارد. اغلب کسب‌وکارها و مشاغل، فرصت‌های پنهان و نادیده‌گرفته‌شده‌ای دارند که با یافتن آن‌ها می‌توانید سرعت افزایش درآمد و ثروتتان را چندین برابر کنید. یک کارآفرین با اتصال فرصت‌های مختلف به یکدیگر درآمد خود را افزایش می‌دهد.

شما نباید منتظر بمانید تا شایستگی لازم را کسب کرده و همه‌ی منابع لازم را در اختیار داشته باشید تا شروع کنید. صبر نکنید تا همه‌ی قابلیت‌های لازم را کسب کرده باشید، بلکه شروع کنید. قابلیت‌ها خودبه‌خود کسب می‌شوند، فقط شروع کنید. شما زمانی موفق می‌شوید که قبل از آمادگی کامل کارتان را آغاز کنید. بعضی روزها حتی پایین آمدن از تخت و راه رفتن موفقیت بزرگی محسوب می‌شود. موفقیت را می‌توانید در هر زمان و تحت هر شرایطی با تصمیمات خودتان شروع کنید. هنوز هم این کلیشه که زمان‌بندی از همه چیز مهم‌تر است، جلوی پیشرفت بسیاری از مردم را گرفته است. صبر نکنید، منتظر زمان مناسب نمانید. همین الان را به زمان مناسب تبدیل کنید.

دانش یا خدمات خود را دست‌کم نگیرید. ایده‌ها و اهدافتان را عملی کنید.

اغلب مردم به‌سادگی به «کند بودن» راضی می‌شوند؛ اما شما با داشتن تعهد شخصی نسبت به سرعت، احتمال بیشتری برای تجربه‌ی موفقیت خواهید داشت.

شما برای بالابردن سرعت موفقیت و ثروت خود به شبکه‌ای حمایتی متشکل از معلمان، راهنمایان، مربیان و مشاوران نیاز دارید که تجربه‌ی موفق خود و برنامه‌های نشأت گرفته از آن را جایگزین تجربیات «کُند» و آزمون و خطای شما کنند.

نمی‌توانید به گذشته اجازه دهید کنترل آینده‌ی شما را در دست بگیرد. باید بدانید که گذشته، آینده‌ی شما را کنترل نمی‌کند. اغلب مردم اجازه می‌دهند دلایل بی‌اهمیت و نامربوط جلوی رشد و پیشرفت آن‌ها را بگیرد.

تصمیم به فراموشی گذشته بگیرید. سختی‌هایی که کشیده‌اید، کمبودهایی که فکر

می‌کنید داشته‌اید، همه را نادیده بگیرید و بر روی داشته‌های خود تمرکز کنید.

آگاهی از این‌که می‌توان به‌راحتی ثروتمند شد، یک اصل مهم برای ثروتمندشدن است. در سال‌های دور باور به پرواز انسان احمقانه بود، ولی امروز همه‌ی ما می‌دانیم به‌راحتی می‌توان با هواپیما پرواز کرد.

تا زمانی که اعتقاد ما به سخت پول‌درآوردن پابرجاست، پول‌درآوردن واقعاً سخت است، اما زمانی‌که می‌پذیریم که پول درآوردن هم می‌تواند به‌راحتی پروازکردن باشد و با ثروتمندشدن خیلی معمولی و عادی برخورد کنیم و آن را چیزی غیرمعمول و غیرطبیعی ندانیم، ثروت به‌آسانی ما را جذب خود خواهد کرد. مغز ما به‌سرعت شروع به پردازش می‌کند و راه‌های ثروتمندشدن آسان را به ما نشان خواهد داد.

درست فکرکردن اولین قدم برای ثروتمندشدن است.

اگر توجه کرده باشید بچه‌هایی که در خانواده‌ی ثروتمند بزرگ می‌شوند، نیازی به آموزش ندارند، چون ثروتمندشدن را به شکل ناخودآگاه و شرطی شده یاد می‌گیرند و فقیر بودن برای‌شان قابل درک و قابل لمس نیست. اطراف این بچه‌ها سرتاسر ارتعاش ثروت است و این کودکان با این ارتعاشات بزرگ می‌شوند. هر فکری که از ذهن این افراد عبور کند، ثروتمند بودن پایه‌ی ثابت و معمولی آن فکر است.

جهان سرعت را دوست دارد.

وقتی می‌گویید من این را می‌خواهم ولی...؛

این کلمه‌ی «ولی» همه چیز را خراب می‌کند! باید این ولی را از ذهن و فکرتان حذف کنید. شما فقط بخواهید. اگر چیزی را که می‌خواهید، به‌کُندی به‌سوی شما می‌آید، فقط به یک دلیل است: شما وقت بیشتری را صرف نبود آن می‌کنید تا پیدایش آن.

اگر بدانید که دقیقاً چه می‌خواهید و به عمد و دقت درباره‌ی آن فکر کنید، خیلی زود برای‌تان ظاهر می‌شود.

اگر به‌جای این‌که به چیزی فکر کنید که می‌خواهید، به آنچه هست نگاه کنید، آنچه هست بیشتر به‌سوی‌تان خواهد آمد و آرزوهای‌تان محقق نخواهد شد. موضوع فقط بر سر آن است که نقطه‌ی جذب خودتان را تغییر دهید. گوش‌ها، چشم‌ها، کلام و افکار خود را از آنچه هست بردارید و بر آنچه می‌خواهید باشد متمرکز کنید. هرچه بیشتر درباره‌ی آنچه می‌خواهید فکر کنید و سخن بگویید، زودتر به آن خواهید رسید.

وقتی قانون جذب را یاد گرفتید و فهمیدید افکار خود را آگاهانه به‌سمت جایی‌که می‌خواهید هدایت کنید، چیزهایی که می‌خواهید به‌سرعت به‌سمت شما سرازیر خواهد شد. صبر در بسیاری موارد معنایش این است که زمان زیادی می‌برد که شما به چیزهای

که می‌خواهید برسید و این درست نیست. فقط زمانی زیاد طول می‌کشد که افکار شما مخالف یکدیگر هستند. اگر به جلو بروید و باز به عقب و دوباره به‌سمت جلو حرکت کنید و بعد به عقب، در عمل به‌جایی که می‌خواهید نمی‌رسید. اما اگر دست از به عقب رفتن بردارید و فقط به جلو حرکت کنید، خیلی زود به آنچه می‌خواهید می‌رسید و این نیازی به صبر ندارد.

اگر به قوانین کائنات توجه کنید، کسب درآمد ۵۰ میلیونی با ۵۰۰ میلیونی با هم فرقی ندارد و به یک اندازه توجه نیاز دارند و کائنات از هر دو یک برداشت می‌کند. این ذهن شماست که بین این دو درآمد تفاوت قائل می‌شود و براساس فیلتر ذهنی خود یکی از این دو درآمد و در نتیجه راه‌هایی را انتخاب می‌کنید که به یکی از این دو درآمد ختم شود. مبلغ یا زمان برای کائنات مفهومی ندارد.

عصری که ما در آن زندگی می‌کنیم یک عصر طلایی است. عصری که با تمام ماقبل آن متفاوت است. عصری که حجم انتقال اطلاعات بی‌نهایت است. عصری که سرعت ابداعات، اختراعات، نوآوری‌ها، سیستم‌های الکترونیکی و... بسیار بالاست. در بازار جهانی هر لحظه، هر ثانیه باید منتظر یک محصول تازه، یک نوآوری جدید، یک بازار جدید بود. محصولات جهان امروز بی‌نهایت است.

وقتی این همه راه و نعمت برای کسب ثروت وجود دارد، چرا شما سهمی از آن نداشته باشید؟ چرا ذهن خلاقتان را به‌کار نمی‌گیرید که بتوانید محصولی را برای بهتر زیستن مردم یا بالا بردن کیفیت زندگی آن‌ها ارائه بدهید و خود را با خدمتتان ثروتمند سازید؟ برای ثروتمندشدن در هیچ دوره‌ای از تاریخ به اندازه‌ی امروز فرصت و منابع چنین به‌وفور وجود نداشته است.

از آن‌ها استفاده کنید و با بیشترین سرعت، اما آگاهانه و با صبوری ثروت را به‌سمت خود سرازیر کنید.

پرده‌ی سی‌ودوم:

سیستم‌سازی

یک‌سری اجزا در کنار هم فعالیت می‌کنند و با هم در تعامل هستند و هدف کلی فعالیت و همکاری این اجزا با یکدیگر، رسیدن به هدف سیستم است.

مانند تیم فوتبالی که هر کدام از اعضای تیم در پست و جایگاه خود فعالیت می‌کند، اما هدف کلی تیم پیروزی در مسابقه و بازی است.

شما به سیستمی حمایتی نیاز دارید و برای موفقیت سیستم خود نیازمند همکاری با سایر مربیان، کارآفرینان، معلمان و مشاوران متخصص هستید.

نتیجه‌ی سیستم‌سازی در یک کسب‌وکار این است که وابستگی صاحب کسب‌وکار را به آن کار به حداقل می‌رساند.

سیستم‌سازی کلید ثروت و رهایی در کسب‌وکارهاست.

بیشتر کسانی‌که کسب‌وکاری به راه می‌اندازند، برخلاف آنچه اکثر افراد می‌گویند کارآفرین نیستند، بلکه تکنیسین‌هایی هستند که فقط کارآفرینی مثل یک بیماری به آن‌ها حمله و غلبه کرده است. پس همه می‌روند تا در کسب‌وکار خودشان کار کنند و برای خودشان شغلی به‌وجود بیاورند. بعد ناگهان این بدترین شغل دنیا می‌شود، چون متوجه می‌شوند که برای یک دیوانه کار می‌کنند که خودشان باشند. دیوانه همه‌ی کسانی هستند که صاحب یک کسب‌وکار هستند...؛ به‌طور متوالی و پشت سر هم کار می‌کنند و کار می‌کنند و کار می‌کنند...؛ مشغول هستند و مشغول هستند و مشغول هستند...؛ مغزشان را روزی ۱۲، ۱۵ یا ۱۸ ساعت زیر فشار می‌گذارند. به خانه‌ی هم که می‌روند، خوابشان نمی‌برد. نصف شب بیدار می‌شوند، باید برگردند، باید کار انجام بدهند، باید از پس آن بربیایند، آن را بفروشند، حمل کنند، انجام بدهند، نمی‌توانند به هیچ چیز دیگری فکر کنند و کسب‌وکار لعنتی‌شان هم کار نمی‌کند. خود آن‌ها هستند که به کار مشغولند.

پس مشکل کسب‌وکارهای کوچک این است که کسب‌وکارها کار نمی‌کنند، کسانی‌که صاحب آن‌ها هستند کار می‌کنند. آن‌ها هم دارند کار اشتباه را انجام می‌دهند.

مقصود حقیقی ایجاد یک کسب‌وکار، این است که بتوانید آن را بفروشید. به عبارت دیگر اگر کسی می‌خواهد کسب‌وکاری به‌راه بیندازد، اولین چیزی که باید از خودش بپرسد

این است که «چطور از شرّ آن خلاص بشوم؟»

بیشتر کسانی‌که کسب‌وکاری دارند و کسب‌وکار خودشان را اداره می‌کنند، هیچ ایده‌ای ندارند که چطور در نهایت کسب‌وکار خود را واگذار کنند؟ آن‌ها کسب‌وکارشان را آن‌طور راه‌اندازی نکرده‌اند که یک کارآفرین، کسب‌وکاری را به راه می‌اندازد.

یک کارآفرین از قبل به این فکر می‌کند که چگونه کسب‌وکارش را واگذار کند و یا بفروشد...؛ سرمایه‌ی لازم را پیدا کند که آن را توسعه دهد، آن را تکثیر کند، آن را گسترش بدهد، آن را بین‌المللی کند یا هر چیز دیگری. اکثر افراد این کار را نمی‌کنند.

این‌که شما در انجام یک کار مهارت داشته باشید و تکنیسین باشید، مثلاً تعمیرکار ماشین یا طراح گرافیک باشید، به‌معنای این نیست که بلد هستید چطور یک کسب‌وکار راه بیندازید. مهارت در انجام یک حرفه، به‌معنای مهارت در مدیریت کسب‌وکار نیست. برای یک کارآفرین کسب‌وکارش محصول او محسوب می‌شود نه آنچه تولید می‌کند. کار اصلی این است که سیستمی ایجاد کنید که شرکت شما با استفاده از آن بتواند کاملاً خود را از طریق شرکت دیگری در دنیا متمایز کند، چراکه با وجود این سیستم، می‌تواند کاری که انجام می‌دهد را هر مرتبه بی‌نقص و بی‌خطا انجام بدهد. پس درواقع کسب‌وکار شما، محصول شما می‌شود.

راه‌حل در ایجاد سیستم است، نه پیداکردن افراد فوق‌العاده...؛ هر شرکت فوق‌العاده‌ای پی می‌برد که چطور با افرادی عادی که کارهایی عادی را به نحوی فوق‌العاده انجام می‌دهند، به نتایج فوق‌العاده برسد! ایجاد سیستم هوشمند اهرمی است که از طریق آن، این کار را انجام می‌دهید.

سیستم‌های هوشمند در دست افراد عادی، نتایج هوشمند ایجاد می‌کند. بسیاری از کسب‌وکارها فقط به‌دنبال افراد فوق‌العاده، رزومه‌های عالی، شاگردهای اول این دانشگاه و آن دانشگاه و... می‌گردند. ما بیشتر از هر چیز به رزومه‌ی افراد اهمیت می‌دهیم. اما اگر پاسخ سیستم باشد و اگر راه‌حل سیستم باشد، دیگر نیازی به افراد فوق‌العاده با رزومه‌ی سنگین نیست، بلکه با سیستم افراد عادی نتایج فوق‌العاده کسب خواهد شد. مثلاً رستوران مک دونالد با ایجاد یک سیستم توسط ری‌کراک توانست در سرتاسر جهان شعبه‌های زیادی داشته باشد. این کارکنان نیستند که باعث رشد این برند و رستوران‌های زنجیره‌ای آن شده‌اند، بلکه این داشتن سیستم است که باعث این رشد شده است. این رستوران هزاران شعبه در سرتاسر جهان دارد، بدون این‌که صاحبان اصلی درگیر آن‌ها باشند، چون دارای سیستم هستند.

حقیقت این است که اگر متوجه شوید با ایجاد یک سیستم هوشمند می‌توانید هر کاری انجام دهید و اگر هم بتوانید به کس دیگری یاد بدهید که از این سیستم استفاده کند، آن‌وقت بحث توسعه‌ی اقتصادی، بحث فوران اقتصادی و سرازیرشدن ثروت به‌سمت

شما و از همه مهم‌تر بحث رهایی و آزادی از کسب‌وکار پیش می‌آید که فوق‌العاده است.

بسیاری از ما اسیر کسب‌وکارمان می‌شویم. یعنی به‌جای این‌که ما کسب‌وکارمان را اداره کنیم، کسب‌وکارمان زندگی ما را اداره می‌کند. کسب‌وکار زندگی ما می‌شود و دیگر با زندگی خودمان کاری نداریم...؛ اما این مسئله باید درست برعکس باشد، باید با زندگی‌مان هم کار داشته باشیم. لازم است نوعی زندگی ایجاد کنیم که به‌خوبی کار کند. تنها راهی هم که می‌توانیم این نوع زندگی را ایجاد کنیم، این است که از سلطه‌ی کارهای روزمره و از این‌که به‌طور متوالی انجام بدهیم و مشغول باشیم، خلاص شویم. راه خلاص‌شدن از آن هم این است که یک سیستم هوشمند کامل و خودکار ایجاد کنیم که امور روزمره را اداره کند و به ما این آزادی و این رهایی را بدهد که به‌طور مؤثری از پرداختن به آن خودداری کنیم.

زندگی سیستم است...، عالم سیستم است...، بدن ما سیستم است...، روابطی که در حال حاضر داریم سیستم است و می‌شود گفت همه چیز به شکل سیستم‌گونه‌ای در این جهان هستی در حال فعالیت است.

کسب‌وکار شما هم باید یک سیستم باشد. راه بهتر هم این است که بر روی کسب‌وکارتان کار کنید، نه در کسب‌وکارتان. راه بهتر این است که الگوی امتیاز کسب‌وکارتان را ایجاد کنید. یعنی مهم نیست کجا هستید و یا کسب‌وکارتان چقدر کوچک است و فرقی نمی‌کند تعداد کارمندان و کارکنان شما کم یا زیاد باشد، فقط باید یک سیستم هوشمند ایجاد کنید و این سیستم را بارها و بارها تکثیر کنید؛ درست همان کاری که ری کراک با مک‌دونالد کرد.

یک کسب‌وکار کوچک فوق‌العاده ایجاد کنید که یک کار عادی را به‌نحوی فوق‌العاده انجام بدهد. برای انجام هر کاری، یک راه فوق‌العاده وجود دارد. مشکل این است آن‌قدر که ما روی افراد تمرکز کرده‌ایم، روی کار تمرکز نکرده‌ایم. پس باید از خودمان بپرسیم «چگونه نتیجه می‌دهد؟ چطور؟ به چه طریقی؟...». افراد عادی با استفاده از سیستم، کارهای فوق‌العاده می‌کنند.

بعد به فراتر از این تجربه می‌رسیم، خودمان را می‌بینیم که داریم نتیجه می‌دهیم. می‌توانیم شروع کنیم به کشف راهی بهتر و راهی بهتر و راهی بهتر... ابداع همین است.

یک کسب‌وکار موفق، بدون صاحب آن هم پیش می‌رود.

پرده‌ی سی‌وسوم:

بازاریابی و فروش

ما محصولی داریم، خدماتی داریم، چیز به درد بخوری داریم.

این همان جایی است که سفر همه‌ی کارآفرینان از آن شروع می‌شود. باید این محصول یا خدمت پرشور را به دست اهلش برسانیم، به دست همان کسانی‌که بیشترین منفعت را از آن می‌برند.

اگر نفروشیم، اگر بازاریابی نکنیم، اگر تبلیغ نکنیم، کسب‌وکارمان زیرزمینی باقی می‌ماند، می‌رود کنار تمام خواسته‌های خوب محقق نشده و حتی می‌توان اسم این کار را خیانت به خودمان و دیگران یا جهان هستی نامید. ما توانایی، مهارت، خدمات یا ایده و محصولی داریم که می‌تواند باعث ایجاد لذت و بهبود در زندگی خودمان و دیگران شود و زمین را به‌جای بهتری برای زندگی تبدیل کند و چه‌بسا مأموریت ما در این دوره از زندگی همین باشد، ولی فقط چون با کلمه‌ی فروش و بازاریابی مشکل داریم، از ارائه آن خودداری می‌کنیم.

بخش عمده‌ی کسب‌وکار، بازاریابی است. اگر بهترین محصول دنیا را داشته باشید و بازاریابی نکنید یا به شیوه‌ی نادرست بازاریابی کنید، هرگز یک فروش موفق نخواهید داشت و اگر بازاریابی برای شما قابل احترام نیست، بدون شک در کسب‌وکارتان شکست خواهید خورد.

کسب‌وکار، یعنی فروش؛ باید بفروشیم.

بفروشید! این همان مفهومی است که برای ما درست به اندازه‌ی خود پول ویژگی‌های شیطانی وحشتناک دارد، به‌خصوص برای کسانی‌که تمایلات معنوی دارند.

خیلی از مردم اعتقاد دارند که:

فروش کار خوبی نیست.

فروش کار فریبکارانه‌ای است.

فروش، صادقانه نیست.

فروش، مخ زدن دیگران است.

فروش، با طبیعت ناسازگار است.

فروش، زشت است.

فروش، مطمئناً کاری است که روح ندارد.

این جملات خیلی از اوقات درست هستند. اشخاصی هستند که با استعداد فروشندگی خود مردم را فریب می‌دهند و پولشان را می‌گیرند. اشخاصی که از مردم به‌عنوان طعمه استفاده می‌کنند تا به منفعت شخصی برسند. آدم‌هایی که بی‌رحمانه، بدون آگاهی واقعی، بدون احساس و بدون درک می‌فروشند. دروغ می‌گویند، تقلب و دزدی می‌کنند تا فرآیند فروش را دست‌کاری کنند. افرادی که پا را از حدود اخلاق بیرون می‌گذارند تا فروش را حتماً به سرانجام برسانند.

آیا ماهیت فروش فریبکارانه نیست؟ آیا تلاش برای خوب جلوه‌دادن خودمان از طریق فروش ریاکارانه نیست؟ آیا اشتیاق درونی ما را لکه‌دار نمی‌کند، هدفمان را آلوده نمی‌کند و مأموریت ما را منحرف نمی‌کند؟

نه این‌طور نیست، ثروتمندان حقیقی ذات واقعی کسب‌وکار را می‌شناسند.

کسب‌وکار، یعنی قسمت‌کردن!

فروش، بازاریابی، تبلیغ، این‌ها یعنی کسب‌وکار. کسب‌وکار، یعنی شیوه‌ی سهیم‌شدن خودمان، اشتیاق، محصولات و خدماتمان با افرادی که از آن‌ها منفعت می‌برند. کسب‌وکار راه تحقق‌بخشیدن به مأموریت ماست و تبدیل‌کردن آن به واقعیت.

باید بدانیم چه کسی منفعت خواهد برد. باید بدانیم کجا افرادی را پیدا کنیم که از خدمت ما منفعت می‌برند. بدانیم چطور با این افراد ارتباط برقرار کنیم. باید بدانیم چطور بفروشیم.

مردم به کسی‌که به خودش اطمینان ندارد، اعتماد نمی‌کنند. اگر نتوانیم رفتار قانع‌کننده‌ای داشته باشیم، تصور می‌کنند حتماً محصول ما مشکلی دارد. اکثر فروشنده‌ها طوری عمل می‌کنند که انگار دارند التماس می‌کنند. شبیه بچه‌ای که از مادرش پول می‌خواهد تا به مغازه برود و بستنی بخرد. شما به‌عنوان یک فروشنده، حقوقی در روند فروش دارید، این حق را دارید تا چند سؤال کلیدی بپرسید تا مشتری بالقوه را محک بزنید که آیا می‌توانید به این مشتری بالقوه کمک کنید یا خیر؟ آیا می‌توانید چیزی به او بدهید که مشکلش را حل کند؟ آیا می‌توانید به او خدمتی کنید؟ آیا پول کافی برای تهیه‌ی محصول شما دارد؟ آیا اختیارش را دارد که در مورد خرید محصول شما تصمیم بگیرد؟ سؤالات لازم و درست را در زمان مناسب بپرسید و تا زمانی‌که پیشاپیش از موارد مورد نظر اطمینان پیدا نکرده‌اید، عرضه را شروع نکنید. شما باید خودتان را در جایگاه قدرت و ارزش ببینید، نه در جایگاه ضعف.

در دنیایی زندگی می‌کنیم که از عواملی پر است که باعث برهم خوردن تمرکز می‌شوند، پر از سروصدا و شلوغی است، مردم می‌خواهند توجه ما را به خودشان جلب کنند، همین‌طور علاقه و تمایلات ما را، حواس ما از اطلاعات ورودی مختلف پر است. در چنین دنیایی جای زیادی برای ارتباط برقرارکردن باقی نمی‌ماند.

پس چطور با آن‌ها صحبت کنیم؟ چطور به آن‌ها نشان دهیم چه فایده‌ای برای‌شان داریم؟ باید از ته دل صحبت کنیم، با روحمان، از جایی‌که شور و اشتیاق ما آنجاست، با حس واقعی درک و همدلی با کسانی‌که به آن‌ها خدمت میکنیم، یعنی مشتریان. باید به گونه‌ای حرف بزنید و رفتار کنید که مشتری به این باور برسد که نه‌تنها از طرف شما خسارت و زیان نمی‌بیند، بلکه آنچه به او ارائه می‌دهید کمک زیادی به او خواهد کرد. در خیلی از موارد ترس از ضررکردن در افراد قدرتی چند برابر از سودبردن در آن‌ها دارد. باید با شیوه‌ی صحیحِ فروش خیال مشتری‌تان را راحت کنید.

مردم به همان اندازه که جنسی را خریداری می‌کنند، شخصیت پشت آن را نیز خریداری می‌کنند و شاید باور نکنید که در بیشتر موارد برای خرید آن شخصیت می‌آیند تا جنس مورد نیازشان.

تمرکز روی فرد مقابل و نه روی خود، کلید طرز فکر و رفتار ثروتمندان حقیقی است. موضوع، درک طرف مقابل و کمک به اوست نه خودتان. با خدمت‌کردن به دیگران در نهایت به خودتان خدمت کرده‌اید. موفقیت در ارتباط با دیگران، به درک‌کردن همراه با همدلی از دیدگاه طرف مقابل بستگی دارد.

یادتان باشد شاید دیگران کاملاً اشتباه کنند، ولی خودشان این‌طور فکر نمی‌کنند، آن‌ها را محکوم نکنید. هر نادانی می‌تواند این کار را بکند، سعی کنید آن‌ها را درک کنید.

می‌توانید هر چیزی را که می‌خواهید در زندگی داشته باشید، اگر به تعداد کافی از انسان‌ها کمک کنید تا آنچه را که می‌خواهند به دست آورند.

بهترین نویسنده‌های آگهی‌های تبلیغاتی از این نکته خبر دارند. باید از قالب خودتان بیرون بروید و وارد قالب شخص مقابل شوید. در نوشته‌ها و صحبت‌های‌تان روی آنچه فرد به دست می‌آورد، تمرکز کنید، نه روی آنچه شما می‌فروشید یا ارائه می‌دهید.

ما نباید بگوییم: «من بهترین راه حل دنیا را دارم. محصول من این ویژگی و آن ویژگی را دارد و هر چیز دیگری را کنار می‌زند. محصول من دنیا را زیر و رو می‌کند». ما باید بگوییم: «شما مشکلی دارید که به این شکل روی شما تأثیر می‌گذارد. به این شکل به زندگی‌تان آسیب می‌زند. این‌گونه شما را در زندگی عقب نگه می‌دارد و من راه حلی برایش دارم. نه تنها مشکلتان را حل می‌کند که باعث شادی‌تان هم می‌شود. زندگی‌تان را بهتر می‌کند. در کاری

که انجام می‌دهید موفقیت بیشتری نصیبتان می‌کند».

فرق این است که بگوییم کامپیوتری داریم با امکانات پیشرفته و سرعت بالا (ویژگی)، یا بگوییم کامپیوتری داریم که باعث می‌شود کارهایتان را با کارایی بالاتری انجام دهید (منفعت).

همیشه روی فایده‌ها و نتایج تمرکز کنید.

فروشندگان ثروتمند فقط با ذهن منطقی افراد صحبت نمی‌کنند، با هسته‌ی احساسی آن‌ها با عمیق‌ترین علایق، تمایلات و دردهای‌شان صحبت می‌کنند. در درونی‌ترین بخش وجودشان ارتعاش به‌وجود می‌آورند. با فراتر رفتن از تمایلات شخصی‌مان این کار را از طریق خروج از قالب خودشان و رفتن به قالب فرد دیگر انجام می‌دهند.

انگیزه‌های‌مان باید براساس نیازها و خواسته‌های مشتریان ما باشد. اگر با درستی، صداقت، اشتیاق و با تعهد به ایجاد تغییر در زندگی‌شان صحبت کنیم، می‌توانیم جنبه‌ی معنوی فروش را ببینیم.

نباید فراموش کنیم همه‌ی ما قدرتِ تشخیص داریم. برای خودمان فکر می‌کنیم، موضوعات را هوشمندانه درنظر می‌گیریم. به انتخاب‌ها نگاه می‌کنیم و همه‌ی ما یک معیار شهودی سنجیدن داریم که به ما می‌گوید چه موقع چیزی مناسب ماست و چه موقع چیزی با علایق و منافع ما تضاد دارد؟

بله، گاهی اوقات در عاجزانه‌ترین لحظات به هر راه حلی می‌چسبیم که برای ما کمترین امکان نجات را دارد. اما اگر ما به‌عنوان ساکن قلمرو ثروت‌آفرینان صادق باشیم، اگر با احترام و وقار صحبت کنیم، دیگر هیچ‌وقت نیازی نیست نگران جنبه‌ی تاریک فروش و متقاعدسازی افراد باشیم. صداقت ذاتی شما در ارتباطتان، حضور و وجود خواهد داشت و با مشاهده‌گر واقعی درون مشتری‌تان، صحبت خواهد کرد.

ما باید قهرمان و بهترین الگو از نتیجه‌ی علاقه و اشتیاق و نیز محصول خود باشیم. باید اعتقاد داشته باشیم برای مشتری خود ارزش والایی فراهم می‌کنیم. چون اگر این‌طور نباشد، باید برگردیم عقب و کارمان را دوباره بررسی کنیم.

کار شما هرچه که باشد باید هدفتان خدمت باشد نه پول. مردم را دوست داشته باشید، ولی از پول استفاده کنید نه این‌که پول را دوست داشته باشید و از مردم استفاده کنید. پول یک ابزار است برای خدمت و دوست داشتن مردم.

تبلیغ شما باید آن چیزی باشد که هستید نه این‌که بخواهید به فروش منجر شود. شما بهترین محصولات خود را به بهترین شکل ارائه و معرفی کنید، مشتری خودش خواهد آمد.

اگر تمام ظرفیت اشتیاق، هدف و مأموریت‌مان را ارائه می‌دهیم، پس باید در راستای عدالت کاری کنیم و بقیه هم از آن برخوردار شوند. باید محصول خود را در دست راست بگیریم و نگذاریم ترس از متقاعدسازی و فروش، سد راه ما شود. ما در کسب‌وکارمان در حال قسمت‌کردن و به اشتراک گذاشتن هستیم. شما با عملی‌کردن ایده‌های‌تان بازی را شروع می‌کنید. سپس مهم‌ترین بخش کسب‌وکار «بازاریابی» است.

هیچ چیز دیده نمی‌شود؛ مگر این‌که یک نفر برایش بازاریابی کند. رؤیاپردازانی که در سطح جهانی تأثیر بلندمدت می‌گذارند، یا خودشان بازاریابی قابل توجهی انجام داده‌اند یا کسی را برای این کار استخدام کرده‌اند.

یکی از مضحک‌ترین باورها در فروش این است که جنس خوب خودش، خودش را می‌فروشد! همین یک باور می‌تواند شما را در فروش شکست دهد. هیچ چیزی بدون تبلیغات و بازاریابی به فروش نخواهد رسید.

شما به سیستم بازاریابی و تبلیغات قدرتمندی با هزینه‌های متعادل احتیاج دارید که هنجارهای صنعت شما را به چالش بکشد و اجازه دهد با بهترین قیمت فروش داشته باشید و به قدری مشتریان ارزشمند جذب کنید که از پس پاسخگویی به آن‌ها برنیایید. اگر می‌ترسید تبلیغ کنید، اگر احساس کسرشأن برای تبلیغ محصول خود دارید، یک سدّ بزرگ سر راه خود قرار داده‌اید. توجه یک منبعی است که هر کس مقدار مشخصی از آن را داراست. افرادی که بتوانند توجه بیشتری را جذب کنند در کسب‌وکارشان موفق‌تر هستند.

اغلب صاحبان مشاغل افرادی هستند که کسب‌وکارهای جدید راه‌اندازی می‌کنند و موفقیت آن‌ها رابطه‌ی مستقیمی با ارائه‌ی بهترین قیمت‌ها و خدمات یا محصولات منحصر بفرد و خدمات با کیفیت‌تر یا بدتر از همه با سخت‌کارکردن دارد. آن‌ها نمی‌دانند که عنصر حیاتی داشتن درکی کامل از بازاریابی و توانایی ایجاد یک سیستم بازاریابی واقعی است.

بازاریابی یک واقعه نیست، یک روند است. صبر زیادی لازم است که تحمل کنید تا کل این روند طی بشود. یک پیام تبلیغاتی باید بارها و بارها دیده شود تا به فروش تبدیل شود. طبق بررسی محققان یک پیام بازاریابی برای این‌که مخاطب را از شرایطی که «بی‌تفاوتی کامل» است، به شرایط «آمادگی خرید» برساند. باید ۹ بار این پیام وارد ذهن او شود، ولی مشکل این است از هر سه مرتبه که شما پیام تبلیغاتی‌تان را ارائه می‌کنید، مردم به دو مرتبه‌ی آن توجه نمی‌کنند و در زندگی‌شان چیزهای مهم‌تری از توجه به تبلیغات شما دارند. درنتیجه شما باید سه بار پیام یا تیزر و پست تبلیغاتی‌تان را ارائه دهید تا یک‌بار در

ذهن مخاطب وارد شود. یعنی در اصل شما باید ۲۷ بار تبلیغ خود را ارائه دهید تا مشتری را آماده‌ی خرید کنید (البته خیلی موارد مخاطب در همان بار اول جذب تبلیغ می‌شود و اقدام به خرید می‌کند، ولی برای فروش گسترده باید روند تبلیغ طی شود). اما اتفاقی که در عالم واقعی می‌افتد این است که افراد، کار درست را با برنامه‌ی بازاریابی درست انجام می‌دهند، پیامشان درست است، همه چیزشان درست است و در آخر با ارسال ۱۵ یا ۲۰ بار تبلیغات خود، این‌طور فرض می‌کنند که چون بازدهی دلخواه را هنوز کسب نکرده‌ام حتماً یک جای کار اشتباه است و در حال طی‌کردن مسیر غلط هستم؛ و به سراغ رسانه‌ی متفاوتی می‌روند، پیام متفاوتی می‌دهند، شکل و شمایل گرافیکی را متفاوت می‌کنند، تیتر متفاوتی می‌زنند. همه چیز را متفاوت می‌کنند و این بدترین کاری است که می‌توانند انجام بدهند. مثل این است که دوباره از خانه‌ی اول شروع کنید، در حالی‌که باید دوام بیاورید.

قبرستان بازاریابی پر از برنامه‌های تبلیغاتی عالی‌ای است که تنها به این دلیل رها شده‌اند که به‌سرعت نتیجه نداده‌اند. اما برنامه‌های خوب معمولاً به‌سرعت جواب نمی‌دهند.

یک بازاریابی متوسط با تعهد، خیلی بهتر از یک بازاریابی عالی بدون تعهد نتیجه می‌دهد. می‌توانید تغییرات زیادی در تبلیغات خود داشته باشید، اما تداوم داشته باشید. برعکس چیزی که بسیاری از افراد فکر می‌کنند، «قیمت» اولویت ندارد. مردم وقتی مشتری یک کسب‌وکار می‌شوند و همراه آن باقی می‌مانند، «قیمت» در رده‌ی پنجم اولویت برای آن‌ها قرار دارد، چیزی که در رده‌ی چهارم قرار می‌گیرد «حق انتخاب» است، «خدمات» در رده‌ی سوم و «کیفیت» در رده‌ی دوم است؛ و اما چیزی که برای مردم بیشتر از هر چیز دیگری مهم است و اولویت دارد «اطمینان» است. مردم مشتری کسب‌وکاری می‌شوند و باقی می‌مانند که به آن «اطمینان» داشته باشند. نکته‌ی مهم این است که تعهد شما نسبت به برنامه‌ی بازاریابی‌تان، در آن‌ها اطمینان ایجاد می‌کند. **ایستادن پای سرمایه‌گذاری خود و رها نکردن آن، چیزی است که مشتری‌های بالقوه و بالفعل را نسبت به شما مطمئن می‌کند؛ اگر تداوم داشته باشید، آن‌ها مطمئن‌تر می‌شوند.**

و فقط افراد صبور می‌توانند متعهد باقی بمانند و پای سرمایه‌گذاری‌شان بایستند و تداوم کافی را داشته باشند تا در مردم اطمینان ایجاد کنند. باید کاری کنید که به کسب‌وکار شما و به معامله‌کردن با شما اطمینان پیدا کنند.

سه عامل مهم در فروش:

۱. شما باید خریدار کالایی باشید که آن را می‌فروشید. شما نمی‌توانید به‌خوبی چیزی را بفروشید که به آن اعتقاد و اعتماد ندارید.

۲. پیداکردن مشتری‌های بالقوه‌ای که توانایی و پتانسیل خرید کالای شما را داشته

باشند. مثلاً شما نمی‌توانید به کسی‌که توانایی خرید یک سرویس نقره را ندارد، جواهرات بفروشید.

۳. شما باید به‌عنوان یک مشاور صادق به مشتریانتان کمک کنید تا تصمیمی بگیرند که در نهایت به نفع آن‌ها باشد.

در داستان متقاعدکردن مشتری که رسالت یک فروشنده موفق است، باید بدانید که مردم بیشتر به باورها، صداقت و اعتقادات شما آری می‌گویند تا به مهارت‌ها و به‌کارگیری تکنیک‌های فروش شما.

تبدیل‌کردن مردمان عادی به مشتریان مشتاق و راضی از توانمندی‌های رهبران فروش است.

یک فروشنده باید احساس خیلی خوبی نسبت به شغلش داشته باشد و به آن افتخار کند. فروشندگان امروز از زمره‌ی پردرآمدترین قشر جامعه هستند.

باید جز ۲۰ درصد فروشندگان برتر باشید که همان رهبران فروش هستند. نه آن ۸۰ درصد فروشندگان معمولی.

فروش مهارتی است که هر کسی می‌تواند آن را یاد بگیرد.

فروش فرآیندی است که به‌طور کلی از سه بخش مهم تشکیل شده است:

بخش اول: درک نیاز مشتری؛

بخش دوم: ارائه‌ی راه‌حلی برای رفع نیاز مشتری؛

بخش سوم: کسب رضایت و توافقی مشتری برای خرید.

شخص فروشنده مهم‌ترین نقش را در فرآیندی متقاعدسازی مشتری و کسب رضایت آن بازی می‌کند. اولین پارامتر در دنیای فروشنده، باورهای اوست. به‌خاطر این‌که یک فروشنده قبل از این‌که بخواهد کالا یا خدمات خود را بفروشد، باید باورهای خودش را بفروشد و اگر یک مشتری فروشنده را باور کرد، آن زمان متقاعدکردن مشتری برای خرید خیلی راحت خواهد بود. فروشنده‌ای که باوری به محصول یا خدماتش ندارد، نمی‌تواند فروشنده‌ی خوبی باشد.

برای فروش باید به این باور برسید که: مشتری‌ها فراوان هستند، مشتری‌ها عالی هستند و مشتری‌ها پول کافی دارند. یادتان باشد مشتری‌ها پول کافی دارند، فقط به شما و محصول شما اعتماد کافی ندارد و شما باید این اعتماد را ایجاد کنید.

مشتریان خریدهای عمده و خاص خود را از کسانی می‌کنند که آن‌ها را دوست داشته باشند، لذا یک فروشنده باید دایره‌ی ارتباطات و دوستی‌اش را گسترش دهد. خرید یک معقول احساسی است و آدم‌ها قبل از هر چیزی با احساسشان تصمیم می‌گیرند. بنابراین

خیلی مهم است که خریدار یا مشتری شما را دوست داشته باشد و به شما اعتماد کند.

اعتماد مشتری به فروشنده و اعتبار او نزد مشتری، مهم‌ترین سرمایه‌ی فروشنده است.

فروش یک مقوله‌ی احساسی است و لاغیر. آدم‌ها لزوماً آنچه را نیاز دارند نمی‌خرند. در بسیاری از موارد آدم‌ها آن چیزی را می‌خرند که دوست دارند. کل فرایند خرید ما از طریق مغز احساسی صورت می‌گیرد. ما دارای یک مغز احساسی هستیم که کاملاً به‌دنبال لذت بردن است. مغز احساسی باید به آن خوش بگذرد، مغز احساسی به‌دنبال احساس بهتر است و دوست دارد نسبت به خودش احساس بهتری داشته باشد. اگر بتوانید مغز احساسی کسی را تحریک کنید، به‌راحتی از شما خرید خواهد کرد (البته تحریک حقیقی نه کلاهبرداری).

باید کاری کنید که وقتی مشتری از پیش شما می‌رود یا از صفحه‌ی مجازی شما خارج می‌شود، احساس بهتری نسبت به خودش داشته باشد. برای این‌که افراد طرفدار شما یا کارتان شوند باید لذت ببرند. هر جایی که آدمی بتواند لذت ببرد دوباره خواهد آمد. در بسیاری از موارد ما نه‌تنها در مخاطب لذت ایجاد نمی‌کنیم، بلکه با اقداماتی که انجام می‌دهیم لذت را از مشتری دور می‌کنیم.

مغز احساسی لذتی را که قرار است یک روز دیگر یا یک ماه دیگر ببرد را خیلی بیشتر از لذتی که قرار است یک سال دیگر ببرد دوست دارد و این در بسیاری از موارد مانع رشد ما می‌شود. علت اصلی رهایی نیمه‌کاره‌ی بسیاری از برنامه‌ها همین است. یک زبان جدید می‌خواهیم یاد بگیریم، چون پروسه‌ی آموزش آن یکسال طول می‌کشد و یکسال دیگر میوه‌ی این درخت یادگیری جدید به ثمر می‌نشیند، ما بعد از چند روز آموزش آن را رها می‌کنیم، چون مغز احساسی ما می‌خواهد همین الان لذت خوردن میوه‌ی درخت را ببرد. یک کتاب می‌خریم که بخوانیم، ولی چون لذت ناشی از دیدگاه جدید نسبت به زندگی در پایان کتاب است ما بعد از چند صفحه خواندن آن را رها می‌کنیم. یک کسب‌وکار جدید شروع می‌کنیم، ولی چون در طول مسیر مغز احساسی‌مان تغذیه نمی‌شود، هنگام برخورد با مشکلات کار را رها می‌کنیم. البته راه این است که مغز احساسی‌تان را همیشه ذره ذره تغذیه کنید تا هیچ کاری را نصف و نیمه رها نکنید.

در پروسه‌ی فروش هر چقدر زمانی را که برای لذت می‌گویید کمتر باشد، مغز احساسی بیشتر تحریک می‌شود. مثلاً به‌جای این‌که بگویید در ده جلسه این اتفاق می‌افتد بگویید در دو جلسه این تغییرات اتفاق می‌افتد و با ده جلسه رشد تغییرات بیشتر خواهد بود.

مغز ما انسان‌ها لذت‌های کوچک در کوتاه‌مدت را بیشتر از لذت‌های بزرگ

در بلندمدت دوست دارد، پس در کار فروش سعی کنید لذت‌های بزرگ بلندمدت را در کنار لذت‌های کوچک کوتاه‌مدت قرار دهید.

حواس پنجگانه مشتریانتان را به گونه‌ای درگیر کنید که مغز احساسی‌شان درگیر شود، یعنی محیط خدمات یا فروشتان را با یک موزیک مناسب (حس شنوایی)، بوی مطبوع و لذتبخش (حس بویایی)، دکور زیبا و آرامش‌بخش و لباس مناسب (حس بینایی)، چیزی برای خوردن (حس چشایی)، دست دادن به یکدیگر و یا لمس محصول (حس لامسه) به بستری مناسب برای تحریک مغز احساسی و فروش تبدیل کنید.

وقتی‌که باور شما درباره‌ی کالا و خدمات به مشتری انتقال داده می‌شود، تمام تردیدها از بین می‌رود. لذا رهبران فروش عاشق خدمات و کالای خودشان هستند و اشتیاق آن‌ها صادقانه و خالصانه است.

رهبران فروش اشتیاق منتقل می‌کنند و اعتماد دریافت می‌کنند.

فروش نوسانات زیادی دارد و مثل فصل‌های سال می‌ماند. گاهی پاییز، گاهی بهار، گاهی تابستان و گاهی هم زمستان... . بنابراین رهبران فروش برای موفقیت در فروش باید درمقابل چالش‌ها مستحکم ادامه دهند و در طول مسیر همیشه انعطاف‌پذیر باشند.

مقاوم باشید و «نَهِ» امروز مشتری خود را به «آریِ» فردا تلقی کنید. اگر شما در کار فروش هستید و از نه شنیدن مشتری می‌ترسید، شما راه درستی برای درآمد و معیشت خود انتخاب نکرده‌اید. «نه» مشتری به شما نه به کالا یا خدمات شماست، نه به شخصیت شما. پس نباید این را نشان ضعف شخصیت خود بدانید. شاید مشتری از نظر مالی توانایی خرید محصول شما را نداشته باشد و یا اصلاً سعادت دریافت خدمات شما را نداشته باشد! شما چرا باید به خودتان بگیرید و این را نقطه ضعف خود بدانید؟

خودتان را قهرمان فروش بدانید نه قربانی آن.

در فرآیند معرفی محصول یا خدمات خود باید از فرمول رنج و لذت استفاده کنید؛ بدین‌گونه که رنج حاصل از نداشتن آن کالا یا خدمات را به‌درستی مطرح کنید. سپس لذت حاصل از داشتن آن کالا یا برخورداری از آن خدمات را مطرح کنید تا مشتری از وادی تردید بیرون بیاید و با اعتماد و اطمینان کامل خرید و یا دریافت خدمات را انتخاب کند.

گفتن، فروش‌کردن نیست؛ تنها سؤال‌کردن است که فروش‌کردن حساب می‌شود. مردم نمی‌خواهند چیزی بخرند، بلکه می‌خواهند مشکلشان حل شود. بیندیشد که چگونه می‌توانید مشکل مردم را حل کنید؛ سپس ثروت ناشی از حل مشکل مردم به‌سمت شما سرازیر خواهد شد.

شما سؤال کنید و اجازه دهید که مشتری حرف بزند تا شما از همه‌ی نیازها، دل‌مشغولی‌ها و نگرانی‌های او مطلع شوید و توصیه‌ها و مشاوره‌های خوبی بتوانید به مشتری بدهید. باید با اعتقادات مشتری آشنا شویم و اگر اعتقادات آن‌ها هم‌راستای محصولات ما نبود، وقت و انرژی خود را تلف نکنیم.

بعد از پرسش‌ها ما با اهرم‌های درد و لذت‌های مشتری آشنا خواهیم شد، سپس می‌توانیم بهتر عمل کنیم. چون بیشتر انسان‌ها بر اساس نیاز خرید نمی‌کنند، بلکه با احساسات رنج و لذت تحریک به خرید می‌شوند. آدم‌ها دنبال خواسته‌های‌شان هستند نه نیازهای‌شان.

سپس ابتدا یک‌بار آنچه را که از پاسخ پرسش‌های‌مان دستگیرمان شده است برای مشتری به زبان می‌آوریم تا مشتری متوجه شود ما متوجه شده‌ایم چه چیزی می‌خواهد و بعد رنج و لذت‌هایش را به او گوشزد می‌کنیم و سپس محصول یا محصولاتی که برطرف‌کننده‌ی رنج و لذت او باشد و همچنین مناسب توضیحات و نیاز و احساس او باشد به او پیشنهاد می‌دهیم.

بسیاری از فروشندگان چون مرحله‌ی پرسش را یا انجام نداده‌اند و یا درست انجام نداده‌اند، در مرحله‌ی توصیه و پیشنهاد فقط در مورد چیزهایی صحبت می‌کنند که برای خودشان جالب است. مانند خریدار ملکی که مدل و شرایط آشپزخانه خیلی برایش مهم است و فروشنده در مورد بتن و سازه ساختمان برایش توضیح می‌دهد. بزرگ‌ترین لذت و رنج فرد را در هنگام سؤالاتِ درست متوجه خواهیم شد.

یک فروشنده‌ی خوب، یک مشاور خوب برای مشتری است.

بهترین فروشندگان بهترین مدرسان و معلمان در حوزه‌ی خود هستند. دقایق اول فروش فراموش کنید که شما یک فروشنده هستید، بلکه یک مربی، مدرس یا معلم عالی باشید. از این‌که دانش فنی بالای خودتان را نشان دهید نترسید، شما چیزی را از دست نخواهید داد، فقط باعث اعتماد بیشتر خواهید شد و یک مشتری ممکن است چندین مشتری با خودش بیاورد.

بازاریابی سنتی معتقد است: کسب‌وکارت را رشد بده و بعد هم شروع کن به تنوع دادن به آن، اما بازاریابی امروزی می‌گوید: این فکر را فراموش کن، اگر می‌خواهی کسب‌وکارت را رشد بده، اما حتماً تمرکزت را حفظ کن. به فکر تنوع دادن نباش، به فکر حفظ تمرکزت باش.

همیشه بهترین کار ممکن این باشد که گزینه‌های کمتری را به مشتری پیشنهاد دهیم. تعداد بالای گزینه‌ها باعث ایجاد وسواس و همچنین فروش سخت خواهد شد. گزینه‌های زیاد تقریباً همیشه فروش را از بین می‌برد و یک گزینه هم باعث می‌شود که مشتری احساس کند هیچ حق انتخابی ندارد، مگر این‌که فقط یک گزینه داشته باشید. سعی کنید گزینه‌های پیشنهادی‌تان بیشتر از سه مورد نشود.

ابتدا با جرأت تمام گران‌ترین و بهترین گزینه‌تان را پیشنهاد دهید، سپس گزینه‌های ارزان خود را. فروشندگان معمولاً از قیمت پایین استفاده می‌کنند که کاملاً غلط است. فروشنده‌ی خوب از این نمی‌ترسد که بهترین گزینه ممکن را پیشنهاد بدهد. وقتی گران‌ترین را پیشنهاد می‌دهید، فروش گزینه‌های میانی و پایینی هم بیشتر می‌شود. چون قیمت مرجع افراد را اول باید بالا ببرید و بعد ببینند گزینه‌های ارزان‌تری وجود دارد.

هیچ‌وقت از ظاهر مشتری تشخیص ندهید چقدر پول دارد. شما همیشه فرض کنید که مشتریانتان بی‌نهایت پول دارند، مگر این‌که خلافش ثابت شود و بگویند پول کمی داریم.

توجیه قیمت: وقتی می‌گویند محصول شما گران است بپرسید نسبت به چه چیزی گران است؟ باید با خریدهایی مقایسه کنیم که مشتری به‌راحتی انجام می‌دهد مانند سخت بودن خرید کتاب برای کسی‌که پیتزا خوردن و تفریح‌کردن را زیاد دوست دارد. خرید یک پکیج آموزشی مانند خرید موبایل است، با این تفاوت که سود این خیلی بیشتر از موبایل شماست.

مردم با محصول رایگان یا ارزان‌قیمت نمی‌توانند ارتباط برقرار کنند. اگر از ارزشمند بودن محصولتان مطمئن هستید، آن را به بهترین شکل و با قیمت درست و مناسب ارائه دهید نه با قیمت خیلی پایین یا تخفیف زیاد.

خدمات یا محصولات شما گران نیست، بلکه دیگران خدمات یا محصولات خودشان را ارزان می‌فروشند و یا خدمات و محصولات بی‌کیفیت ارائه می‌دهند. بسیاری از تأمین‌کنندگان خدمات خودشان را دست‌کم می‌گیرند و قیمت بسیار کمی از بازار دریافت می‌کنند. برای کاری که انجام می‌دهید ارزش قائل باشید تا مشتری‌تان هم همان ارزش را قائل باشد.

همیشه باید با ارائه‌ی ارزش، در بازار پیش بیفتید. ارزش چیزی است که مردم می‌خرند. همچنین اطمینان به شما را می‌خرند. اما هیچ‌وقت سعی نکنید با ارائه‌ی قیمت پایین در بازار پیش بیفتید. چون این چیزی است که اکثر مردم فکر می‌کنند باید با آن پیش بیفتند و درنتیجه‌ی رقابت با دیگران دائماً باید قیمت را پایین بیاورید.

مردم به‌دنبال ارزش هستند، نه لزوماً قیمت پایین.

یکی از اشتباهاتی که تاجران می‌کنند این است که سعی می‌کنند با قیمت پایین، در بازار پیش بیفتید و این نشانه‌ی ضعف آن‌هاست. وقتی به‌دنبال جذب مشتری با ارائه‌ی قیمت پایین باشید و تبلیغ کنید که دارید تخفیف می‌دهید، بدترین نوع مشتری را جذب می‌کنید. چون آن‌ها بی‌وفا هستند و کس دیگری که دارد قیمتی پایین‌تر از شما را تبلیغ می‌کند، به‌راحتی می‌تواند آن‌ها را جذب کند. این نوعی بازی است که در آن نمی‌توانید

برنده شوید. در بازی تخفیف دادن نمی‌توانید برنده شوید. مبلغ مناسبی که باید از مشتری خود بگیرید چقدر است، همان را درخواست کنید و چیز بیشتری نخواهید. وقت خود و مشتری‌تان را با چانه‌زنی تلف نکنید. با مشتری صادق باشید و آن‌وقت مشتری هم با شما صادق خواهد بود. کسانی‌که این‌گونه مذاکره می‌کنند احترام طرف مقابل را جلب می‌کنند و در کارشان موفق‌تر هستند.

با اجرای روش‌های معمولی کم سود و با هزینه‌های زیاد موفق نخواهید شد؛ باید کسب‌وکارتان را از یک کسب‌وکار معمول به کسب‌وکاری غیرمعمول تبدیل کنید. مردم با احساس عدم کفایت باعث عقب‌ماندگی خود می‌شوند، همچنین افراد برای انجام کاری که دوست دارند و عملی‌کردن ایده‌های‌شان منتظر اجازه‌ی دیگران می‌مانند. اغلب مردم یاد گرفته‌اند که قواعد را رعایت کنند، ولی افراد فوق‌العاده موفق، قواعد را فراموش کرده و به‌سمت بالا می‌جهند. شما می‌توانید از طریق ارزشمندبودن برای دیگران بازی خود را شروع کنید. با بهبود زیاد و خلاقانه تجربه‌ی مشتریان خود، کسب‌وکار معمولی خود را به کسب‌وکارهای خاص تبدیل کنید.

نگرش یک فروشنده مهم‌ترین عامل در میزان فروش اوست. تفاوت اصلی رهبران فروش ثروتمند با فروشندگان معمولی در دیدگاه و نگرش آن‌هاست.

مطالعه‌ی روزانه نیاز یک فروشنده است. هر روز ده دقیقه اول صبح مطالعه کنید. علم فروش یک علم گسترده و پیچیده است، ولی عده‌ی خیلی زیادی فکر می‌کنند فروشندگی تنها کاری است که به هیچ تخصصی احتیاج ندارد؛ و اگر هیچ کاری بلد نباشند رو به فروشندگی می‌آورند.

افراد فقیر تلویزیون‌های بزرگ دارند و افراد ثروتمند کتابخانه‌های بزرگ.

اخبار و تلویزیون هیچ‌وقت نه خبر خوبی به شما می‌دهند و نه حال شما را خوب می‌کنند و در بسیاری موارد حال شما را خیلی خراب هم می‌کنند. افرادی که اخبار و تلویزیون را زیاد دنبال می‌کنند توجه کنید، امکان ندارد زندگی موفق و جالبی داشته باشند و یا ثروتمند باشند.

معاشرت شما یکی از عوامل تأثیرگذار در فروش شماست. افراد اطراف شما میزان فروش شما را تعیین می‌کنند. مواظب باشید چه کسانی در تیم فروش شماست. آن‌ها را که دید منفی دارند، هر روز دم از شرایط بد می‌زنند، بیشتر وقت خود را با کارهای بیهوده هدر می‌دهند و... از تیم فروش خود حذف کنید.

ویژگی‌های فروشنده‌ی خوب:

- کم حرف

فروشندگان عالی به‌جای پرحرفی سؤال می‌کنند و گوش می‌کنند.

بسیاری از مدیران فکر می‌کنند برای فروش باید از افراد پرحرف و چرب‌زبان استفاده کنند، در حالی‌که افراد درون‌گرا و کم‌حرف برای این کار مناسب‌تر هستند.

- اصرار باعث فروش نخواهد شد.

هرچه بیشتر اصرار کنید، مشتری بیشتر فراری می‌شود. به‌جای اصرار به فروش محصول خود به مشتری، سعی کنید برای رسیدن به بهترین نتیجه به او کمک کنید، البته اگر به کمک نیاز دارد.

- بدبینی نسبت به مشتریان

وقتی شما به‌خاطر دو تا مشتری نامناسب از صدتا مشتری، دیدگاه منفی نسبت به همه مشتری‌ها پیدا کنید، فروشنده‌ی موفقی نخواهید شد. خوشبینی لازمه‌ی فروش است.

وقتی خریدار و فروشنده همدیگر را می‌بینند، مانند دو تا دشمن هستند که با اسلحه و شمشیر می‌خواهند با هم بجنگند و همدیگر را بکشند. پیش‌فرض خیلی از خریداران این است که فروشنده یک آدم دزد و کلاهبرداری است که می‌خواهد پول من را ببرد و هیچ چیز به درد بخوری هم به من ندهد و پیش‌فرض فروشندگان این است که خریدار هم آمده که یک سودی ببرد، نه تنها چیزی نخرد، بلکه به آن‌ها ضرری هم بزند.

یخ‌شکنی کنید، یعنی باید کاری کنید که در این جنگ اسلحه‌ها زمین گذاشته شود و به‌جای جنگیدن با یکدیگر، دوستی را انتخاب کنید و به طرف مقابلتان به گونه‌ای تفهیم کنید که نه‌تنها نمی‌خواهید به او آسیبی بزنید، بلکه می‌خواهید به او کمک کنید و سودی هم نصیب او کنید. پس یخ شکنی ایجاد یک حسّ خوب است. همان اول برخورد یک حسّ خوب ایجاد کنید.

- شرایط بازار بد و خراب است و نمی‌شود فروخت.

تحت هر شرایطی همیشه کسانی هستند که فروش آن‌ها کاهش پیدا نخواهد کرد و چه‌بسا آن شرایط خاص باعث شود فروششان به مراتب بیشتر شود. پس این توجیه مناسبی برای نداشتن فروش نیست. هرچه شرایط اقتصادی و بازار بدتر شود، فرق فروشندگان معمولی با حرفه‌ای آشکارتر خواهد شد.

اغلب کسب‌وکارهای بزرگ دنیا در بدترین شرایط اقتصادی شکل گرفته‌اند.

- مرتب در حال یادگیری باشید.

بدون یادگیری نمی‌توانید فروشنده‌ی موفقی باشید، باید همیشه و در همه حال در

حال یادگیری باشید: مطالعه کنید، از تجربه‌های فروشنده‌های موفق استفاده کنید. تمام مکالمات فروش خود را ضبط کنید، سپس آن‌ها را بررسی کنید و ببینید چه کارهایی اشتباه بوده و نقاط ضعف و قدرت خود را بیابید.

- آیا در هنگام فروشندگی خوب و درست حرف می‌زنید؟

یک فروشنده‌ی موفق تا می‌تواند تصویری صحبت می‌کند، یعنی از واژگانی استفاده می‌کند که تصویر ملموسی در ذهن مخاطب نقش می‌بندد. نباید از واژگانی استفاده کنید که برای مخاطب مفهومی باشد. باید واژگان شما قابل درک و تصویری باشند. مثلاً نگوییم فردا اقدام می‌کنیم، بلکه باید بگوییم فردا پیک ارسال می‌شود و کالای مورد نظر را به دست شما می‌رساند.

- از جملات کوتاه استفاده کنید.

یک فروشنده‌ی موفق هیچ‌وقت جملات طولانی نمی‌گوید. ما قبل از این‌که از مشتری خرید بگیریم باید توجه او را بگیریم.

همیشه فرض کنید هر کلمه‌ای که می‌گویید یک اسکناس با ارزش دور می‌ریزید. آن زمان زیاد حرف زدن کاملاً برای‌تان سخت خواهد شد و فقط آن چیزی را می‌گویید که به گفتن آن نیاز است.

جملات کوتاه و مناسب بگویید و تا جایی‌که می‌توانید تصویری صحبت کنید. باید به گونه‌ای سخن بگویید که وقتی گفته‌ها یا نوشته‌ی‌تان را به یک ویرایشگر می‌دهید، نتواند حتی یک کلمه از آن را حذف کند.

هیچ‌وقت بیشتر از سه جمله‌ی متوالی صحبت نکنید و اجازه بدهید طرف مقابل صحبت کند و اگر طرف مقابل چیزی نگفت سؤال بپرسید. وقتی بیشتر از سه جمله صحبت نکنید، اسم این کار می‌شود گفت‌وگو، ولی اگر از سه جمله‌ی متوالی بیشتر شود، اسم آن دیگر گفت‌وگو نیست، بلکه سخنرانی است و معمولاً خیلی از افراد ترجیح می‌دهند به سخنرانی گوش ندهند.

- ظاهر مناسب

خیلی از فروشنده‌ها آن را جدی نمی‌گیرند. برای یک خریدار خیلی مهم است که ظاهر شما چگونه است. لباستان، موهای‌تان، اصلاح صورتتان و... ذهنیت اولیه فرد نسبت به شما در ثانیه‌های اول صورت می‌گیرد و در آن زمان کوتاه فرد به تنها چیزی که می‌تواند توجه کند و براساس آن ذهنیت خود را شکل دهد و شما را قضاوت کند، ظاهر شماست. از آن‌جا که ۹۵ درصد بدن ما را لباس پوشیده، اول به لباس ما توجه می‌شود، این‌که چه لباسی پوشیده‌اید! مردم اول باطن شما را نمی‌بینند، اول ظاهر شماست که دیده می‌شود و براساس آن قضاوت به‌عمل می‌آید و می‌تواند فروش را برای شما راحت یا سخت کند.

یادتان باشد ظاهر شما ناخواسته، درست یا غلط در مورد شما «حرف می‌زند»؛ پس مواظب باشید که ظاهرتان چیزهای خوبی راجع به شما بگوید. آرایش شما گرچه امری ظاهری است، اما بر طرز فکر و احساس شما که مسئله‌ای باطنی است، تأثیر می‌گذارد. ظاهر شما با همه و از جمله خودتان حرف می‌زند. مراقب باشید که همیشه شما را شخصی با عزت نفس و با اطمینان معرفی کند. شخصی که شایسته‌ی بهترین نوع برخورد است.

- خوش‌قولی

یکی از معیارهای اصلی برای اعتماد مشتری به شماست. اگر در این مورد خیلی خوب عمل کنید بسیار متفاوت‌تر از سایر فروشندگان خواهید بود.

سعی کنید زودتر از قول داده شده عمل کنید.

نکته‌ی آخر درباره‌ی فروش افزایش درآمد ناشی از فروش محصولات است که به سه عامل: افزایش مبلغ خرید، افزایش تعداد خریداران و کمترکردن فاصله‌ی زمانی خرید بستگی دارد.

داستان باور در فروش

یک سخنران انگیزشی جدید خود را به سکوی سخنرانی رساند. در طول یکی از این سخنرانی‌ها، مربی در مورد شیوه‌ی فروش‌های خود توضیح داد. او گفت «با پیروی از این روش، هشتاد درصد از مخاطبین به خرید محصولتان در انتهای همایش ترغیب می‌شوند».

با ده‌ها صفحه یادداشت و مقادیر زیادی اشتیاق، سخنران جدید ما وارد این عرصه شد. در ابتدا او تنها به ۲۵ درصد از مخاطبان خود محصولاتش را فروخت.

برای رسیدن به ۸۰ درصد، استراتژی خود را بهبود داده و با مرور مداوم یادداشت‌هایش، لحن صدایش را تغییر داد. در گذر زمان، نرخ نهایی وی به ۵۰ و بعدها به ۶۰ رسید. پس از یک سال دیگر، او به‌صورت مداوم به ۷۵ درصد از مخاطبان خود فروش داشت. او به نتایج

خارق‌العاده‌ای رسیده بود، اما نه آن سطحی که مربی‌اش از وی انتظار داشت.

یکی از صبح‌ها او با برخی همکارانش صبحانه می‌خورد و مربی قدیمی وی هم همان‌جا بود. او بی‌صبرانه منتظر صحبت‌کردن و هدایت‌های وی در زمینه‌ی رسیدن به همان ۵ درصد باقی‌مانده بود. راز رسیدن به آن ۸۰ درصد نهایی چه بود؟ وقتی‌که داستان را به مربی گفت، فک مربی آویزان شد و با تعجب پرسید «هشتاد درصد؟ فکر کردی گفتم هشتاد درصد؟ منظورم ۱۸ درصد بود».

و این است قدرت باور و اعتقاد شما... .

صرف‌نظر از وضعیتی که آمارتان دارد، اگر برای رسیدن به آن تلاش کرده و فکر کنید که احتمال آن وجود دارد، نه‌تنها به آن خواهید رسید، بلکه آمارهای «منطقی» که پیشتر تنظیم کرده‌اید را نیز پشت سر خواهید گذاشت.

میزان فروش شما به باورهای شما بستگی دارد.

مسیر را درست حرکت کنید، نتیجه اصلاً مهم نیست و این‌گونه فکر کنید که زندگی من اصلاً وابسته به این نیست.

پرده‌ی سی‌وچهارم:
سود

پول خود را ذخیره کن و دسترسی به آن را ببند تا دزدیده نشود (البته توسط خودت).

تعداد زیادی از رهبران کسب‌وکار به شکل یک برده‌ی معذب در نزد کسب‌وکارهای خود زندگی و کار می‌کردند. **باید فقر کارآفرینی را ریشه‌کن کنید.**

پروسه‌ی فروش منهای هزینه‌ها می‌شود سود، غلط است. اول باید سود پرداخت شود.

بسیاری از شما مقدار زیادی کار برای رشد کسب‌وکار خود انجام داده‌اید و احتمالاً در این بخش مشکلی ندارید و عملکردتان خوب یا عالی است؛ اما این بخش تنها نیمی از معادله است، چراکه رشد عظیم بدون سلامت مالی می‌تواند کسب‌وکار شما را نابود کند.

پول اساس است. بدون پول کافی، نمی‌توانیم پیام، محصولات یا خدمات خود را برای دنیا بسازیم. بدون پول کافی، برده‌های کسب‌وکاری هستیم که آن را شروع کرده‌ایم. این مورد بسیار جالب است، زیرا عمدتاً با این هدف کسب‌وکارهای‌مان را شروع می‌کنیم که آزاد باشیم. بدون پول کافی، نمی‌توانیم اعتبار کافی را برای خودمان تحقق ببخشیم. پول موجودیت ما را تقویت می‌کند. حفظ جریان درآمدها به‌صورت مداوم بسیار دشوار است. یک فصل خوب امکان دارد شما را فریب دهد و فکر کنید کسب‌وکارتان یک روند دائماً صعودی پیدا کرده است؛ بنابراین هنجارهای جدیدی برای مخارجتان ایجاد می‌کنید، اما فصول خشکسالی به‌سرعت و به شکل غیرمنتظره ظهور می‌کنند و شکاف بزرگی در جریان مالی پدید می‌آورند. کاهش هزینه‌ها نیز تقریباً غیرممکن است، زیرا کسب‌وکار و سبک زندگی (شخصی) ما بر روی سطح جدیدی تنظیم شده است. تعویض خودروی جدید با یک لگن زنگارگرفته، اخراج کارکنان به بهانه‌ی تعدیل نیرو، نه گفتن به شرکا همه‌ی این‌ها دشوار هستند، زیرا توافقات و هنجارهایی را ایجاد کرده‌ایم و دوست نداریم اشتباهاتمان در زمینه‌ی شیوه‌ی پرورش کسب‌وکار را بپذیریم. بنابراین به‌جای کاهش هزینه‌ها به شکلی معنادار تقلا می‌کنیم تا هزینه‌های زیاد و بیهوده را پوشش دهیم. از یکی پول می‌گیریم تا پول دیگری را بدهیم و همواره امیدواریم یک وصول بزرگ از راه برسد.

تنها عددی که اهمیت دارد، سود شماست. داشتن فروش بالا موفقیت نیست. چون داشتن

فروش بالا به‌راحتی میسر است، اما این‌که از این فروش‌ها سود ببرید، کار راحتی نیست. بعضی‌ها یک میلیون تومان خرج می‌کنند تا چیزی را بفروشند که ۹۰۰ هزار تومان برای آن‌ها سود دارد! درنتیجه هر بار که فروش می‌کنند، صد هزار تومان ضرر پس می‌دهند. در حالی‌که ثروتمندان بازار فقط به عدد سود توجه می‌کنند. هر کاری هم که انجام می‌دهند، رویکردش به‌سمت زیباترساختن آن عدد آخر است. اهمیتی که به سود می‌دهند، خیلی بیشتر از اهمیتی است که به فروش می‌دهند.

بزرگ‌تر همیشه بهتر نیست. چرا باید موفقیت را همواره با افزایش اندازه‌ی کسب‌وکارتان تعریف کنید؟ آیا درآمد بیشتر به‌معنای موفقیت بیشتر برای شماست؟ خیر. کسب‌وکارهای بسیار بزرگ زیادی هستند که دائماً در واهمه بوده و از اثاثیه‌ی قرضی برای تزئین خانه‌ی خود استفاده می‌کنند، زیرا باید تک‌تک ریال‌های اضافی را به شکم کسب‌وکارشان بریزند تا مبادا غرق نشود. آیا این موفقیت است؟ هرگز.

رشد به‌عنوان شعار جنگی هر کارآفرین و رهبر کسب‌وکار محسوب می‌شود. رشد کن! رشد کن! رشد کن! فروش بیشتر. مشتریان بیشتر. سرمایه‌گذاران بیشتر. اما به کدامین مقصد؟ کسب‌وکار بزرگ‌تر قطعاً به‌معنای مشکلات بزرگ‌تر است. در این شرایط قطعاً نمی‌توان سود بیشتری را تضمین کرد، به‌خصوص زمانی‌که سود ته‌مانده‌ی امید باشد.

رشد تنها نیمی از معادله است. البته نیمه‌ی مهمی است، اما چیزی از نقش نیمه‌ی دیگر آن کم نمی‌کند.

بیشتر صاحبان کسب‌وکار سعی می‌کنند با افزایش اندازه، مسیرشان را از مشکلات جدا کرده و با کسب فروش، مشتری یا سرمایه‌گذار بزرگ بعدی رستگار شوند، اما نتیجه چیزی جز یک هیولای بزرگ‌تر نیست (و هرقدر شرکت یا کسب‌وکار شما بزرگ‌تر شود، اضطرابی که با آن مواجه می‌شوید، بیشتر می‌شود.)

مدیریت یک هیولای پول‌خوار ۵ میلیاردی راحت‌تر از یک هیولای ۵۰ میلیاردی است. این به‌معنای رشد دائم بدون اهمیت به سلامت اقتصادی است. روزی که فروش یا مشتری یا سرمایه‌گذار بزرگ ظاهر نشود، به زمین خواهند خورد و شبیه نوزاد از گریه به خود می‌پیچند.

اندازه‌ی ایده‌آل برای کسب‌وکارتان چقدر است؟ این مورد به‌صورت طبیعی اتفاق خواهد افتاد، اگر ابتدا سود را درنظر بگیرید. شما تمامی المان‌های کسب‌وکار خود را مهندسی معکوس خواهید کرد و «اندازه‌ی درست، خودش شما را پیدا می‌کند».

بنابراین چرا کارآفرینان همواره به‌سمت بزرگ و بزرگ‌ترشدن تمایل دارند؟ زیرا فرضیه‌ای است که در یک نقطه‌ی معین، تمام درآمدها به سوددهی خواهند رسید. با خود فکر می‌کنید تنها یک پروژه‌ی بزرگ دیگر یا یک مشتری جدید دیگر یا اندکی زمان بیشتر

نیاز دارید تا بالاخره سودها به‌سمتتان سرازیر شوند، اما هیچ‌گاه این اتفاق نمی‌افتد. سود همواره در معرض دید شماست، اما نمی‌توانید به آن دست بیابید. انگار هویج را با طناب جلوی صورت الاغ نگه‌داری و او را در پی آن بکشی. این حیوان کله‌شق سخت و سخت‌تر تلاش می‌کند، اما هیچ‌گاه به هویج نمی‌رسد. همیشه یک گام تا هدف فاصله دارد.

سود یک رخداد نیست. سود چیزی نیست که در انتهای سال یا در انتهای برنامه‌ی ۵ ساله یا در یک روز خاص اتفاق بیفتد. سود چیزی نیست که تا فردا منتظر شما بماند. سود باید هم‌اکنون و همیشه اتفاق بیفتد.

سود باید در دل کسب‌وکار شما جا بیفتد. هر روز، در هر تراکنش و در هر لحظه. سود یک رخداد یک‌باره نیست. سود یک عادت همیشگی است.

«درآمد بیهوده، سود عقلانی و پول پادشاه است».

این عبارت موجز به شما می‌گوید: شغلتان پیشینه‌سازی سود است، صرف‌نظر از اندازه‌ی کنونی که برای کسب‌وکار خود دارید. با تمرکز بر روی سود، روش‌های جدیدی را برای پرورش کسب‌وکار و راه انداختن آن کشف خواهید کرد. راه برعکس جواب نمی‌دهد. ذهنیت نادرستی که اول رشد کنیم تا بعدها سود به سراغمان بیاید، آن‌قدر عجیب و معیوب است که آدمی را دیوانه می‌کند.

بیشتر صاحبان کسب‌وکار می‌گویند: «من مجبورم رشد کنم. باید تمام سرمایه‌ی خود را روی کسب‌وکار بگذارم تا به نتیجه برسم». شاید شما هم تفکرتان همین‌گونه باشد. اگر این‌گونه است، پس شما هم در مورد «الان رشد کن، روزی سودش را ببر» گیر کرده‌اید. شما و تمام کسانی‌که این تفکر را دارند می‌گویند: «می‌خواهم رشد کنم تا شرکت من بتواند مشتریان بیشتری را مدیریت کرده و فروش بیشتری داشته باشد و هرچه شرکت من بزرگ‌تر شود، پول بیشتری درمی‌آورم.»

شما می‌خواهید رشد کنید و رشد کنید تا این‌که روزی به سود برسید. اگر می‌خواهید برای پُز و تشخّص خودتان رشد کنید که بسیار احمقانه است و اگر می‌خواهید رشد کنید تا روزی برای خودتان پول دربیاورید، باید همیشه در جاده به‌دنبال سود بدوید و به آن نخواهید رسید.

واقعیت این است که اگر رشد پایدار و سالم می‌خواهید که طبیعتاً پیشرفت بیشتر و سالم‌تر هم از پی آن خواهد آمد، باید سود را مهندسی معکوس کنید. باید ابتدا سود را درنظر بگیرید. نمی‌توانید بدون درنظرگیری مسئله‌ی سود رشد کنید. باید ابتدا سود را حل کرده، سپس پیشرفت کنید. باید مسائلی که سودساز هستند و آن‌هایی که سود نمی‌دهند را تشخیص دهید. وقتی‌که بر روی رشد تمرکز می‌کنید، ناگزیر برای رشد به هر قیمتی تقلا خواهید کرد. بله به هر قیمتی (ازجمله فداکردن کیفیت زندگی). زمانی‌که ابتدا بر روی سود

تمرکز می‌کنید، ناگزیر باید شیوه‌ی سوددهی مداوم را متوجه شوید. سودرسانی، ثبات، توهم‌زدایی تا همیشه.

پیش‌فرض ما مدیریت وضعیت مالی کسب‌وکار با روشی است که آن را «مدیریت مالی موجودی» می‌نامیم. اگر همانند اکثر کارآفرینان هستید، این روش بدین‌شکل عمل می‌کند: به موجودی حساب خود نگاه کرده و مقداری تغییر را مشاهده می‌کنید. برای ده دقیقه احساس خوشایندی دارید و سپس تصمیم می‌گیرید انبوه فاکتورهای انباشته‌شده را پرداخت نمایید. موجودی صفر شده و بسیار سریع همان احساس آشنای تنگی نفس را در قفسه‌ی سینه‌ی خود احساس می‌کنید.

هنگامی‌که به‌جای یک حساب بانکی متعادل، با موجودی صفر مواجه می‌شویم چه می‌کنیم؟ به‌سرعت می‌ترسیم و می‌رویم سراغ این موارد: باید سریع بفروشم، باید تماس جمعی بگیرم، باید تظاهر کنم که اصلاً فاکتوری نگرفته‌ام یا چک‌هایی را بکشم و «تصادفاً» امضای زیرشان را فراموش کنم. زمانی‌که می‌دانیم موجودی حساب ما بسیار پایین است، به هر دری می‌زنیم تا تنها اسلحه‌ی باقی‌مانده را به نفع خودمان خریداری کنیم، یعنی زمان.

زمانی‌که پول کافی در بانک داریم، فکر می‌کنیم مشکل مالی نداریم و بدین ترتیب بر روی سایر چالش‌های‌مان تمرکز می‌کنیم. زمانی‌که پول کافی را در بانک مشاهده نمی‌کنیم، چراغ هشدار را روشن کرده و اقدامات فوری را برای رفع مشکلات مالی انجام می‌دهیم که معمولاً شامل جمع‌آوری سریع درآمدها یا فروش آیتم‌های بزرگ یا ترکیبی از این دو می‌شود.

از پولی که داریم برای پرداخت بدهی‌های‌مان بهره می‌گیریم. زمانی‌که پول کافی برای پوشش همه‌چیز نداریم، سعی می‌کنیم با جمع‌آوری و فروش، پول بیشتری به دست بیاوریم. جدا از آن برای پشتیبانی از درآمدهای جدید، باید مجموعه‌ای از هزینه‌ای جدید و مرتبط را انجام دهیم، بنابراین این سیکل چندباره از نو گرفته می‌شود و در بسیاری موارد شروع به وام گرفتن و وثیقه گذاشتن و قرض گرفتن می‌کنیم. به همین دلیل بسیاری از کارآفرینان کسب‌وکارشان را به روش بخورونمیر و واهمه پشت واهمه اداره می‌کنند.

چقدر مطمئن هستید که می‌توانید با اداره‌ی کسب‌وکار به این روش موجب رشد آن شوید؟ آیا فکر می‌کنید بالاخره می‌توانید از این چرخ و فلک پیاده شوید؟ آیا می‌توانید با این سیستم خود را از بار بدهی برهانید؟ البته که نه.

اگر بخواهیم خودمان را از زندگی بخورونمیر و پر از واهمه رها کنیم، باید روشی بیابیم که با ذات ما همخوانی داشته باشد، نه این‌که علیه آن قلمداد شود. بدون سیستم مدیریت سرمایه‌ی درست که نیازمند تغییرات عظیم در پایگاه ذهن نباشد، در تلاش خود برای خروج از این تقلاها ناکام خواهید ماند.

«بیشتر بفروش. سریع‌تر بفروش. پول را به هر طریقی که می‌توانی به دست بیاور.» این یک تله است؛ یک تله‌ی خطرناک که باعث می‌شود حتی غول‌های کسب‌وکار را هم از پا دربیاورد.

در بحران گاهی اوقات یک تصمیم را بدون درنظرگرفتن چشم‌انداز یا مسیر رسیدن به آن اتخاذ می‌کنیم و کارمان درست از آب درمی‌آید. اتفاق همیشه وجود دارد. در این مقطع با خود می‌گوییم: «ببین! دارم می‌رسم. همه‌چیز منطقی جلوه می‌کنه و با هم‌دیگر تناسب دارد». اما صرفاً یک تصادف ناشی از بحران است و تمرکز یا شفافیت نقشی ندارند، بنابراین کارمان غلط است. مثل این می‌ماند که شما یک بار در قرعه‌کشی برنده شوید و فکر کنید سرمایه‌گذاری بر روی قرعه‌کشی‌ها یک استراتژی درست است. همین طرز تفکر است که خیلی زود ما را وارد بحران می‌کند.

تله‌ی بقا، یک حیوان زشت است. زمان شما را می‌خرد، اما هیولا بزرگ و بزرگ‌تر می‌شود؛ و در مقطعی به‌سمت شما برگشته و با بی‌رحمی شما را نابود خواهد کرد.

سوددهی پایدار به بازدهی بستگی دارد. نمی‌توانید در بحران بازدهی داشته باشید. در بحران، ما پول درآوردن فوری به هر قیمت را توجیه می‌کنیم، حتی اگر به‌معنای نادیده گرفتن مالیات یا فروختن روح ما باشد. در بحران‌ها، تله‌ی بقا، نقش اسلوب عملکرد ما را ایفا می‌کند. تا زمانی‌که استراتژی‌های بقای ما، بحران جدید و درمانده‌کننده‌تری را بسازند که ما را ترسانده و به‌سمت خروج از کسب‌وکار هدایت نماید.

برای این‌که سریع‌تر بزرگ‌ترین شوید، باید در کاری که انجام می‌دهید بهترین باشید و برای این‌که در چیزی بهترین شوید، باید ابتدا زمینه‌ای که در آن بهتر هستید را پیدا کرده و برای بهبود در آن تلاش کنید. برای رسیدن به آنجا، باید ابتدا سود را برداشته و بازخوردهای مربوط به بهبود، خود را نشان خواهد داد.

بخشی از مسئله‌ی مدیریت، موجودی حساب است. مشاهده‌ی میزان پول موجود در حساب بانکی به‌عنوان استخری که می‌توانید بدون بررسی مسائل مالیاتی یا حقوق خودتان از آن برداشت کنید و هیچ نگاهی به سود نداشته باشید. این امر به یک خط فکری منتج می‌شود تمرکز اول و آخر و همیشگی بر روی درآمد ناخالص.

این تفکر با توجه به روش حسابداری سنتی که باید توسط کمپانی‌های دولتی استفاده شود و برخی کسب‌وکارهای کوچک نیز از آن استفاده می‌کنند، تقویت می‌شود؛ این روش

«اصول حسابداری پذیرفته‌شده توسط عموم» نام دارد.

مردم بیشتر با این ایده که می‌توانند سود را همین الان برداشت کنند مشکل دارند، زیرا چنین اقدامی برای آن‌ها یک نیرنگ حسابداری به‌نظر می‌رسد. این‌طور نیست (درواقع حسابداری معمولی است که نیرنگ می‌کند). با برداشت سود در همان ابتدا، اساساً شیوه‌ی اداره‌ی کسب‌وکارتان را تغییر می‌دهید. سود را همان ابتدا برداشت کرده و کسب‌وکار را با موجودی کمتر اداره کنید.

«اگر چیزی تغییر نکند، تغییر رویکردی رخ نخواهد داد». اگر شیوه‌ی برداشت سود خود را عوض نکنید، هیچ‌گاه سودی برنخواهید داشت.

حساب سودتان باید از حساب کسب‌وکارتان جدا باشد. تمامی واریزی‌های کسب‌وکارتان باید در چندین حساب تقسیم شود:

۱. **حساب اول سود:** اولین و مهم‌ترین حسابی که باید داشته باشید حساب سودتان است. باید درصد معینی از درآمد کسب‌وکارتان را به‌عنوان سود برای خود تعیین کنید و هر واریزی که دارید ابتدا آن درصد مشخص را جدا کرده و به حساب سود واریز کنید؛ مثلاً ۵ یا ۱۰ درصد. به این حساب به هیچ عنوان دست نزنید، مگر برای سرمایه‌گذاری و سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌تان هم باید سرمایه‌گذاری شود.

۲. **حساب هزینه‌های اجرایی:** کسب‌وکار شما مخارج خاص خود را دارد. مثلاً هزینه‌ی تولید، بسته‌بندی، تبلیغات، کارکنان و...؛ این هزینه‌ها باید حساب مختص به خود را داشته باشد و به هیچ عنوان نباید از حساب‌های دیگر برای تأمین این هزینه‌ها برداشته شود و معمولاً بالای ۵۰ درصد از درآمدهای شما را شامل می‌شود.

۳. **حساب توسعه‌ی کسب‌وکار:** این حساب هم باید ۵ یا ۱۰ درصد از درآمدتان را شامل شود که خرج ایده‌ها، دستگاه‌های جدید، تنوع، ریسک، خلاقیت و... می‌شود.

۴. **حساب مالیات و هزینه‌های غیرقابل پیش‌بینی:** این حساب هم باید برای تأمین مالیات و هزینه‌های ناخواسته در کسب‌وکارتان شود که همان ۵ تا ۱۰ درصد را شامل می‌شود.

۵. **حساب حقوق خودتان:** برای خودتان باید یک حقوق تعیین کنید و مخارج زندگی‌تان را با آن تأمین کنید. این حقوق یا باید مبلغ ثابتی باشد و یا درصد مشخصی از درآمد. ممکن است شما چندین کسب‌وکار داشته باشید و حقوقتان از همه‌ی آن‌ها تأمین شود. اگر این‌گونه است باید مازاد مخارج خود را سرمایه‌گذاری کنید.

منتظر بهبود شرایط نمانید. این‌که بگویید شرایط کسب‌وکارم بهتر شود و بعد شروع به افتتاح این حساب‌ها کنم، باعث می‌شود هیچ‌وقت این کار را انجام ندهید. ایده‌آل‌گرایی

تمامی رؤیاها را می‌کشد. بهتر است که شروع کنید، زیرا درصد زیادی از یادگیری در مسیر رخ می‌دهد.

افرادی که زمان را در انتظار فرارسیدن شرایط عالی و ایده‌آل هدر می‌دهند، هرگز کاری از پیش نخواهند برد. بهترین زمان برای انجام هر کاری همین الان است. اگر به‌دنبال موفقیت در زندگی هستید، باید فکر کنید انتخابی جز این ندارید. باید به خودتان تکیه کنید. افرادی که مردد هستند و به این دلیل ریسک نمی‌کنند که فاکتورهای لازم را در اختیار ندارند، هرگز به‌جایی نمی‌رسند. وقتی که تمام راه‌های فرار را بسته ببینید و به خود تکیه کرده باشید، تمام نیروی درونتان را به حرکت واخواهید داشت و با تمام تار و پود وجودتان می‌خواهید که چیزی رخ دهد. پس تأمل نکنید.

مواظب باشید در هنگام برداشت سود زیاده‌روی نکنید. اگر اکثر غذای میز را برای خودتان احتکار کنید، سوخت زیادی برای کسب‌وکارتان باقی نخواهید گذاشت. یادتان باشد که کسب‌وکارتان و نه خودتان از پس‌ماندها تغذیه می‌کنید. اما پس‌ماندهای شما باید برای ادامه‌ی بقای کسب‌وکارتان کافی باشند.

کلید اجرای موفقیت‌آمیز «اول سود»، در به‌هم‌پیوستن مجموعه‌ای از گام‌های بسیار کوچک به شکل الگوهای تکراری است. بنابراین سخت نگیرید. درحالی‌که به‌تدریج ساخت عضله‌ی «اول سود» خود را آغاز می‌کنیم، خودمان را وارد یک الگوی ساده و تکراری خواهیم کرد.

کارآفرینان معمولاً پول خود را به شکل دمدمی و نامنظم هزینه می‌کنند که همین امر معمولاً ابهام و واهمه به‌وجود می‌آورد.

رؤیایی که تمامی کارآفرین‌ها دارند این است که کسب‌وکارمان موجب کیفیت زندگی ما شود نه این‌که نابودش کند.

انجام ذهنی این عملیات را امتحان نکنید. یک ثانیه هم صبر نکنید، اقدام کنید و این حساب‌ها را افتتاح کنید. برای تفریح لقبی را به هر حساب بدهید و حساب‌ها را نام‌گذاری کنید. آرام آغاز کنید. بسیار آرام. درصدها را در سطحی نگه دارید که بهانه‌ای برای عدم آزمودن سیستم نباشد.

پرده‌ی سی‌وپنجم:
مدیریت زمان

چرا می‌خواهید مدیریت زمان داشته باشید و هدفتان چیست؟ می‌خواهید به کجا برسید؟ پاسخ به این چرا علت اصلی است که می‌تواند باعث مدیریت در زمان شما شود.

ما هیچ‌وقت زمان انجام تمامی کارهای‌مان را نداریم، اما همیشه وقت انجام مهم‌ترین کارهای‌مان را خواهیم داشت. درحقیقت موضوع بر سر اولویت‌هاست. اولویت‌های خود را لیست کنید و به ترتیب به آن‌ها بپردازید.

دو سناریوی مدیریت زمان:

-اگر شما دچار یک بیماری شده باشید و فقط روزی دو ساعت بتوانید کار کنید، در آن دو ساعت چه کارهایی انجام می‌دادید؟

- یک تلفن اورژانسی به شما می‌شود که فردا باید از کشور خارج شوید. در آن صورت چه سیستمی تهیه و اجرا می‌کنید تا در آن تایمی که در کشور حضور ندارید، کارها به روال خودشان پیش بروند؟ به چه کسانی زنگ می‌زنید و کارها را به آن‌ها می‌سپارید؟ چه کارهایی را به تعویق می‌اندازید و همچنین متوجه می‌شوید چه کارهایی باید حتماً در آن روز انجام شود.

پیشنهاد می‌شود که آن کارهایی که باید در همان روز انجام شود را در همان دو ساعتی که در سناریوی بالا گفته شد انجام دهید. این به‌سرعت بهره‌وری شما را بالا خواهد برد.

برنامه‌ریزی: برنامه‌ریزی مانند نقشه‌ی یک ساختمان است. اگر ساختمانی بدون نقشه و به شکل بی‌برنامه و بداهه بخواهد بالا بیاید، مطمئناً ساختمانی مناسبی برای زندگی نخواهد بود. نه زیبایی دارد، نه ایمنی دارد و نه کارایی دارد. روز ما مثل ساختمان است و برنامه‌ریزی روزانه ما مثل نقشه ساختمان است. بدون برنامه‌ریزی روز مفیدی نخواهیم داشت.

باید برنامه‌ریزی شب قبل انجام شود، بدین صورت که هر کاری برای روز بعد به ذهنمان می‌رسد را یادداشت کرده و آن‌ها را اولویت‌بندی کنیم و اولویت همیشگی ما مهم‌ترین کار ماست که باید ابتدا انجام شود و باید به این برنامه‌ریزی پایبند باشیم.

در یک روز بیشتر از سه کار مهم برای انجام نداشته باشید.

اولین کار: اولین کار سخت را در اول صبح انجام دهید تا انجام بقیه‌ی کارها راحت باشد و آسوده‌تر ادامه دهید. اگر در حال خواندن درس هستید، سخت‌ترین درس را در اول وقت بخوانید و اگر در حال انجام چندین کار هستید، سخت‌ترین کار را ابتدا انجام دهید.

دزدان زمان را شناسایی کنید: تلویزیون، رادیو، روزنامه، شبکه‌های اجتماعی، گپ‌های غیرمفید و... دزدان زمان ما هستند که خیلی حرفه‌ای و راحت زمان را می‌دزدند و اجازه‌ی هیچ‌گونه پیشروی را به ما نمی‌دهند. برای کانال‌های تلگرامی و پیج‌های اینستاگرامی خودتان و یا هر شبکه‌ی اجتماعی دیگر ارزش گذاری کنید. اگر قرار باشد عضویت در هر کدام از کانال‌های و پیج‌های شبکه‌های اجتماعی برای شما هزینه داشته باشد و پول پرداخت کنید، کدام‌یک از آن‌ها را انتخاب می‌کردید؟ وقت و انرژی خودتان را در پیج‌ها یا کانال‌ها صرف نکنید و به‌صورت مفید روزانه از این شبکه‌های اجتماعی با یک تایم مناسب استفاده کنید. غربالگری کنید و در هر زمینه و موضوعی فقط یک پیج یا کانال نگه دارید.

پرونده‌های باز ذهنمان: اگر یک کاری را همیشه به تعویق بیندازیم و ناتمام بگذاریم به پرونده‌های بازی در ذهن ما تبدیل می‌شوند که هر لحظه در حال گرفتن فکر و تمرکز و انرژی ما هستند. اگر می‌خواهید که این پرونده‌های باز در ذهنتان نباشد کارهایی که به‌نظرتان بی‌اهمیت است و کارهای که فکر می‌کنید دیگر تاریخ آن‌ها گذشته و نمی‌شود آن‌ها را انجام داد را خط بزنید و سایر کارهایی که باید انجام شود را فهرست کنید و در اسرع وقت آن‌ها را انجام دهید. پرونده‌های ناتمام را در ذهن خود ببندید تا بتوانید مدیریت زمان بهتری داشته باشید.

تمرکز: هر کجا که شما شکستی می‌بینید؛ اگر توجه کنید اطراف آن حاشیه‌های زیادی خواهید دید. وقتی از مسیر اصلی به‌سمت حاشیه‌ها منحرف می‌شویم، مقدمات شکست خود را فراهم می‌کنیم. باید آرام و متمرکز به‌سمت هدفمان حرکت کنیم نه این‌که همیشه حاشیه‌ها اولویت ما باشند.

حاشیه، یعنی هر چیزی غیر از اصل موضوع!

هیچ ثروتمندی خود را درگیر حاشیه نمی‌کند، مگر اینکه کسی بخواهد از حاشیه‌سازی کسب درآمد کند که آن را هم نمی‌توان جزء ثروتمندان محسوب کرد.

چه بسیارند انسان‌هایی که از نیروی بالقوه برخوردارند، ولی اجازه می‌دهند که چیزهای بی‌اهمیت، کوچک و پیش‌پاافتاده آن‌ها را از دستیابی به موفقیت باز دارد.

داخل تله‌ی فرعیات نیفتید. وقت سخنرانی، حل مسائل، مشورت با کارمندان زیردست به چیزهایی فکر کنید که به‌راستی مطرح هستند؛ چیزهایی که شرایط را تغییر می‌دهند. زیر آوار مسائل سطحی مدفون نشوید و توجه را به مسائل مهم معطوف کنید.

وقتی‌که در حال انجام کار هستید، مثلاً یک کتاب می‌خوانید و یا در حال یادگیری مطلبی هستید یک کاغذ و قلم دم دستتان داشته باشید و هر چیزی که در ذهنتان آمد آن را یادداشت کنید، فرقی نمی‌کند چه فکری باشد؛ مفید یا منفی و بی‌خود. این‌گونه هیچ فکری از دستتان نمی‌رود و سپس می‌توانید به آن بپردازید، ولی اکنون باید تمرکزتان روی کار کنونی‌تان باشد. این کار به‌سرعت باعث تخلیه‌ی بار ذهنی آن فکر می‌شود.

سعی نکنید چندین کار را هم‌زمان با هم انجام دهید، چون این‌گونه هیچ‌کدام از کارها را درست و به‌موقع انجام نخواهید داد. تمرکز کامل خود را روی انجام یک کار بگذارید، سپس سراغ کار دیگر بروید. مثلاً امکان ندارد هم‌زمان تلویزیون روشن باشد، گوشی تلفن زنگ بخورد، پدر و مادرتان با هم‌دیگر در حال صحبت باشند و شما در حال گوش دادن به موزیک، کار مدنظر خود را به‌درستی انجام دهید. به این مناطق، مناطق خاکستری گفته می‌شود. کاری که باید انجام دهیم این است که از این مناطق خاکستری خارج شویم، یعنی وقتی می‌خواهیم یک کاری را در هر تایم زمانی انجام دهیم، تمام تمرکز خودمان را به‌صورت پرفشار روی آن کار بگذاریم. گوشی را خاموش کنیم، به اتاق خود برویم و از دیگران بخواهیم مزاحم ما نشوند، موزیک گوش نکنیم و... .

در یک زمان فقط تمام تمرکزتان را روی یک پروژه و کار بگذارید. بازدهی ما زمانی‌که فقط یک کار انجام می‌دهیم خیلی بیشتر از زمانی است که چند کار را انجام می‌دهیم.

بدترین کار ممکن این است: شما کاری که اصلاً اهمیتی ندارد، به شایستگی انجام دهید! مواظب باشید که روی چه چیزی متمرکز می‌شوید؟ چه آنچه فکر می‌کنید، چه آنچه می‌گویید، چه آنچه می‌خوانید و می‌شنوید و می‌بینید و یا چه آنچه انجام می‌دهید.

هر لحظه فقط باید یک کار انجام دهید و فقط روی یک کار متمرکز باشید و با پایان هر کار اعتماد به نفس شما بالا می‌رود و احساس موفقیت می‌کنید. بعد از اتمام هر کار به خود جایزه دهید و باعث احساس خوب در خود شوید.

کارهای شما به همان اندازه که مهلت دارند طولانی می‌شوند و به سرانجام نمی‌رسند، پس برای به سرانجام رساندن هر کاری برای خود یک ضرب‌العجل معقول تعیین کنید.

مثلاً اگر برای انجام یک کار دو ساعت وقت لازم است و شما ۸ ساعت برای آن تعیین می‌کنید، آن کار دقیقاً ۸ساعت طول می‌کشد؛ پس مواظب باشید چه ضرب‌العجلی تعیین می‌کنید. تأخیر قاتل مخفی موفقیت انسان‌ها در کارهاست. در هر لحظه‌ی زندگی، میلیون‌ها مورد هستند که می‌توانیم روی‌شان تمرکز کنیم. می‌توانیم روی چیزهایی تمرکز کنیم که الان در اینجا اتفاق می‌افتند یا روی چیزی که می‌خواهیم در آینده بسازیم یا حتی می‌توانیم تمرکزمان را روی گذشته بگذاریم. می‌توانیم تمرکزمان را بگذاریم برای حل‌کردن

مسائل بزرگ یا لذت بردن از زیبایی لحظه‌ای که در آن حضور داریم یا ناراحت بودن به‌خاطر تجربیات بدی که داشته‌ایم.

اگر تمرکزمان را به‌صورت آگاهانه هدایت نکنیم، محیطی که در آن هستیم سعی می‌کند مدام توجه ما را به خودش جلب کند. میلیاردها دلار صرف تبلیغات می‌شود و سعی می‌کنند این کالا بسیار ارزشمندتان را از شما بگیرند. اخبار سعی می‌کنند با گفتن وحشتناک‌ترین ماجراها تمرکزتان را برهم بزنند. ما در دنیای رسانه‌های اجتماعی زندگی می‌کنیم که در آن تلفن همراه پیوسته پیام‌هایی را به ما مخابره می‌کند.

آگاه باشید: جایی‌که تمرکز بیش‌تر باشد، انرژی فوران می‌کند و این الگوی تمرکزی‌تان است که زندگی شما را شکل می‌دهد.

آیا می‌خواهید بیش‌تر روی چیزی تمرکز کنید که می‌توانید کنترل کنید یا روی چیزی که نمی‌توانید؟ اگر روی چیزی متمرکز باشید که نمی‌توانید کنترل کنید، هیچ سؤالی باقی نمی‌ماند و شما اضطراب و تنش بیش‌تری در زندگی خواهید داشت. می‌توانید خیلی از جنبه‌های زندگی‌تان را تحت‌تأثیر قرار دهید؛ ولی نمی‌توانید بازارها، سلامتی کسانی‌که آن‌ها را دوست دارید یا رفتار بچه‌های‌تان و اطرافیان خود را کنترل کنید. بله ما می‌توانیم روی خیلی چیزها اثر بگذاریم، ولی نمی‌توانیم آن‌ها را کنترل کنیم. هر چقدر بیشتر احساس عدم‌کنترل بکنیم، بیش‌تر عصبانی می‌شویم. به عبارتی، عزت نفس می‌تواند با این میزان اندازه‌گیری شود که مقابل این احساس که اتفاق‌های زندگی کنترل ما را در دست گرفته، چقدر احساس می‌کنیم کنترل امور در زندگی در دست ماست.

سکوت: روزی دو وعده‌ی ۵ دقیقه یا ۱۰ دقیقه‌ای وقت بگذارید و در سکوت باشید و اجازه بدهید افکاری را که سرکوب کرده‌اید چه مثبت و چه منفی خودشان را از ذهن شما عبور دهند. آن‌هایی را که به کارتان می‌آید یادداشت کنید.

آدمی در سکوت رشد می‌کند.

ایده: ایده‌های‌تان را در هر شرایطی که قرار داشتید و در حال انجام هر کاری که بودید یادداشت کنید و سر وقت به آن‌ها بپردازید، سپس کارتان را ادامه دهید.

انجام ندادن کار سر ساعت: برای ما زیاد پیش آمده که یک زمان و ساعتی را برای شروع یک کار تعیین می‌کنیم، ولی کم و بیش به تعویق می‌افتد و خیلی وقت‌ها هم اصلاً آن کار را شروع نمی‌کنیم. برای رهایی از این مشکل، چند دقیقه قبل از ساعت تعیین‌شده برای آغاز کار آماده شوید و انجام کار را شروع کنید، به‌طوری‌که سر ساعت گرم کار باشید.

کمال‌گرایی: انتظار نداشته باشید تا همه‌ی شرایط فراهم شود تا شما کاری را شروع کنید،

چون هیچ‌وقت آن زمان نخواهد رسید. هیچ‌وقت زمان درستی برای انجام یک کار نیست. به خودتان بگویید اگر حالا نه پس کی؟

کار را زخمی کنید، یعنی فقط یک قدم از کار را جلو بروید. قدم‌های دیگر خودبه‌خود برداشته خواهند شد.

هر وقت حوصله نداشتید فقط بگویید ۵ دقیقه برایش وقت می‌گذارم و بعد اگر حوصله داشتم ادامه می‌دهم و معمولاً وقتی ذهنمان درگیر شود آن را ادامه می‌دهیم. گام‌های کوچک بردارید و آن را ادامه دهید. این گام‌های کوچک و مستمر هستند که به نتایج بزرگ منجر می‌شوند که به آن اثر مرکب گفته می‌شود.

رهایی از زمان هم از خاطرتان نرود. زمانی از روز، زمانی از هفته، زمانی از ماه و زمانی از سال را به رهایی بپردازید و کارتان را کنار بگذارید و آن زمان را تحت هیچ شرایطی به کارتان وصل نکنید، حتی یک تلفن خیلی کوچک. از کارتان رها شوید و از آن فاصله بگیرید. این به ظاهر تعطیلی، باعث پیشرفت چشم‌گیری در کارتان خواهد شد.

پرده‌ی سی‌وششم:

اثر تراکمی

اگر به روند رشد یک تک‌سلولی یا یک باکتری توجه کنید، متوجه اثر مرکب خواهید شد. یک نوزاد وقتی به دنیا می‌آید از میلیاردها سلول تشکیل شده است، در حالی‌که وقتی لقاح صورت می‌گیرد فقط یک تک‌سلولی است که فقط در مدت نه ماه به میلیاردها سلول، به جنین و سپس نوزاد تبدیل می‌شود و این همان اثر مرکب است.

باور کنید که اثر مرکب عمل می‌کند.

مگر ما گندم نمی‌کاریم و هر گندم به خوشه‌ی گندم تبدیل نمی‌شود و هر خوشه ۴۰ یا ۵۰ عدد گندم به خود گرفته است؛ چرا این اتفاق نباید برای پول ما بیفتد!؟

پول بذر است و گندم هم بذر. تنها تفاوت در نگرش ماست. ما گندم را می‌کاریم و آن را مراقبت می‌کنیم تا به ما چندین برابر گندم می‌دهد، ولی در مورد پول این‌گونه نیستیم.

اول آن‌که بیشتر ما آن را نمی‌کاریم، بلکه همان لحظه که آن را داریم، خرج می‌کنیم. عده‌ای هم آن را می‌کارند، اما نه آن را در زمین مناسبی می‌کارند و نه از آن مراقبت می‌کنند؛ پس طبیعی است که محصولی برداشت نکنند یا محصول بد و نامرغوبی برداشت کنند. اما عده‌ی کمی زمین مناسب را پیدا می‌کنند، یعنی به درستی زمین مناسب را تشخیص می‌دهند، به‌موقع می‌کارند و از آن مراقبت می‌کنند و به‌درستی برداشت می‌کنند و این‌ها همان ثروتمندان هستند.

قرار نیست که در راهمان برای ثروتمندشدن جان بکنیم. این اشتباهی است که میلیاردها انسان مرتکب آن می‌شوند. با کار سخت و طولانی شما به رؤیاهای مالی‌تان نخواهید رسید و حقوق یا درآمد دریافتی‌تان هر چقدر هم زیاد باشد، به تنهایی شما را ثروتمند نخواهد کرد.

این درآمد ناشی از سرمایه‌گذاری‌های مختلف است که باعث آزادی مالی شما خواهد شد. اغلب کارآفرینان یا سرمایه‌گذاران در کسب درآمد یا سود کامل از قدرت اثر مرکب شکست می‌خورند. بهره‌ی مرکب چنان ابزار قدرتمندی است که آلبرت انیشتین، آن را بزرگ‌ترین پدیده‌ی کل تاریخ بشریت دانست.

اثر مرکب تنها راهی است که می‌توانید در طول زمان، پول کم خود را به امنیت مالی آینده تبدیل کنید. شما باید قدرت فزاینده‌ی اثر مرکب را در کنترل بگیرید و از آن استفاده کنید، این باعث تغییر زندگی‌تان می‌شود. شما باید از کارکردن برای پول به کارکشیدن از پول برای خودتان تغییر وضعیت دهید.

اگر برای تأمین مخارج زندگی‌تان کار کنید، زمانتان را با پول مبادله می‌کنید و بدانید که این بدترین تجارتی است که می‌توانید انجام دهید. چون شما همیشه می‌توانید پول بیشتری درآورید، ولی نمی‌توانید برای خودتان زمان بخرید.

شما نباید وقتتان را برای پول درآوردن هدر دهید. این سرمایه‌گذاری‌ها و منابع مختلف درآمد شماست که باید تأمین‌کننده‌ی پول مورد نیاز شما باشد.

تا حالا دقت کرده‌اید هر چقدر درآمد داشته باشید، راهی برای خرج‌کردن آن پیدا می‌کنید. انگار همه‌ی ما یک روش زندگی براساس امکانات و توانایی‌های‌مان داریم و البته با تأسف، تعدادی از ما روش زندگی‌مان فراتر از توانایی‌های مالی‌مان است که باعث عمری زندگی در فقر و بدهی می‌شود.

پول‌های کم خود را دست‌کم نگیرید و بیهوده آن را خرج نکنید. آن‌ها را سرمایه‌گذاری کنید و اجازه دهید اثر مرکب در آن‌ها غوطه‌ور شود و شما را به آزادی مالی برساند. درصد مشخصی از هر درآمدی را پس‌انداز و بعد به‌طور هوشمندانه‌ای سرمایه‌گذاری کنید و بعد از مدتی یک زندگی را شروع می‌کنید که در آن پول برای شما کار می‌کند؛ به‌جای این‌که شما مجبور باشید برای پول کار کنید. مهم نیست چقدر درآمد دارید، اگر بخشی از آن را کنار نگذارید، تمام آن را از دست خواهید داد و آن بخش را نباید زیر بالشت خود پنهان کنید، بلکه آن را در جایی سرمایه‌گذاری می‌کنید که مطمئن هستید امن است و امکان رشد دارد. اگر به تغذیه این پول و رشد آن ادامه دهید و خوب مدیریتش کنید، به مرحله‌ی انفجاری می‌رسد؛ سرمایه‌ای که با آن استقلال مالی سال‌های آینده‌تان را فراهم می‌کنید.

هر بار که حقوق می‌گیرید یا درآمد کسب می‌کنید، درصد مشخصی را که باید تعیین شود برای سرمایه‌گذاری کنار می‌گذارید. این درصد و رقم هر چقدر که باشد باید ادامه‌اش دهید. چه اوضاع خوب باشد چه بد. مهم نیست اوضاع چطور است، چون قوانین اثر مرکب حتی اگر یک‌بار پرداخت را فراموش کنید، تنبیه‌تان می‌کند. به قضیه این‌گونه نگاه نکنید که چه مقدار می‌توانید کنار بگذارید، چون با این فکر مطمئناً خودتان را دست‌کم گرفته‌اید. خودتان را در موقعیتی قرار ندهید که پس‌اندازتان را متوقف کنید یا استفاده کنید. حتی اگر درآمدتان در بعضی ماه‌ها کم می‌شود یا در مضیقه قرار گرفتید، ادامه دهید.

چه درصدی برای شما مناسب است؟ هیچ‌کس بهتر از خودتان جواب این سؤال را

نمی‌داند. شاید ۱۰ درصد، ۱۵ درصد یا ۲۰ درصد و یا بیشتر؛ اما این‌که بگویید هیچ، دروغ و توهم است. ممکن است بگویید وضع من خیلی نامناسب‌تر از چیزی است که در این صفحات گفته شد، آن‌قدر درآمد ضعیفی دارم که اصلاً دخلم جوابگوی مخارجم نیست. اغلب مردم فکر می‌کنند نمی‌توانند پس‌انداز کنند، ولی باور کنید، اگر شرایط اضطراری پیش بیاید، اکثر ما می‌توانیم آن پول اضافی را پیدا کنیم. مشکل این است که این پول را برای آینده می‌خواهیم و آینده به‌نظرمان ملموس نیست. به همین علت است که با وجود این‌که می‌دانیم با پس‌انداز و سرمایه‌گذاری می‌توانیم آینده‌ی کاملاً متفاوتی برای خود رقم بزنیم، ولی از انجام این کار خودداری می‌کنیم.

پس‌انداز و سرمایه‌گذاری شما باید خودکار و اتوماتیک شود. یادتان باشد تا به روش پس‌انداز اتوماتیک متعهد نباشید، نمی‌توانید به قدرت خارق‌العاده‌ی بهره‌ی مرکب برسید و تا وقتی پولی برای سرمایه‌گذاری نداشته باشید، نمی‌توانید سرمایه‌گذاری کنید و این کار با کنارگذاشتن بخشی از درآمدتان شروع می‌شود که به‌طور خودکار کنار می‌گذارید. بذر سرمایه‌گذاری آن را می‌کارید، به آن دست نمی‌زنید، محافظتش می‌کنید و اجازه‌ی رشد دادن به آن می‌دهید تا به مرحله‌ی باروری برسد، سپس از میوه‌های آن تناول خواهید کرد.

درآمد بیشتری داشته باش، کمتر خرج کن و پس‌انداز و سرمایه‌گذاری‌ات را اتوماتیک کن.

رشد مرکب و تصاعدی در اول کار مشخص نخواهد بود. شما اعداد و اثرات کوچک را دو برابر می‌کنید؛ طوری که به‌نظر می‌رسد اتفاق خاصی نیفتاده است. اما وقتی به ۱ درصد می‌رسید، فقط ۷ تا دو برابرشدن تا ۱۰۰ درصد فاصله دارید.

چیزی که می‌گیرید، هرگز خوشحالتان نخواهد کرد، کسی‌که می‌شوید شما را خیلی خوشحال یا خیلی ناراحت خواهد کرد. اگر هر روز فقط کمی پیشرفت کنید، لذتی را که با رشد شخصی می‌آید، حس خواهید کرد. اغلب مردم کاری را که در یک سال می‌توانند انجام دهند، زیاد فرض می‌کنند و به‌شدت، کاری را که می‌توانند در یک یا دو دهه به دست بیاورند، دست‌کم می‌گیرند.

واقعیت این است شما سازمان‌دهنده‌ی موقعیتی که دچار آن شده‌اید نیستید. شما سازنده‌ی تجربه‌ی زندگی‌تان هستید. صرفاً به این خاطر که منظره‌ی جلوی چشمتان چنگی به دل نمی‌زند یا در فاصله‌ی نزدیک نیست، نباید از قدرت بی‌نظیر کارهای درست و مؤثر و مستمر غافل شوید.

پرده‌ی سی‌وهفتم:

ماشین اقتصاد فردی

درآمد
پس‌انداز
سرمایه‌گذاری
ساده‌زیستی
باید به مدیریت این ماشین مانند مدیریت کسب‌وکار نگاه کنید.

درآمد

درآمد به دو صورت حاصل می‌شود:

الف. درآمد فعال: درآمدی است که از یک کار فعال به دست می‌آید از جمله مبلغی که درمقابل کار روزمره می‌گیرید، یا درآمد حاصل از کسب‌وکار فیزیکی‌تان و یا حقوق ماهانه‌ی کارمندی و...؛ درآمد فعال نیازمند این است که وقت و انرژی و در بعضی مواقع سرمایه‌ی خودتان را برای کسب پول سرمایه‌گذاری کنید. هرچه درآمد فعال شما بیشتر باشد بیشتر هم می‌توانید پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید.

هرچند درآمد فعال مهم است، اما تنها یک چرخ از چهار چرخ اقتصاد فردی است. متأسفانه افراد فقیر و بسیاری از مردم متوسط از بین چهار عامل، تنها روی درآمد فعال خود تمرکز می‌کنند. درنتیجه کار آن‌ها به خالص دارایی کم و یا منفی ختم می‌شود.

ب. درآمد غیرفعال: پولی است که شما بدون کارکردن فعال به دست می‌آورید و می‌تواند بعدها برای پس‌انداز، خرج‌کردن و یا سرمایه‌گذاری به‌کار رود. داشتن درآمد غیرفعال مانند رسیدن به نفت در حیاط پشتی خانه‌تان است. تا زمانی‌که نفت(سرمایه) جریان داشته باشد، جریان پول نیز وجود دارد؛ اگر چاه‌های بیشتری حفر کنید (درآمدهای غیرفعال بیشتری داشته باشید)، نفت یا پول بیشتری به جیب شما می‌آید. می‌توان از داستان مرغ تخم طلا برای توضیح درآمد غیرفعال و سبد دارایی استفاده کرد. اگر مرغ را نگه دارید، تخم‌های بیشتر و بیشتری یا درآمدهای غیرفعال به شکل جریان نقدی خواهید داشت.

شما باید یاد بگیرید که چطور نوع درآمدی را که برای آن کار می‌کنید تغییر دهید، یعنی درآمد معمولی و فعال خود را به درآمد غیرفعال تبدیل کنید. توانایی تغییر درآمدتان یعنی

توانایی بیشتر در سازگاری با بی‌ارزش‌شدن پولی که درمی‌آورید. وقتی جوانان یاد بگیرند که نوع درآمدشان را تغییر دهند، درواقع زندگی‌شان را از طبقه‌ی فقیر به متوسط و به ثروتمند تغییر می‌دهند.

ما خرج زندگی‌مان را با دستان خود درمی‌آوریم، اما ثروت را در ذهنمان ایجاد می‌کنیم. این چیزی است که تفاوت مهم درآمد فعالیتی و درآمد انفعالی را ایجاد می‌کند. وقتی‌که طعم درآمد انفعالی را بچشید، تازه متوجه می‌شوید که طعم آن متفاوت است. داشتن درآمد انفعالی برای هر کسی با هر شغلی مهم است. وقتی در دوره‌ی جوانی هستید و درآمد خوبی دارید، معمولاً خود را سوپرمن می‌دانید و فکر می‌کنید همیشه شرایط درآمدی‌تان همین‌گونه خواهد ماند، اما روزی می‌رسد که دیگر شرایط یا توان کار فیزیکی را به‌علت پیری، بیماری یا وضعیت روحی ندارید. یادتان باشد روزی می‌رسد که با خود فکر می‌کنید که «اگر روزی نتوانم به مطبم بروم چه می‌شود؟ اگر روزی نتوانم برنامه‌ی رادیویی‌ام را اجرا کنم چه می‌شود؟ روزی که نتوانم موکل بگیریم چه می‌شود؟ و...» آن روز دیگر از پول خبری نخواهد بود.

به همین خاطر است که داشتن درآمد غیرفعال و انفعالی، واجب است و اختیاری نیست. باید داشتن درآمدهای انفعالی را یاد بگیرید تا آزادی مالی را تجربه کنید و آنقدر درآمد انفعالی داشته باشید که تحت هر شرایطی بتوانید سطح استاندارد زندگی مورد نظر خود را حفظ کنید.

به‌جای این‌که یاد بگیرید که چطور بروید و برای پول کار کنید، یاد بگیرید چه کار کنید که پول برای شما کار کرده و پول‌های تازه ایجاد کند.

پس‌انداز

اگر بتوانید درآمد بالا و دسته‌های اسکناس زیادی به دست آورید، ولی نتوانید هیچ مقدار از آن‌ها را ذخیره کنید، هرگز نمی‌توانید ارزشی ایجاد کنید. ثروتمندشدن مربوط به این نمی‌شود که چقدر درمی‌آورید، بلکه به این مربوط است که چقدر از آن را نگه می‌دارید و با آن بخش چه می‌کنید.

بسیاری از مردم یک ذهنیت اولیه دارند که بر خرج‌کردن تنظیم شده است. هرچه درآمد آن‌ها بیشتر می‌شود، مخارج آن‌ها نیز افزایش می‌یابد. درنتیجه به‌جای این‌که دارایی خالص آن‌ها بیشتر شود، بدهی آن‌هاست که بیشتر می‌شود. آن‌ها خوشحالی آنی را به توازن بلندمدت ترجیح می‌دهند.

ولخرج‌ها سه شعار دارند که به عدم پس‌انداز آن‌ها منجر می‌شود:

۱. این پولی که الان دارند بیشتر یا اضافه ندارد که بخواهند پس‌انداز کنند.
۲. پول چرک کف دست است، می‌آید و می‌رود. از نظر ثروتمندان پول نعمت الهی است نه چرک.
۳. الان ورشکسته‌ام یا فقیر هستم، نمی‌توانم پس‌انداز کنم.

اگر ولخرج هستید فکر کنید و ببینید که با کدام‌یک از این شعارها زندگی می‌کنید؟

کلید پولدارشدن در این است که باید از خودتان پول بدزدید. این پول شماست و اگر آن را از دست خودتان، از کیف پول خودتان و از جیب خودتان درنیاورید، همان کاری را خواهید کرد که اکثر آدم‌ها انجام می‌دهند: یک چیز پر زرق و برق می‌خرید. اما اگر پولتان را از دست خود خارج کنید و آن را به یک سرمایه‌گذاری درست و با دیدگاه بلندمدت وارد کنید، به کوهی از پول خواهید رسید.

چیزی که خیلی از ما متوجه آن نمی‌شویم این است که به ما یاد داده‌اند که مقادیر کم، اهمیتی ندارد و می‌توان با خیال راحت آن را خرج کرد. اما وقتی دقت کنیم، می‌بینیم که تعداد این هزینه‌های کوچک بسیار زیاد هستند و اگر تعداد آن‌ها را که بیشتر بی‌مورد هستند، کم کنیم و برای بلندمدت سرمایه‌گذاری کنیم، آینده‌ی بسیار آسوده‌ای از نظر مالی خواهیم داشت. بهره‌ی مرکب را دست‌کم نگیرید. سرمایه‌گذاری کنید و سود سرمایه‌گذاری‌تان را هم سرمایه‌گذاری کنید، سپس زمان زیادی نخواهد برد که به استقلال مالی برسید.

سرمایه‌گذاری

پس‌انداز یک رکن اساسی است، ولی به‌تنهایی هیچ‌وقت شما را ثروتمند نمی‌کند، بلکه باید پس‌انداز خود را سرمایه‌گذاری کنید تا پولتان رشد کند.

وقتی‌که پس‌اندازکردن قسمت معقولی از پول یا درآمدتان را آغاز کردید، می‌توانید آن را سرمایه‌گذاری کرده و رشد دهید و بیشتر و بیشتر کنید و همچنین باعث بالا بردن درآمد غیرفعالتان نیز می‌شود.

معمولاً هرچه در سرمایه‌گذاری بهتر عمل کنید، سریع‌تر پول شما رشد کرده و ارزش بیشتری نیز ایجاد می‌شود. آدم‌های ثروتمند پول و وقت خود را صرف یادگیری برای سرمایه و سرمایه‌گذاری می‌کنند. ولی فقرا معتقدند سرمایه‌گذاری فقط برای ثروتمندان است، بنابراین هیچ‌وقت در مورد آن چیزی یاد نمی‌گیرند و ورشکسته باقی می‌مانند.

ساده‌زیستی

این عامل را می‌توان گاو بنفش در گله فرض کرد. چون تعداد کمی اهمیت آن را در ایجاد ارزش دارایی تشخیص می‌دهند. این عامل با عامل پس‌اندازکردن پول، دست در دست هم دارند و از طریق آن شما یک شیوه‌ی زندگی را ایجاد می‌کنید تا به پول کمتری نیاز داشته باشید. با کاهش دادن هزینه‌ی زندگی خود، پس‌انداز خود و درنتیجه میزان پولی را افزایش می‌دهید که برای سرمایه‌گذاری در دسترس باشد. باور کنید در خیلی موارد می‌توانید بدون پایین آوردن سطح زندگی‌تان ۲۰ تا ۵۰ درصد هزینه‌هایتان را کم کنید. نگاه کنید و ببینید پول خود را کجا خرج می‌کنید. شاید بتوانید دوباره زنده‌اش کنید، چون کمتر خرج‌کردن، خیلی ساده‌تر از بیشتر درآوردن است. نشتی‌های پول خود را بگیرید، اگر به مخارج روزانه‌ی خود توجه کنید، متوجه خواهید شد که خیلی از چیزهایی که به‌طور روزمره می‌خرید واقعاً یا نمی‌خواهید و یا لازم ندارید. یادتان باشد وقتی چیزی را لازم ندارید و بود و نبودنش برای شما فرقی ندارد، هنگام خرید به‌جای احساس ثروتمند بودن احساس فقر خواهید کرد و وقتی آن را نمی‌خرید و پول آن را هرچند کم و کوچک سرمایه‌گذاری می‌کنید، احساس ثروتمند بودن خواهید کرد.

طبق قانون پارکینسون: هزینه‌ها همیشه نسبت به درآمدها بالا می‌رود و این موردی که در جامعه‌ی ما طبیعی جلوه می‌کند؛ معلوم می‌شود:

یک ماشین دارید، پول بیشتری به دست می‌آورید و ماشین بهتری می‌خرید. یک خانه دارید، پول بیشتری به دست می‌آورید و خانه‌ی بزرگ‌تری می‌خرید. پول بیشتر، لباس‌های بیشتر و گران‌قیمت‌تر. تعطیلاتی دارید، ولی پول و درآمدتان که بیشتر می‌شود تعطیلاتتان پرخرج‌تر می‌شود...؛ پس معمولاً وقتی‌که درآمد بالا می‌رود، هزینه‌ها هم تقریباً به‌طور ثابت بالا می‌رود. به‌همین دلیل است که درآمد به‌تنهایی موجب ایجاد ثروت نمی‌شود.

ماشین بهتر، خانه‌ی خوب، تعطیلات عالی و... همه خوب است، ولی هیچ‌کدام آن‌ها موجب ثروتمندشدن شما نمی‌شوند.

منظور این نیست که اینکارها را انجام ندهید، بلکه منظور این است که باید بین درآمد و هزینه‌های خود تعادل برقرار کنید، به گونه‌ای که بتوانید پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید تا بتوانید سرمایه‌ی خود را رشد داده و در مدت کوتاهی همه‌ی این خواسته‌ها را به شکلی عالی و با لذت نه با نگرانی از دست رفتن پولتان به انجام برسانید، نه این‌که منظور فقیرانه زندگی‌کردن باشد.

این را به‌خاطر بسپارید که اکثر مردم پولی را که ندارند خرج می‌کنند تا چیزهایی را بخرند که نیاز ندارند، برای این‌که کسانی را تحت‌تأثیر قرار بدهند که دوست ندارند.

با این‌که واقعاً مضحک است، ولی متأسفانه واقعیت دارد. بسیاری از ما وسایل و امکاناتی را به هر قیمتی برای خود فراهم می‌کنیم که فقط به بعضی از دیگران نشان دهیم که ما این‌گونه زندگی می‌کنیم، نه این‌که واقعاً به آن وسایل نیاز داشته باشیم یا از داشتن آن وسایل لذت ببریم. به عبارتی دیگر آن امکانات و وسایل را برای خودمان نمی‌خواهیم، بلکه برای لذتی کاذب از نشان دادن آن‌ها به دیگران می‌خواهیم.

چقدر تلخ و غم‌انگیز است زندگی‌کردن برای افکار دیگران! و چقدر شیرین است زندگی‌کردن با اهداف و خواسته‌های خود، نه براساس مقایسه‌کردن با دیگران.

در بسیاری از رسانه‌ها ولخرجی‌کردن نماد ثروتمند بودن یا حداقل پولدار بودن است، یعنی ولخرجی مساوی با ثروت است، مثلاً داشتن اتومبیل فلان، ساعت یا گوشی فلان، لباس مارک، جواهرات و... نمایش داده می‌شود، چون این نمایش‌ها خوراک رسانه‌ها هستند و رسانه‌ها با این‌ها تغذیه می‌شوند. اکثر ثروتمندان کارآفرینان خاصی نیستند، بلکه با پول خود رفتاری متفاوت دارند و آن را به‌درستی بودجه‌بندی و سرمایه‌گذاری کرده‌اند.

لاکچری بودن را فراموش کنید. لاکچری بودن یعنی ولخرجی‌کردن برای خودنمایی. آنچه را می‌خواهید برای لذت خودتان باشد نه بازکردن دهان دیگران.

درآمد افراد ثروتمند می‌تواند ۲۰ تا ۳۰ برابر افراد متوسط باشد و در عین حال هزینه‌های آن‌ها ۲ یا ۳ برابر افراد متوسط باشد. برای مثال یک فرد ثروتمند حداقل ده‌ها برابر اتومبیل گران‌قیمت خود دارایی دارد، ولی بسیاری از افرادی که در طبقه‌ی متوسط هستند، دارایی‌های‌شان کمتر از اتومبیلی است که سوار می‌شوند و حتی در بعضی موارد همان اتومبیل را هم با قرض و وام تهیه کرده‌اند.

سعی کنید مواردی را خرید کنید که باعث افزایش دارایی‌تان می‌شود، نه این‌که بدهکارتان کند. منظور این است که می‌توانید به‌جای خرید اسباب لاکچری که به آن‌ها نیازی ندارید و یا نگه‌داری آن‌ها برای شما کاربردی ندارد به خرید سهام یا طلا و... بپردازید. داشتن و نداشتن آن وسایل تأثیری روی زندگی شما و لذ بردن شما ندارد. حداقل در این مقطع زمانی از خرید بسیاری از وسایل ناکارآمد می‌توان چشم‌پوشی کرد، ولی بدون پول و سرمایه‌گذاری باید منتظر یک زندگی سخت، پر دردسر و پر تنش بود. شما را نمی‌دانیم، ولی ثروتمندان واقعی این‌گونه زندگی می‌کنند، یعنی زمانی به خرید این لوازم و امکانات می‌پردازند که هزینه‌های آن‌ها نه از ثروت آن‌ها کم می‌کند و نه استقلال مالی‌شان را تهدید می‌کند.

شوربختانه در اکثر موارد خریدن مواردی که خرسندی آنی به‌دنبال دارد، چیزی جز یک تلاش بی‌حاصل برای جبران نارضایتی‌هایی نیست که در زندگی داشته‌ایم. اغلب اوقات خرج‌کردن پولی که ندارید، درنتیجه‌ی صرف‌کردن احساساتی که دارید به‌وجود می‌آید. ولخرجی‌کردن و نیاز به ارضای آنی، کمتر با چیزی که می‌خرید کار دارد و هرچه انجام

می‌دهید به‌خاطر عدم رضایت در زندگی خودتان است. ضعف شخصیت باعث می‌شود آدم‌ها بخواهند کل دارایی‌های‌شان را برای خودنمایی خرج کنند.

البته اگر ولخرجی‌کردن از برانگیخته‌شدن فوری احساسات شما ریشه نگیرد، ریشه‌ی آن از ذهنیت اولیه‌ای است که در مورد پول در شما شکل گرفته است. مانند جوانی که والدین او انسان‌های خسیسی بوده‌اند و همیشه با خساست خود باعث حقارت و شرمندگی کودک و نوجوان خود شده‌اند که الان دیگر جوانی مستقل شده است. طبیعی است که این جوان از عادت‌های خست‌بار پدر و مادرش متنفر باشد و راهی برعکس آن‌ها در پیش گیرد. او هرچه پول دارد خرج می‌کند همیشه بهترین مارک‌ها را خریداری می‌کند، حتی اگر بدهکار هم شود. به‌خاطر این‌که تنفر خود را از عادت‌های پدر و مادرش ابراز کند و درواقع ولخرجی او شکلی از تنفر او از عادت‌های پدر و مادرش است و با این عمل می‌خواهد به خود و همه‌ی عالم بفهماند که او مانند والدینش خسیس نیست، ولی نتیجه‌ی این ولخرجی احمقانه چیزی جز ورشکستگی و فقر نیست. مگر این‌که ذهنیت پولی خود را تغییر داده و به‌جای تنفر از والدین، تمرکز خود را روی مدیریت و اداره‌کردن پولش بگذارد و سرمایه‌گذاری‌های درست را جایگزین ولخرجی‌های احمقانه کند و به‌جای تمرکز روی «خرسندی آنی مالی» بر روی «استقلال مالی» متمرکز شود.

ذهنتان را از مصرف‌گرایی مطلق به‌سمت اجرای رسالت و هدفتان از زندگی متمرکز کنید، به‌جای مصرف‌گرا بودن، خالق ثروت باشید.

افراد ثروتمند به‌دنبال حذف‌کردن وسایل و هزینه‌های اضافی هستند و افراد فقیر همیشه به‌دنبال اضافه‌کردن هزینه‌ها و وسایل غیرضروری.

آنچه ما از ثروتمندان در رسانه‌ها می‌بینیم، کم و بیش برخی از هنرمندان و بازیگران، ورزشکاران، سلبریتی‌های مجازی و... هستند که در یک مقطعی درآمد آن‌ها به شکل بهویی بالا می‌رود و شروع به نشان‌دادن زندگی لاکچری خود می‌کنند، در حالی‌که سبک زندگی اکثر ثروتمندان دنیا این‌گونه نیست.

خریدهای بیهوده را حذف کنید.

اجازه ندهید به شما حسرت بفروشند، چون بهترین روش برای فروش محصول، فروش حسرت است.

حماقت وقتی جمعی می‌شود، معمول و ناپدید می‌شود. در بسیاری از جوامع دنیا از جمله کشور خودمان، خودنمایی با نمایش زندگی یا خریدهای لاکچری یک وجه اجتماعی با خود می‌آورد، در حالی‌که این یک حماقت بچه‌گانه است، به‌خصوص وقتی‌که ما بهترین درآمدها و سرمایه‌گذاری‌ها را فدای نمایش این وجه اجتماعی بچه‌گانه می‌کنیم. در موارد

بسیاری، اغلب افراد قرض می‌کنند، وام می‌گیرند تا در نمایش دادن کم نیاورند...
و همه‌ی این گفته‌ها در این یک جمله‌ی زیبا خلاصه می‌شود:

«ثروتمندنما نباشید، بلکه ثروتمندانه زندگی کنید»

بودجه‌بندی

مردم از نظر مالی به چندین گروه مجزا تقسیم می‌شوند:

۱. **موقعیت کسر بودجه (مقروض یا ناتوانی مالی):** قرض روی قرض، بدهی زیاد و

ناتوانی در تأمین مایحتاج و استاندارد زندگی مد نظرمان که برای تأمین خیلی کمتر از استاندارد مد نظرمان هم باید قرض کنیم و وام بگیریم.

۲. **دست و پای مالی با آینده‌خواری:** اینجا بدهکار نیستید، ولی درآمدهای آینده‌تان را پیشخور می‌کنید، یعنی کسانی‌که قرض می‌کنند، ولی قرض را با قرص پس نمی‌دهند، بلکه درآمد آینده‌ی خود را امروز مصرف می‌کنند و قرض امروز خود را با درآمد آینده‌ی خود پس می‌دهند، مانند وام گرفتن برای خرید چیزهای غیرضروری.

چیزهای که مصرف‌شان برای آینده است، امروز آن‌ها را مصرف نکنید.

۳. **موقعیت سر به سر** (فقط می‌توانند زندگی‌شان را بگذرانند، اما بدهی ندارند): دخل و خرج با هم برابر است و به‌سختی هزینه‌ها پوشش داده می‌شود و درآمد برابر با مخارج است.

۴. **موقعیت مازاد درآمد:** به‌راحتی می‌توان گول خورد و فکر کرد که اگر کسی در گروه یک یا دو و یا سه جا داشته باشد، تنها با کسب درآمد بیشتر می‌تواند به گروه چهارم صعود کند. اما این مطلب قطعاً درست نیست، زیرا اگر کسی مقروض باشد، به این معناست که عادت کرده بیش از درآمدش خرج کند. همین‌طور اگر کسی لب مرز باشد، عادت کرده که هرچه را به دست می‌آورد، خرج کند. از آنجا که همه‌ی ما اسیر عادات خود هستیم، مشخص است که در این حالات، کسب درآمد بیشتر الزاماً تغییری در وضعیت مالی کلی ما ایجاد نمی‌کند.

۵. **استقلال مالی:** یعنی برده‌ی پول نیستید و می‌توانید آن‌گونه که می‌خواهید زندگی را زندگی کنید.

۶. **رفاه مالی:** اگر کار نکنید می‌توانید خوب زندگی کنید.

۷. **آزادی مالی:** یعنی بتوانید هر کار و پروژه‌ی که دلتان می‌خواهد انجام دهید و در عین حال موقعیت مالی و استاندارد زندگی‌تان آسیب نبیند.

از بزرگ‌ترین تفاوت‌ها بین موفق یا موفق‌نبودن از نظر مالی این است که چگونه پول خود را مدیریت و اداره می‌کنیم. بسیاری از مردم نمی‌خواهند پول خود را مدیریت کنند: اول به این دلیل که آزادی آن‌ها را محدود می‌کند و دوم اینکه آن‌ها پول کافی را برای اداره‌کردن ندارند. در پاسخ به دلیل اول باید گفت: مدیریت و اداره‌ی پول، آزادی را محدود نمی‌کند، بلکه برعکس باعث افزایش آن می‌شود. در نهایت اداره‌کردن پول به شما اجازه می‌دهد که استقلال مالی ایجاد کنید، آن‌چنان که دیگر مجبور نباشید به‌خاطر پول کار کنید.

و در پاسخ به‌دلیل دوم باید گفت: شما در حال نگاه‌کردن به داستان، از انتهای نادرست تلسکوپ هستید. به‌جای گفتن این جمله: وقتی‌که من پول زیادی داشته باشم آن را اداره خواهم کرد، واقعیت این است که باید گفته شود: وقتی‌که من پول را اداره کنم، مقدار زیادی از آن را به دست خواهم آورد. گفتن این جمله: به محض این‌که پول را به دست

بیاورم، اداره‌کردن آن را شروع خواهم کرد مثل جمله‌ی شخصی است که اضافه وزن دارد و می‌گوید: من به محض این‌که بیست کیلو وزن کم کنم، شروع به ورزش‌کردن و رژیم گرفتن خواهم کرد. این به‌معنای بستن درشکه از سمت جلو به اسب است که به هیچ کجا، حتی به عقب هم نمی‌رود. اول باید به پول خود، به دقت سروسامان دهید. پس از آن پول بیشتری خواهید داشت تا سروسامان بهتری بدهید.

یا شما پول را به کنترل خود درمی‌آورید و یا پول شما را به کنترل خود درمی‌آورد و برای کنترل‌کردن پول باید آن را اداره و مدیریت کنید. شما باید روش‌ها و مهارت‌های اداره‌کردن مقدار کمی از پول را پیش از آن کسب کنید که مقدار زیادی از پول را بتوانید داشته باشید. به‌خاطر داشته باشید، ما ساخته‌ی روش‌ها هستیم، به همین دلیل، روش اداره‌کردن پول از مبلغ پول مهم‌تر است.

برای مدیریت درآمد باید چندین حساب مجزا داشته باشید:

۱. **حساب محافظ اقتصادی:** این حساب ۵ درصد از درآمدتان را شامل می‌شود و برای مدیریت اتفاقات و شرایط غیرقابل پیش‌بینی استفاده می‌شود. می‌توان این پول را وقتی به حد معقولی رسید و به استفاده از آن نیاز نشد، سرمایه‌گذاری کرد، ولی باید روی چیزی آن را سرمایه‌گذاری کنید که قدرت نقدشوندگی قوی و سریع داشته باشد مانند دلار، سکه و طلا...

۲. **حساب ذخیره‌ی ارزی:** این حساب ۱۰ درصد از درآمدتان را شامل می‌شود که به هیچ عنوان به آن نمی‌توانید دست بزنید، مگر برای سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت. البته سود ناشی از این سرمایه‌گذاری هم باید به همین حساب برگردد و دوباره سرمایه‌گذاری شود مانند خرید ملک، سهام، ارز دیجیتال، طلا و..؛ و نگه‌داری آن‌ها با دید سرمایه‌گذاری بلندمدت نه خرید و فروش فوری.

۳. **حساب استقلال مالی:** این حساب ۱۰ درصد از درآمدتان را شامل می‌شود و می‌توانید از آن برای سرمایه‌گذاری‌های مختلف استفاده کنید با این تفاوت که این نوع سرمایه‌گذاری باید به کانالی برای ایجاد درآمد غیرفعال برای شما تبدیل شود مانند شراکت با دیگری بدون فعالیت فیزیکی خودتان، خرید و فروش کالا بدون فعالیت خاصی، خرید دستگاه‌های درآمدزا، و در یک کلام هر کاری که خودتان فعالیت خاصی ندارید، ولی پولتان با قدرت کار می‌کند و روزانه یا ماهانه به شما درآمد می‌رساند.

۴. **حساب لذت و معنی:** این حساب باز هم ۱۰ درصد از درآمدتان را شامل می‌شود و فقط برای انجام هر کاری است که حالتان را خوب می‌کند و لذت می‌برید و هر ماه باید حتماً خرج شود، مثل: مسافرت، تفریح، خرید غیرضروری، هزینه‌های لاکچری یا غیرضروری و هر چیزی که شما از انجام آن لذت می‌برید. هر جور که دلتان خواست این پول را ماهانه خرج

کنید. بیشتر وقت‌ها وقتی به‌جای کالا تجربه می‌خرید احساس خیلی بهتری دارید مانند: تجربه‌ی آموزش، سفر، رستوران، کنسرت، سینما و... .

۵. **حساب یادگیری و آموزش:** به این حساب ۵ درصد از درآمدتان را اختصاص دهید و آن را برای هر چیزی که باعث رشد و توسعه‌ی شما و زندگی‌تان می‌شود، خرج کنید مانند: خرید کتاب، شرکت در دوره‌های آموزشی، سمینارها، کلاس‌ها و...

۶. **حساب بخشش یا سهم دیگران:** درآمد و دارایی‌های ما هرچه که کم یا زیاد باشد درصدی از آن متعلق به کسانی است که به آن نیاز دارند غریبه و آشنا هم ندارد. هر جور که تشخیص دادید آن را به دیگران هدیه دهید. این حساب هم ۱۰ درصد از درآمدتان را به خود اختصاص می‌دهد.

۷. **حساب هزینه‌های جاری زندگی:** این حساب ۵۰ درصد از درآمدتان را شامل می‌شود و به مایحتاج زندگی‌تان مربوط می‌شود مانند: اجاره منزل، شارژ ساختمان، خوراک و پوشاک، رفت و آمد، بدهی و... .

نکته‌ی اول: اسمی که برای این حساب‌ها انتخاب شده، خلاقانه است. شما می‌توانید هر اسمی که دوست داشتید روی آن‌ها بگذارید. ولی ترجیحاً اسم مثبتی باشد.

نکته‌ی دوم: اگر داشتن حساب‌های متعدد برای‌تان مقدور نیست، حساب‌ها را در یکدیگر ادغام کنید، ولی حساب و کتابشان در دستتان باشد.

نکته‌ی سوم: میزان درصدی که برای هر کدام از حساب‌ها اختصاص داده شده، متغیر است و شما باید با توجه به شرایط خودتان درصدها را درنظر بگیرد و تغییر دهید.

نکته‌ی چهارم: اگر آنچه را در این کتاب گفته شده، به‌درستی اجرا و زندگی کنید مطمئناً روزی خواهد رسید که درآمدهای فعال و غیرفعال شما آن‌قدر خواهد شد که هزینه‌های بسیار بالای شما حتی ۱۰ درصد از درآمدتان را شامل نمی‌شود و بخش عمده‌ی درآمدتان صرف امور خیریه، سرمایه‌گذاری مجدد یا موارد دلخواهتان می‌شود.

نکته‌ی پنجم: بهانه‌جویی را کنار بگذارید و منتظر بهبود شرایط نمانید و از همین حالا برای این بودجه‌بندی اقدام کنید. بدهی، درآمد پایین، نداشتن انگیزه و... توجیه‌های خوبی نیستند. بدترین کشورهای دنیا از نظر اقتصادی با داشتن بدهی فراوان یا داشتن درآمد پایین باز هم ملزم به بودجه‌بندی هستند. به یقین بودجه‌بندی شما سخت‌تر از بودجه‌بندی یک کشور با شرایط اقتصادی بد نیست، پس بهانه نیاورید و اقدام کنید.

ثروتمندان با درآمدشان دارایی و چیزهایی می‌خرند که به پول آن‌ها اضافه می‌کند. هرچه درآمدشان بیشتر می‌شود، دارایی‌های‌شان هم بیشتر می‌شود و با درآمد ناشی از دارایی‌های خود وسایلی که می‌خواهند می‌خرند؛ ولی فقرا معمولاً هر چقدر درآمدشان بیشتر می‌شود، چیزهای غیرضروری زندگی‌شان که هیچ سودی برای آن‌ها ندارد هم زیاد

می‌شوند.

اکثر آدم‌های فقیر هنگام خرج‌کردن لعن و نفرین به خود می‌فرستند، چون در حال خرج‌کردن درآمد خود هستند و نه خرج‌کردن سود و درآمد ناشی از دارایی‌های‌شان.

چهار کانال اصلی کسب درآمد داریم که درآمد ما هرچه باشد در زیر شاخه‌ی یکی از این چهار کانال قرار می‌گیرد:

کارمند　　خویش‌فرما　　کسب‌وکار　　سرمایه‌گذار

۱. **کارمند:** به ازای فروش زمان و انرژی خود حقوق می‌گیرند و پول درمی‌آورند که داشتن مهارت هم می‌تواند شامل آن شود.

کسانی‌که کارمند هستند و در کارمندی متوقف می‌شوند، علاوه بر این‌که نمی‌توانند زندگی دلخواهشان را زندگی کنند، هر روز باید درگیر تورم و گرانی نگران تأمین مخارجی باشند که روز به روز افزایش می‌یابد؛ و بعد از بازنشستگی هم مجبور به انجام کار دیگری باشند که بتوانند مخارج خود را تأمین کنند. بدتر این‌که در بسیاری از موارد شغلی که درگیر آن هستند را نیز دوست ندارد. ایرادی ندارد شما با کارمندی یا کارگری شروع کنید. ممکن است در مقطعی مجبور باشید این‌گونه شروع کنید، ولی اگر به‌سمت سرمایه‌گذاری حرکت نکنید، هرگز زندگی را زندگی نخواهید کرد.

هیچ مدرسه‌ای آموزش کارآفرینی و سرمایه‌گذاری نمی‌دهد. در مدارس فقط ما را برای کارمندی آماده می‌کنند و در بهترین حالت خویش‌فرما شدن. درواقع تمام کسانی‌که ما را در مدارس آموزش می‌دهند خود کارمند هستند و یک کارمند چگونه می‌تواند کارآفرینی را آموزش دهد؟ مگر این‌که مدرس ما یک کارمند سرمایه‌گذار باشد و خارج از درس‌های آموزش و پرورش بخواهد چیزی را به ما بیاموزد.

در کارمندی ملاک ساعت کاری است. هر چقدر بیشتر کار کنی، پول بیشتر، اضافه کار و حقوق بیشتر دریافت می‌کنی که البته وقت و انرژی ما بسیار محدود است.

اکثر کارمندان به پول بیش از آموزش مالی بها می‌دهند و به همین علت کارمندی را انتخاب می‌کنند.

۲. **خویش‌فرما:** مهارت و زمان خود را می‌فروشند که معمولاً درآمد بیشتری از کارمندان دارند مانند: پزشکان، وکلا، تعمیرکار، مشاور و.... .

این گروه معمولاً وقت کم می‌آورند و به فکر کار بیشتر هستند. آزادی و درگیری بیشتری از کارمندان دارند، اما آب‌باریکه ندارند؛ البته می‌توان هم کارمند بود و هم خویش‌فرما، مانند پزشکی که مطب دارد و استاد دانشگاه است و در بیمارستان هم کار می‌کند.

۳. کسب‌وکار: سیستم و توانمندی کارکنان خود را می‌فروشند و پول بیشتری درمی‌آورند. بیشترین لذت آن داشتن اختیار و آزادی عمل است، نه داشتن وقت آزاد و مطمئناً شما را انسان پربارتری می‌کند.

۴. سرمایه‌گذار: پولشان را تبدیل به پول بیشتری می‌کنند (در مورد آن به شکل مفصل صحبت خواهد شد).

هر شغلی می‌تواند شامل هر کدام از این‌ها باشد. مثلاً معلم اگر معلم آموزش و پرورش باشد کارمند محسوب می‌شود. اگر معلم خصوصی باشد خویش‌فرماست. اگر آموزشگاه داشته باشد صاحب کسب‌وکار است و اگر برای سرمایه‌گذاری به یک مؤسسه برای دریافت سود پول بدهد سرمایه‌گذار است. بیشترین پول دست صاحبان کسب‌وکار و سرمایه‌گذاران است. این به این معنی نیست که سرمایه‌گذاران و صاحبان کسب‌وکار خیلی پولدار و موفق هستند، زیرا بسیاری از سرمایه‌گذاران و صاحبان کسب‌وکار شرایط بسیار سختی دارند.

هر کدام از این چهار مورد مشکلات و مزایا و ویژگی‌های خاص خود را دارند و در هر کدام از این‌ها می‌توان موفق بود. انتخاب هر کدام از این چهار مورد بستگی به تشخیص شما و انتخاب مشکلات ناشی از انتخاب و تصمیم‌گیری شما دارد.

برخلاف تصور عموم، رابطه‌ی بین نمرات مدرسه، رتبه‌ی کلاسی، رشته‌ی تحصیلی، دانشگاه و ثروت و موفقیت نیست.

تعداد بسیاری زیادی در گروه یک و دو قرار می‌گیرند و تعداد تقریباً کمی در گروه سه و چهار قرار دارند. دانش‌آموزان ممتاز معمولاً در بخش‌های یک و دو عملکرد خوبی دارند، اما در بخش‌های سه و چهار با شکست مواجه می‌شوند.

موفقیت در یک بخش خاص ضامن موفقیت در بخش دیگر نیست.

شاگرد ممتازبودن در بخش یک به‌عنوان یک کارمند به شما کمک خواهد کرد، اما نمره‌های خوب شما در بخش‌های سه و چهار به کمک شما نخواهند آمد. بیشتر شاگردان ممتاز در بخش‌های یک و دو باقی می‌مانند، در حالی‌که بسیاری از کسانی‌که درس را رها کردند مانند استیو جابز، بیل گیتس، ادیسون، ری کراک، هنری فورد، اندرو کارنگی، مارک زاکربرگ و هزاران فرد دیگر نبوغ خود را در بخش‌های سه و چهار یافتند و آن را پرورش دادند.

بیشتر شاگردان ممتاز موفق خواهند شد به شرطی که در حریم امن بخش‌های یک و دو بازی کنند، اما وقتی وارد دنیای کارآفرینی و سرمایه‌گذاری می‌شوند، دیگر دانشگاهی که در آن درس خوانده‌اند یا معدل درسی‌شان به درد آن‌ها نمی‌خورد و از طرفی هم زندگی‌کردن در بخش‌های یک و دو هرگز به آزادی مالی شما منجر نمی‌شود.

هرچه والدین زودتر به آموزش بچه‌ها در مورد بخش‌های مختلف بپردازند، فرزندانشان

زودتر برای زندگی آماده می‌شوند. نبوغ بچه از آرزوهایش مشخص می‌شود. ایجاد محیطی آزاد برای فرزندانتان جهت گفت‌وگو در مورد آرزوهای‌شان و ترسیم بهترین تصاویر برای آینده‌ی عملی مهم و پُرمعنی است. ممکن است از ماهیت پرشور و جادویی حرف‌های فرزندتان تعجب کنید و این زمان تشویق و حمایت از او برای این فکر است که آینده در دستان خودش است. به فرزندانتان توضیح دهید که چرا درس خواندن همیشه بهترین راه یادگیری نیست. در هفته شبی را به‌عنوان «شب آموزش ثروت» درنظر بگیرید تا زمانی برای یادگیری فعالانه در مورد پول باشد. آن را سنت خانوادگی کنید، طوری که باعث تفریح افراد خانواده شود. آن یک شب در هفته یا ماه، پایه و اساسی برای زندگی بهتر فرزندان، روابط خانوادگی بهتر و تعهد به یادگیری طولانی‌مدت خواهد شد.

یک چیز خوب در مورد پول این است که اطلاعات بسیاری در سراسر دنیا در مورد آن وجود دارد، تنها کاری که شخص یا خانواده باید انجام دهد این است که زمان کافی را برای جذب این اطلاعات اختصاص دهد.

ترموستات مالی

طرح ذهنی شما برای پول درآوردن مثل یک ترموستات عمل می‌کند. اگر درجه حرارت اتاق ۷۲ درجه فارنهایت باشد، چنانچه ترموستات نیز بر روی ۷۲ فارنهایت تنظیم شده باشد، اوضاع خوب است. مسئله وقتی جالب می‌شود که در هوای سرد پنجره‌ای باز باشد، آیا ممکن است که دمای اتاق بتواند تا ۶۵ درجه فارنهایت پایین بیاید؟ البته که امکان دارد، ولی دست آخر ترموستات باز شده و دمای اتاق را دوباره به همان ۷۲ درجه می‌رساند. همچنین امکان دارد به‌خاطر باز بودن پنجره و گرم بودن هوای بیرون، دمای اتاق بالاتر از ۷۲ درجه برود، اما در نهایت ترموستات فعال شده و دمای اتاق را به همان دمای ۷۲ درجه برمی‌گرداند. پس تنها راه برای تغییر دادن همیشگی دمای اتاق تنظیم‌کردن ترموستات بر روی دمای دلخواه است. به همین صورت، تنها راه برای تغییر دادن همیشگی میزان درآمد مالی، تنظیم‌کردن ترموستات آن است، در غیراین صورت همان طرح ابتدایی که در ذهن خود برای پول دارید، عمل می‌کند.

سپس می‌توانید هر مورد دیگری را در مورد دانش تجارت، بازاریابی، معاملات، سهام و... امتحان کنید و خبره شوید. تمام این موارد ابزار بسیار خوبی هستند، اما در نهایت و بدون استفاده از جعبه ابزاری که به اندازه‌ی کافی بزرگ و قوی باشد (ذهن شما) تا با آن مقادیر کلانی پول به دست آورید، تمام این ابزارها برای شما بی‌استفاده خواهد ماند و حتی ممکن است در صورت نداشتن طرح ذهنیِ پولیِ قوی این ابزارها علیه شما عمل کنند.

بیشتر ما معتقدیم که براساس انتخاب‌های خود زندگی می‌کنیم، در صورتی‌که معمولاً این‌طور نیست! حتی اگر واقعاً روشن‌نگر باشیم، امکان دارد تنها انتخاب‌های کمی در

طول روز که منعکس‌کننده‌ی آگاهی ما نسبت به خودمان در زمان حال است، برای ما حاصل شود. ولی برای بخش‌های عمده‌ای از روز، ما درست مثل یک آدم ماشینی (ربات) هستیم که خود به خود کار می‌کنیم و با تربیت‌های گذشته و عادت‌های قدیمی برنامه‌ریزی می‌شویم و اینجاست که خودآگاهی مطرح می‌شود.

خودآگاهی، مشاهده‌کردن افکار و اعمال شماست، به‌طوری که بتوانید براساس انتخاب واقعی در زمان حال و به‌جای گرفتن برنامه از گذشته، زندگی کنید.

با گسترش دادن خودآگاهی، می‌توانیم خودِ امروز را به‌جای خودِ دیروزمان گذاشته و با آن زندگی کنیم. به این طریق و با هدایت‌کردن صحیح ظرفیت‌ها، مهارت‌ها و استعدادهای خود، به‌جای نشان دادن واکنش‌های نامناسب به رویدادها که زاییده‌ی ترس و احساس ناامنی ماست، به موقعیت‌هایی که داریم، پاسخ دقیقی بدهیم.

وقتی‌که خودآگاه هستید، می‌توانید به سوابق، اطلاعات و باورهایی که در گذشته دریافت کرده‌اید، یعنی زمانی‌که خیلی جوان‌تر بودید مراجعه کنید تا بتوانید مواردی را درک کنید و آنچه را بفهمید که برای آن منظور برنامه‌ریزی شده‌اید.

می‌توانید متوجه این نکته باشید که تربیت شما خودِ واقعی شما نیست، بلکه کسی هستید که بدان منظور آموزش داده شده‌اید. می‌توانید این نکته را دریابید که شما «موارد بایگانی شده» نیستید، بلکه شما خود «بایگانی‌کننده» هستید. شما آن چیزی نیستید که در درون لیوان است، بلکه خودِ لیوان هستید. نرم‌افزار نیستید، بلکه سخت‌افزارید.

آری ممکن است که وراثت و یا جنبه‌های معنوی در این فرایند نقش ایفا کنند، ولی قسمت بیشتر مواردی که شخصیت شما را شکل می‌دهند، از طرف باورها و اطلاعات دیگران است. باورها لزوماً درست و یا نادرست، راست و یا اشتباه نیستند، اما بدون توجه به تأیید یا مردودساختن آن‌ها، باورها یک‌سری نظریاتی هستند که سینه به سینه گشته‌اند و از درون نسل‌های گذشته به ما رسیده‌اند.

با علم به این مسئله می‌توانید به‌طور هوشیارانه، رهاشدن از این باورها و یا عقایدی را انتخاب کنید که بینش شما را نسبت به ثروت تضعیف می‌کند و آن‌ها را با باورهای دیگری جایگزین کنید.

هیچ فکری در سر شما بدون هزینه ننشسته است، هیچ فکری؛ چه در مورد سرمایه‌گذاری و چه در مورد هزینه‌کردن.

آن فکر یا شما را به‌سوی خوشبختی هدایت می‌کند و یا از آن دور می‌نماید. یا شما را صاحب توانمندی می‌کند و یا قدرت را از شما می‌گیرد. به همین خاطر است که برگزیدن فکر و باورهای درست و اصولی تا این اندازه مهم است.

هیچ کلامی خود به خود معنی نمی‌دهد، مگر آن‌که شما به آن معنی بدهید. خوب اگر واقعاً خواهان جداشدن از این زندگی هستید که دارید، یک کلمه از حرف‌هایی را که

می‌گویید، باور نکنید! و اگر خواهان روشنگری سریع در زندگی هستید، هیچ فکری را که دارید باور نکنید. ضمن این‌که اگر شما هم مانند اکثر مردم می‌خواهید موردی را باور کنید، افکار و باورهایی که شما را تقویت می‌کنند، یعنی باورهای ثروتمندانه را قبول کنید.

به‌خاطر بسپارید که افکار به احساسات، احساسات به اعمال و اعمال به بروز دستاوردها منجر می‌شوند. شما می‌توانید طرز فکر و طرز عملکرد آدم‌های ثروتمند را برای خود الگو قرار داده و بنابراین دستاوردهای آن‌ها را نیز در زندگی خود به دست آورید.

چه مقدار پول اضافی داشته باشید، سراغ هزینه‌های اضافی می‌روید؟ هزینه‌ی اضافی، یعنی هر چیزی غیر از هزینه‌های ضروری.

کم نیستند کسانی‌که پول یک گوشی یا لپ‌تاپ گران‌قیمت را ندارند، یا توانایی خرید مبلمان یا اتومبیل را ندارند، ولی هر طور شده، با قرض و وام آن‌ها را تهیه می‌کنند و در اصل برای خود بدهی می‌خرند.

سرمایه بخرید نه بدهی؛ سرمایه‌ها در جیبتان پول می‌گذارند و بدهی‌ها از جیبتان پول برمی‌دارند.

ترموستات مالی و درآمدی‌تان را تعیین کنید! با چه رقمی راحت هستید؟ آن رقم را مقطع به مقطع بالا ببرید و به خود تعهد دهید تا ترموستات درآمدی‌تان را به حد کفایت بالا نبرده‌اید، هیچ‌گونه خرج اضافه‌ای نکنید.

پرده‌ی سی‌وهشتم:

سرمایه‌گذاری

بازار همواره آماده است تا به معامله‌گرانِ فراموش‌کاری که قدرت او را نادیده می‌گیرند، درس‌های تلخی بدهد.

اینجا جنگل است؛ جایی است که تمام قوانین فراموش می‌شود. در این کارزار از هر طرف به شما حمله می‌شود و سر تا پا هیجان و دلهره خواهید شد. در این جنگل افراد مختلف به شکل‌های مختلف و جهان‌بینی‌های مختلف و با دستاوردها و پیشینه‌های مختلف می‌خواهند شما را تحت‌تأثیر قرار دهند تا در مسیری قدم بردارید که آن‌ها می‌خواهند. در چنین شرایطی کنترل‌داشتن روی خود بسیار سخت است، ولی اگر قوانین را بدانید و آرامش خود را حفظ کنید، همچون سرمایه‌گذاران بزرگ جواب خواهید گرفت.

وقتی بحث پول و سرمایه‌گذاری می‌شود، هر کس برای خود نظری دارد، هر کس پیشنهادی ارائه می‌دهد و هر کس جوابی دارد. ولی به‌ندرت پیش می‌آید که کسی نظر، پیشنهاد یا جوابی داشته باشد که به درد شما بخورد.

مکالمه‌های تند و احساسی، به‌خصوص در بحث‌های آنلاین، جایی‌که مردم بدون هیچ دانش و تخصص واقعی، نظراتشان را منتشر می‌کنند و راهکارهای بقیه را با خشم و غضب نقد می‌کنند، حتی اگر خودشان هیچ تجربه‌ی قابل اثباتی نداشته باشند. درست مانند روانشناسی که خود قرص اعصاب مصرف می‌کند، به شما بگوید چگونه می‌توانید زندگی خوبی داشته باشید. یا این‌که یک آدم چاق، راه لاغری و خوش‌اندامی را به شما آموزش دهد. همه مشاوره‌هایی می‌دهند که هیچ اساسی ندارد، حتی اغلب روی مواردی تبلیغ می‌کنند که خودشان سرمایه‌گذاری نمی‌کنند. عده‌ای هم از صمیم قلب فکر می‌کنند که دارند کمک می‌کنند؛ ولی ممکن است انسان در عین صداقت، اشتباه هم بکند. بازارهای مالی به گونه‌ای طراحی شده‌اند که شما را سردرگم کنند تا تسلیم شوید و کار را به حرفه‌ای‌ها بسپارید که با نگه‌داشتن شما در تاریکی و ابهام، دستمزدهای کلان می‌گیرند.

آنچه نمی‌دانید، می‌تواند به شما صدمه بزند. تا وقتی قوانین بازی را نمی‌دانید، وارد بازی

نشوید. میلیون‌ها سرمایه‌گذار در تمام دنیا به شکل سیستماتیک مجموعه‌ای از دروغ‌ها را به‌عنوان رازهای سرمایه‌گذاری قبول کرده‌اند که به تصمیم‌گیری‌های آن‌ها جهت می‌دهد. این «منطق مرسوم» اغلب به‌گونه‌ای طراحی شده است تا شما را در تاریکی نگه دارد.

وقتی بازی را نمی‌شناسید، وقتی قوانین را نمی‌دانید، وقتی مدل بازی را با شخصیت خود تطابق نمی‌دهید و...؛ هیچ‌وقت عمق رودخانه را با هر دو پای خود لمس نکنید. وقتی پای پولتان وسط باشد، ندانسته‌ها هنگام سرمایه‌گذاری می‌تواند به شما آسیب بزند و این کار را خواهند کرد.

جهل سعادت نیست، رنج است.

تفاوت زیادی وجود دارد بین کسی است که تنها چهار اصطلاح سرمایه‌گذاری را می‌داند با کسی‌که واقعاً سرمایه‌گذار است. تشخیص این موارد به‌خصوص در شرایطی که جوّ هیجانی بر بازار حاکم است، سخت خواهد بود. برای سرمایه‌گذاری نیاز نیست شما مسلط بر علم اقتصاد باشید. کم نداریم کسانی‌که علم اقتصاد دارند و انواع بازارها را می‌شناسند، اما همچنان در فقر دست و پا می‌زنند.

نکته: اینجا صحبت از سرمایه‌گذاری است نه تجارت. برای خرید و فروش‌های آنی یا همان تریدکردن اگر علاقه داشته باشید، باید برعلم آن شاخه‌ای مسلط باشید که می‌خواهید در آن ترید داشته باشید. معمولاً سرمایه‌گذاران و ثروتمندان هوشمندانه سرمایه‌گذاری می‌کنند، اما نه وقتی برای تحلیل دارند و نه نیازی به سیگنال‌دهی.

این ساختار شخصیتی و مالی شماست که تعیین می‌کند آینده‌ی مالی‌تان کجا خواهد بود، نه یاد گرفتن اصطلاحات و نمودارهای مالی. اگر طراحی درستی برای زندگی مالی خود اجرا کنید، یعنی چرخ‌های اقتصاد فردی خودتان را به‌درستی بچرخانید، علاوه‌بر این‌که سرمایه‌گذاری‌های‌تان در آرامش است و به‌موقع بازدهی خوبی خواهد داشت، در هیچ طوفانی هم دچار تلاطم نخواهید شد. سرمایه‌گذارهای شما مربوط به امروز و دیروز نخواهد بود، بلکه بخشی از درآمدهای شما در تمام سال‌های زندگی‌تان به سرمایه‌گذاری تعلق دارد و در آسودگی خاطر زندگی خواهید کرد، اما کسانی‌که زندگی مالی‌شان ساختار خاصی ندارد، در خیلی از موارد تحت تأثیر جوهای هیجانی بازار، حتی دارایی‌های مورد نیاز خود را می‌فروشند برای سرمایه‌گذاری در تاریکی‌هایی که هیچ علمی در مورد آن ندارند و به زبان ساده‌تر دارایی‌های‌شان را روی میز قمار می‌چینند و اصلاً درکی از بازارهای مالی ندارند، فقط می‌خواهند سود کنند و بروند و البته که اینان همان بازندگان همیشگی هستند. این افراد کسانی هستند که فکر می‌کنند زرنگ‌تر از بازار هستند و می‌توانند آن را شکست دهند و یک شبه پولدار شوند.

ای دریغا...؛ خیلی از مردم فکر می‌کنند بلد نیستند پول درآورند، ولی واقعیت این است که بلد نیستند چطور از آن استفاده کنند. فراوانی بازتاب تعادل و کفایت است. تا وقتی‌که به‌طور متعادل خرج می‌کنید، پس‌انداز می‌کنید و سرمایه‌گذاری می‌کنید، همه چیز جلو می‌رود.

باید مسئولانه خرج کنید، سرمایه‌گذاری کنید و پس‌انداز کنید. حتی بخشش هم خود نوعی سرمایه‌گذاری است.

خیلی از آدم‌ها به‌جای این‌که به فکر این باشند تا پول بیشتری دربیاورند، به‌دنبال این هستند که کمتر خرج کنند. باید متعادل عمل کنید، نه ولخرجی درست است و نه خساست. تحت هر شرایطی باید کمتر از درآمدتان خرج کنید، اما باید آن‌قدر درآمدهای فعال و غیرفعالتان را افزایش دهید که تمام مخارج ماهانه‌تان کمتر از ده درصد درآمدتان ماهانه‌تان باشد.

شاید امروز پس‌انداز و سرمایه‌گذاری ده درصد درآمدتان کار سختی باشد، ولی شما باید به روزی فکر کنید و برای آن روزی تلاش کنید که تنها بتوانید بخش کوچکی از درآمد خود را خرج کنید؛ آن‌قدر درآمدتان را بالا برده باشید و آن‌قدر سرمایه‌گذارهای مناسب و جریان درآمدهای مختلف راه‌اندازی کرده باشید که حتی توانایی خرج‌کردن بخش کوچکی از درآمد ماهانه‌تان را نداشته باشید و همان بخش کوچک از درآمدتان، پاسخگوی تمام نیازهای ماهانه‌ی شما باشد.

توانایی از دست دادن چه مقدار پول را دارید، بدون این‌که دچار شوک روحی شوید؟ این میزان پول نشان‌دهنده‌ی میزان توانایی شما برای سرمایه‌گذاری است.

در واقع سرمایه‌گذاری، یعنی پذیرش ریسک معین برای به دست آوردن بیشترین سود با کمترین هزینه، ریسک برای سود و برای آن ریسک باید هزینه کرد.

سرمایه‌گذاری بد وجود ندارد؛ سرمایه‌گذار بد وجود دارد.

عده‌ای در سرمایه‌گذاری خود را کنار کشیده‌اند. این اشخاص وقتی پای پول به میان می‌آید، مسئولیت خود را واگذار کرده‌اند و جملاتی از این قبیل می‌گویند که: «من که بلد نیستم چطور باید سهام بخرم، سر درآوردن از صورت‌حساب‌های مالی را یاد نگرفته‌ام، نمی‌دانم چطور باید درباره‌ی سرمایه‌گذاری تحقیق کنم، از کجا بدانم چه خانه‌ای برای خریدن و اجاره دادن مناسب است؟ و...» بعد هم این‌طور توجیه می‌کنند که «کارگزارم در کار بورس خیلی وارد است» یا این‌که «حسابدار خبره‌ای دارم». چنین اشخاصی خود را کنار کشیده و کاری به کار سرمایه‌گذاری ندارند و در زندگی مالی خودشان دخالتی نمی‌کنند.

گروهی دیگر، «نمی‌شود»ها هستند. این افراد همیشه به‌دنبال این هستند که نشان دهند و ثابت کنند که هیچ کاری نمی‌توان انجام داد. همه‌ی ما دوستان و نزدیکانی اطراف خود داریم که به ما می‌گویند امکان ندارد موفق شوید، این افراد دائماً می‌گویند «نمی‌شود». سعی کنید با چنین افرادی درباره‌ی پول و سرمایه‌گذاری صحبت نکنید. مشکل آن‌ها این است که سیستم اعتقادی خیلی بدی درباره‌ی خودشان دارند و در سطح خودآگاه و ناخودآگاه‌شان، فکر می‌کنند که از نظر مالی ناتوان هستند و سعی می‌کنند این ناتوانی را به شما نیز القا کنند و حتی اگر موفقیت شما را هم ببینند، سعی می‌کنند دلیل و توجیهی برای آن بیاورند. ممکن است این افراد اشخاص محترم و دوست‌داشتنی باشند، اما برای معاشرت مالی مناسب نیستند. برای خودتان قانون بگذارید که نه به آن‌ها مشاوره‌ی مالی بدهید و نه از آن‌ها مشاوره‌ی مالی بگیرید، چون مطمئناً مشاور مالی خوبی نیستند و اگر از شما مشاوره هم بخواهند، یا اصلاً به آن عمل نمی‌کنند یا با شما درباره‌ی نظرات اشتباهتان بحث می‌کنند.

تعداد دیگر «قربانی»ها هستند. کسانی هستند که عمرشان را در ترس در زمینه‌های پولی می‌گذرانند. می‌ترسند کار غلطی انجام بدهند و می‌ترسند اشتباه کنند. آن‌ها طعمه‌های صنعت بیمه‌ی عمر، سپرده‌های بلندمدت بانک‌ها و اوراق مشارکت هستند، اما «قربانی» این ترس را ندارد و طوری سرمایه‌گذاری می‌کند که گویی قمار است. طوری عمل می‌کند که گویی تاس می‌اندازد تا نتیجه‌ی آن معلوم کند که پول خود را از دست خواهد داد یا پول بیشتری را نصیب او خواهد کرد. او دوست دارد هر سرمایه‌گذاری داغی را که در بازار وجود دارد امتحان کند. فرد به‌دنبال روش‌های تبلیغاتی «سریع ثروتمند شوید» است و به‌همین خاطر هم ضربه می‌خورد، ضربه می‌خورد و ضربه می‌خورد و باز هم برمی‌گردد تا ضربه‌ی شدیدتر بخورد. او طعمه‌ی بعضی دلال‌ها، سیگنال‌فروش‌ها و کارگزاران بورس و ارزهای دیجیتال است. او در صحبت‌هایش از اصطلاحات سطح بالای اقتصادی استفاده می‌کند، اما درواقع هیچ درک درستی از معنای آن‌ها ندارد.

اگر شما در هر یک از این سه سطح «کنار کشیده‌ها»، «نمی‌شودها» و «قربانی‌ها» هستید، نگران نباشید. با اصلاح ذهنیت درست می‌توان از این سطوح بیرون آمد و به سطح سرمایه‌گذاری‌های ثروتمندانه ارتقا یافت.

ذهن‌بین نباشید! هر کسی برای کاری ساخته شده است. این‌که دیگری در فلان کار موفق شده است، موفقیت شما را تضمین نمی‌کند. افکار، شخصیت و احساس شما ارتباط مستقیمی با کار یا سرمایه‌گذاری‌تان دارد. پس مواظب باشید با حرف و کلام دیگری، به‌خصوص در فضای مجازی به جمع‌بندی و اقدام نرسید. آن چیزی را انتخاب کنید که قوه‌ی تشخیص خودتان بعد از بررسی می‌گوید.

هر کجا شنیدید که این سرمایه‌گذاری ریسکی ندارد به آن سرمایه‌گذاری شک کنید.

بیشتر افراد فکر می‌کنند سرمایه‌گذاری یک کار اقتصادی است، در حالی‌که سرمایه‌گذاری درحقیقت کاری است که به‌شدت به شخصیت، ظرفیت و روان شما بستگی دارد؛ سرمایه‌گذاری به‌شدت روانشناختی است. تجربیات ما در شرایط اقتصادی مختلف باعث می‌شود رفتارهای متفاوتی داشته باشیم. سرمایه‌گذاری باید به بخشی از وجودتان تبدیل شود و به آن عادت کنید.

توهمات رایج بازارهای سرمایه‌گذاری

تمام تجربیات اقتصادی شما حتی یک میلیون درصد کل بازار هم نیست؛ پس نه خودتان را زیاد جدی بگیرید نه کسی را که به شما مشاوره می‌دهد. انجام چندین معامله‌ی سودآور متوالی باعث ایجاد این توهم می‌شود که فکر کنیم همه چیز بازار را در دست داریم و همه‌ی معاملات ما سودآور خواهد بود و همین امر باعث می‌شود ریسک‌های احمقانه‌ای بکنیم که به هیچ عنوان تاب‌آوری زیان و ضرر آن را نداریم.

شکست بازار را فراموش کنید. از کف خریدن و از سقف فروختن را فراموش کنید. ما عاشق این هستیم که عدم قطعیت را خیلی راحت به قطعیت تبدیل کنیم؛ چون به آن نیاز داریم و مغز ما این را دوست دارد. بسیاری از خرافات مانند طالع‌بینی و پیشگویی برای تغذیه‌ی عدم قطعیت‌ها و تبدیل آن‌ها به قطعیت ساخته شده‌اند. بسیاری از ما به‌دنبال این هستیم که با یک جواب توهمی خود را قانع کنیم.

مغز ما عاشق حرف‌های قطعی است. به‌همین خاطر بسیاری از سیگنال‌های بازارهای مالی را برای نوسان‌گیری جدی می‌گیریم و بابت آن‌ها هم هزینه می‌کنیم. در حالی‌که شما کمتر کسی را خواهید یافت که با نوسان‌گیری ثروتمند شده باشد. همه‌ی ثروتمندان ما سرمایه‌گذار هستند نه نوسان‌گیر.

دنیای امروز ما پر از تغییر، عدم قطعیت، پیچیدگی و ابهام است، در چنین دنیایی به‌دنبال امنیت و شکست بازار نباشید.

بسیاری از بازارهای مالی برای این ساخته شده‌اند که جیب شما را خالی کنند. این بازارها می‌خواهند پول‌های شما را از آنِ خود کنند نه این‌که به شما پولی بدهند! البته فقط می‌توانند جیب کسانی را خالی کنند که شخصیت سرمایه‌گذاری ندارند، ولی کسانی‌که آگاهی لازم را کسب می‌کنند و شخصیت خود را به یک شخصیت با ذهنیت ثروتمند و سرمایه‌گذار ارتقا می‌دهند پول زیادی از این بازارها نصیبشان خواهد شد.

در بازارهای مالی به‌شدت مواظب باشید که در تله‌ی کارشناس‌نماها نیفتید؛ کسانی‌که سواد کم با ادعاهای بزرگی دارند و با حرف‌های خود می‌توانند به‌راحتی شما را به هیجان

بیاورند. اکثر صندوق‌های سرمایه‌گذاری فقط برای استفاده از پول شما ساخته شده‌اند نه این‌که هدفشان سود رساندن به شما باشد؛ پس به گونه‌ای شما را به سرمایه‌گذاری ترغیب می‌کنند که به نفع خودشان باشد نه شما.

کسانی‌که طرز فکرشان این است که پول خود را یک جا بگذاریم و بعد از مدت کوتاهی آن را دو یا چند برابر شده خارج کنیم، مثل: بازار ارز و سکه یا بازار سرمایه و یا بازارهای جدید ارزهای دیجیتال و...؛ معمولاً بیشتر پول خود را از دست می‌دهند و بعد از بازار خارج می‌شوند. بازارهای مالی برای کوتاه‌مدت ساخته نشده‌اند. ممکن است برحسب اتفاق ورود شما همراه با شرایط مساعد بازار باشد و شما در آن مقطع سود کنید، ولی در مجموع این بازارها برای ورود و خروج بزن‌دررو، ساخته نشده‌اند و هرگز این اجازه را به شما نخواهند داد و اگر هم در جایی بر حسب اتفاق موفق شوید، در جایی دیگر با شدت بیشتر می‌بازید. بدترین اشتباه این است که نتایج بازی را براساس امتحان و شانس پیش ببرید، یعنی قمار و... . البته هستند کسانی‌که رانت اطلاعاتی دارند و به کثیف‌ترین شکل ممکن برنده‌ی این قمارها می‌شوند، ولی شما نباید در زمین آن‌ها بازی کنید. باید روش و استراتژی خودتان را داشته باشید.

در بازارهای مالی باید فکر و فعالیت به شکل بلندمدت باشد. اگر روش کسب درآمد و فعالیت شما فقط تریدکردن در بازارهای مالی است، زمانی‌که بازار دچار تنش شود، دست و پای شما هم بسته می‌شود و ضررهای زیادی خواهید دید، اما اگر کسب‌وکار خودتان را داشته باشید و به‌صورت بلندمدت سرمایه‌گذاری کنید هیچ آسیبی نخواهید دید. اگر می‌خواهید در طول روز، هنگامی که قیمت پایین است، خرید انجام دهید و موقع گرانی بفروشید، این تجارت و تردید حساب می‌شود نه سرمایه‌گذاری. تلاش برای درک درست زمان خرید و فروش در یک بازار، مقدار زیادی تنش و ریسک دارد؛ اگر با روحیات و میزان آگاهی شما و همچنین حوصله‌ی شما سازگار نیست، از آن دوری کنید.

در سرمایه‌گذاری صبر نکنید؛ بخرید و بعد صبر کنید.

ترس از دست دادن بازار را نداشته باشید. بازار هیچ کجا نخواهد رفت و همیشه و در هر شرایطی پر از فرصت‌های بکر است.

ناامیدشدن و احترام نگذاشتن به پول‌های کوچک، یکی از بزرگ‌ترین اشتباهات رایجی است که بین افراد وجود دارد. اگر دیدمان را نسبت به پول‌ها و سرمایه‌های کوچک تغییر دهیم، می‌تواند در درازمدت ما را به خیلی از خواسته‌های‌مان برساند. گاهی اوقات با سرمایه‌گذاری‌های خیلی کوچک کارهایی می‌توان انجام داد که با سرمایه‌های بزرگ مقدور نیست.

یکی از اشتباهات رایج ما این است که با دانش امروزمان تصمیمات و اعمال گذشته‌ی خود را تجزیه و تحلیل می‌کنیم.

هر کجا کلمه‌ی سود را شنیدید، شک نکنید کنار آن ریسک هم وجود دارد. هیچ کجا سود را بدون ریسک نخواهید دید، اما مغز ما قطعیت را دوست دارد و می‌خواهد بشنود که این کار هیچ ریسکی ندارد و سرتاسر سود است. بزرگ‌ترین ریسک هم ریسک نکردن است، البته ریسک آگاهانه.

کسانی‌که از ترس تورم، بی‌ارزش‌شدن پول، برای بزن در رو کردن وارد بازارهای مالی می‌شوند خوراک سوءاستفاده‌ها خواهند شد. موفقیت در این بازارها به آگاهی و سرمایه‌گذاری با پول‌های غیرضروری و با دید بلندمدت نیاز دارد.

ما ممکن است در حیطه‌های مختلف ریسک‌پذیر یا ریسک‌گریز باشیم. مثلاً شخصی ممکن است در بالا رفتن از کوه هیچ ترسی نداشته باشد و به‌راحتی ریسک آن را بپذیرد، ولی همان شخص در سرمایه‌گذاری بسیار ترس داشته و به‌دنبال جای امن باشد و یا برعکس فردی می‌تواند در حوزه‌ی سرمایه‌گذاری خیلی پر ریسک عمل کند، ولی جرأت پریدن از یک متر ارتفاع را هم نداشته باشد. به همین علت بهترین کار این است که آرام آرام عضله‌ی ریسک آگاهانه‌ی خود را قوی کنیم.

هدف شما از سرمایه‌گذاری باید مهم، شفاف و مشخص باشد. گزینه‌های انتخاب و تصمیم خود را محدود کنید، زیرا گزینه‌های زیاد باعث ناتوانی در تصمیم‌گیری می‌شود. گزینه‌های تصمیم خود را کم کنید. مسئولیت‌پذیر نبودن بدترین کار در سرمایه‌گذاری است.

تخصیص دارایی و سبد سرمایه‌گذاری

طبق نظریه‌های علمی، هر سود یک لذت برای ما دارد و هر ضرر ۲/۵ برابر لذت سود، می‌تواند حال ما را خراب می‌کند. یک ضربه‌ی مالی، نه‌تنها می‌تواند کیف پول ما را به آتش بکشد، بلکه می‌تواند لذت را از زندگی ما بدزدد. تحقیق روی احساسات انسان نشان می‌دهد اکثریت مردم دنیا میزان حس بدشان را موقع از دست دادن دست‌کم می‌گیرند. لذت پیروزی‌های ما با درد شکست‌ها و باخت‌های‌مان کوتاه شده است. بنابراین همه باید یک ظرف ایمنی و آرامش ذهن برای محافظت از خودمان تهیه کنیم، برای متحمل‌شدن ضربه‌هایی که نه فقط ما را از نظر مالی عقب می‌رانند، بلکه ما را مأیوس هم می‌کنند. شما باید برای سرمایه‌گذاری دو ظرف با سطح ریسک و پاداش متفاوت داشته باشید. یکی از این دو ظرف، محیطی امن برای پول شماست، اما با سرعت رشد کم. شاید شما را خسته کند، ولی ایمن است. بنابراین وقتی به آن احتیاج دارید، سر جای خود قرار دارد. ظرف دوم

اغواکننده‌تر است، چون می‌تواند به شما فرصت رشد سریع را بدهد، ولی ریسک بالایی دارد و درواقع باید برای از دست دادن هر چیزی که اینجا می‌گذارید آماده باشید. این‌که چقدر باید برای هر کدام از این ظرف‌ها اختصاص دهید، به این بستگی دارد که چقدر زمان برای رشد سرمایه‌تان می‌خواهید و چقدر خواهان ریسک هستید؟ همچنین چقدر توانایی از دست دادن دارید، بدون این‌که آسیبی ببینید؟ و در سرمایه‌گذاری‌های‌تان چقدر می‌توانید صبور باشید؟

وقتی در یک بازار موفق می‌شوید، به آن بازار اعتماد می‌کنید و این خطرناک است. همیشه سعی کنید در هر بازاری که هستید و در حال سوددهی است، درصد مناسبی از سود و سرمایه‌ی خود را خارج کنید و به بازار دیگر ببرید.

تخصیص دارایی مهم‌ترین تصمیم سرمایه‌گذاری زندگی‌تان است. تخصیص دارایی به معنی تقسیم پول شما میان طبقات یا انواع مختلف سرمایه‌گذاری مثل: بورس، فارکس، طلا، کالا و مسکن، به مقادیر خاصی است که بر مبنای اهداف یا نیازهای شما، تحمل ریسک و سطح زندگی‌تان از قبل تصمیم‌گیری می‌شود. تخصیص دارایی یک مهارت عالی است که شما را از مردم عادی برای سرمایه‌گذاری جدا می‌سازد. تنوع یک امتیاز مجانی در بازارهای مالی و سرمایه است، چون پخش‌کردن پولتان در سرمایه‌گذاری‌های مختلف، ریسک شما را کاهش می‌دهد، سودهای صعودی‌تان را در طول زمان افزایش می‌دهد و برای شما خرجی ندارد. تنوع در سرمایه‌گذاری باعث می‌شود در طوفان‌ها و تلاطمات بازارهای مختلف مالی در امان بمانید. تخصیص دارایی وقتی است که می‌فهمید با چه ترکیبی، چه مقدار از پول خود را امن نگه دارید و برای پاداش‌های بهتر چه میزان ریسک را می‌خواهید داشته باشید که توانایی رشد سریع‌تر دارند.

بعضی از مردم دوست دارند همه‌ی پول خود را در بازار مسکن، تعدادی دیگر در بورس، عده‌ای در ارز و طلا، عده‌ای در بازارهای دیجیتالی و هوشمند و عده‌ای دیگر در بازار کالا سرمایه‌گذاری کنند. ولی بهتر است بدانید، اگر به حد کافی تنوع ایجاد نکنید، قصد کرده‌اید سرمایه‌تان را نابود کنید. مهم نیست چقدر برنامه‌ی خوبی دارید، روز سقوط هر دارایی فرا خواهد رسید. بنابراین با تنوع دادن همیشه در امان و در حال رشد باشید. وقتی با دید بلندمدت سرمایه‌گذاری می‌کنید و سودی را که به دست می‌آورید دوباره سرمایه‌گذاری می‌کنید، برای مدت طولانی به‌نظر می‌رسد که هیچ پیشرفتی اتفاق نمی‌افتد، ولی وقتی با صبرکردن و اثرگذاری‌های کوچک مستمر (منظور تخصیص بخشی از درآمد ماهانه به سرمایه‌گذاری است) در طولانی‌مدت به اثر مرکب اجازه‌ی رشد می‌دهید، آن وقت است که انفجار رشد رخ می‌دهد.

برای یک سرمایه‌گذار موفق بودن، باید سبد سرمایه‌گذاری را در فواصل منظم، دوباره

متعادل کنید. باید نگاهی به سبد سرمایه‌گذاری خود بیندازید و مطمئن شوید که تخصیص دارایی‌های‌تان هنوز در نسبت درست هستند. هرازگاهی ممکن است بخش مشخصی از یکی از ظرف‌های سرمایه‌گذاری شما به‌طرز چشم‌گیر و بی‌تناسبی نسبت به باقی سبدهای سرمایه‌گذاری‌تان رشد کند و شما را از تعادل خارج کند. فرض کنید ۶۰ درصد از پول خود را در ظرف ریسک / رشد و ۴۰ درصد آن را در ظرف امنیت مالی قرار داده و سرمایه‌گذاری خود را آغاز کرده‌اید. شش ماه بعد که تعادل حساب‌های‌تان را بررسی می‌کنید، می‌بینید سرمایه‌گذاری‌های ظرف ریسک / رشدتان اوج گرفته و دیگر نشان‌دهنده‌ی ۶۰ درصد از کل سرمایه‌ی شما نیست و بیش‌تر از ۷۵ درصد به‌نظر می‌رسد و این‌گونه ظرف امنیتتان فقط ۲۵ درصد به‌جای ۴۰ درصد را در خود جای داده است. اینجاست که به تعادل مجدد نیاز دارید. تعادل مجدد تکنیکی است که به‌نظر ساده می‌رسد، ولی نظم زیادی می‌خواهد. تا وقتی‌که درک نکنید تعادل مجدد چه میزان می‌تواند منافع شما را به اوج برساند و از شما جلوی باخت محافظت کند، در هیجانات زودگذری می‌افتید که در ابتدا شیرین به‌نظر می‌رسند، توهم می‌زنید که موفقیت فعلی تا ابد وجود دارد و هیپنوتیزم می‌شوید که حرکت یک‌طرفه‌ی بازار فعلی (مثلاً بازار مسکن، طلا، بورس، دلار، ارز دیجیتال و...) همیشه به‌سمت بالا خواهد بود.

این الگوی احساسی و روانی چیزی است که باعث می‌شود افراد زمان خیلی طولانی در یک سرمایه‌گذاری بمانند و هر سودی که در اصل آن‌قدر به آن افتخار می‌کردند، در نهایت از دست بدهند. نظم به درد فروش یک دارایی در زمانی می‌خورد که هنوز در حال رشد است و بعد، سرمایه‌گذاری پول آن روی چیزی است که قیمت پایینی دارد یا رشد آرام‌تری را تجربه می‌کند. اراده‌ی انجام دادن چنین کاری، همان چیزی است که یک نفر را تبدیل می‌کند به یک سرمایه‌گذار بزرگ.

تعادل مجدد سبد سرمایه‌گذاری شما را وادار می‌کند، در سرمایه‌گذاری خلاف آن چیزی انجام دهید که می‌خواهید، این معمولاً کار درست است.

این درست همان کاری است که باید انجام دهید تا نسبت واقعی شما حفظ شود، حتی با وجود این‌که صدایی درون شما بگوید: این کار ابلهانه است.

قوانین تعادل مجدد ضمانت نمی‌کنند که هر بار برنده‌ی بازی خواهید شد. ولی تعادل مجدد، یعنی بیشتر وقت‌ها برنده می‌شوید. این کار احتمالاً موفقیت شما را بیشتر می‌کند و همین احتمالات در طول زمان چیزی است که روی موفقیت یا شکستِ عمرِ سرمایه‌گذاری شما حاکم است.

سرمایه‌گذاران حرفه‌ای بین بازارها و طبقات دارایی یک تعادل مجدد ایجاد می‌کنند و این می‌تواند حتی دردناک‌تر از قبل باشد، ولی به نفع شماست. سعی کنید یک یا دو بار در سال در سبد سرمایه‌گذاری‌های خود تعادل دوباره ایجاد کنید.

وقتی قضیه به پول می‌رسد، توهّم این‌که شما بهتر از هر کس دیگری هستید، می‌تواند شما را به کشتن دهد. بعضی وقت‌ها اعتماد به نفس زیاد علیه شما عمل می‌کند. وقتی بازارها بالا و بالا و بالاتر می‌روند، سرمایه‌گذاران می‌توانند با سودهای خود فریب بخورند. هر کسی‌که در معرض رشد بازار است، وقتی فکر می‌کند احتمال رشد بالاست، فریب می‌خورد و این جایی است که به دردسر می‌افتد. اغلب افراد تمام پول خود را در سرمایه‌گذاری‌های سرازیر می‌کنند که توانایی ریسک آن را ندارند و اگر بازار حرکت نزولی داشته باشد، به‌شدت دچار مشکل می‌شوند. عده‌ای حتی برای سرمایه‌گذاری‌هایی پول قرض می‌کنند که باور دارند برای همیشه بالا می‌روند؛ آن هم تا وقتی‌که خلاف آن ثابت شود و به‌خاطر تخصیص دارایی ضعیف، با مقدار زیادی از پولشان سوار بر یک اسب می‌شوند و همه را از دست می‌دهند یا حتی با مقدار زیادی بدهی مواجه می‌شوند. علت این‌که سرمایه‌ی مردم نابود می‌شود این است که وقتی می‌شنوند بازار بورس، طلا، مسکن، ارز دیجیتال یا هر بازار دیگری برای سرمایه‌گذاری جایی عالی می‌باشد، اغلب زمانی است که حباب این بازارها در حال ترکیدن است. بنابراین شما باید یک سیستم مشخص ایجاد کنید تا مطمئن شوید که برای گذاشتن مقدار بیش از حدی از پول خود در هر بازار یا طبقه‌ی دارایی طمع نمی‌کنید. این حرف‌ها شاید پیش‌پا افتاده به‌نظر برسند، به‌خصوص برای سرمایه‌گذاران پیچیده‌ای که حس می‌کنند همه چیز را در کنترل دارند. ولی خیلی وقت‌ها این سرمایه‌گذاران سطح بالا هستند که بندهای موفقیت خود را به سمت مسیرهای انحرافی می‌برند. آن‌ها اصول را از یاد می‌برند. حواستان باشد نتایج درخشان گذشته، آینده را تضمین نمی‌کند.

احساسات، ما را در اختیار دارند و ما به‌عنوان سرمایه‌گذاران، به انجام کارهای ابلهانه‌ای تمایل داریم. می‌خواهیم درست در زمان اشتباه، پول را وارد بازار یا از آن خارج کنیم. شعار وارن بافت، این است که: در بازارهای مالی وقتی بقیه حریص هستند، بترسید و وقتی می‌ترسند، حریص باشید. بهترین فرصت‌ها در نهایت بدبینی به‌وجود می‌آیند. سرمایه‌گذاران باهوش و بلندمدت می‌دانند که فصل‌ها همیشه تغییر می‌کنند و به شما خواهند گفت که زمستان وقت خرید است. این زمانی است که آینده‌ها را شکل می‌دهد، چون حتی با این‌که ممکن است کمی زمان ببرد، اما بهار همیشه سر می‌رسد.

احساسات در همه جا به‌خوبی عمل می‌کند، ولی در بازارهای مالی باید از احساسات خود دوری کنید. چون در این بازارها احساسات تحت‌تأثیر هیاهوهای روزانه و لحظه‌ای قرار می‌گیرند و در اکثر مواقع تصمیم‌گیری درستی انجام نمی‌شود.

جامعه‌ی ما برای پاداش‌های آنی ساخته شده است و صبرکردن برای افزایش ارزش دارایی‌های ناشی از سرمایه‌گذاری مثل این می‌ماند که گویی به رشد چمن خیره شده‌ایم و به همین خاطر است که وسوسه می‌شویم بخش زیادی از پول خود را به کارهایی اختصاص دهیم که ریسک بالایی دارد و ما نسبت به آن علم کمتری داریم، با این اعتقاد که یا می‌بریم و یا می‌بازیم؛ در حالی‌که اصلاً ظرفیت آن باخت را نداریم.

فقیران کوتاه‌مدت فکر می‌کنند و زندگی خود را برمبنای خرسندی آنی می‌گذارند و شعار آن‌ها این است که چگونه می‌توانم به فردا فکر کنم، وقتی‌که من امروز به زور زنده‌ام؟ مسئله این است: فردا نیز در نهایت امروز خواهد شد. اگر به مسائل امروز اهمیتی ندهید، فردا هم دوباره همین را خواهید گفت. اما ثروتمندان متفاوت عمل می‌کنند، آن‌ها طولانی‌مدت می‌اندیشند و هزینه‌کردن برای لذت بردن امروز را با سرمایه‌گذاری برای استقلال مالی فردا را با هم متعادل می‌نمایند. (توجه کنید که می‌گوییم متعادل‌کردن نه ترجیح دادن و فداکردن).

افراد فقیر «اکنون» را ترجیح می‌دهند، افراد ثروتمند «تعادل» را، آینده‌ی ایده‌آل خود را فدای لذت‌های آنی نکنید؛ متعادل رفتار کنید.

ثروتمندان دارایی‌ها و آنچه را می‌خرند که احتمال افزایش ارزش آن‌ها زیاد است، ولی فقیران هزینه‌هایی می‌کنند و مواردی را می‌خرند که سراسر مشخص است که ارزش آن‌ها کاهش می‌یابد و به قول معروف: ثروتمندان دار ایی جمع می‌کنند، ولی فقیران صورتحساب‌ها را.

افراد ثروتمند هر دلار را به منزله‌ی یک بذر می‌دانند که می‌تواند برای برداشت صد دلار کاشته شود که آن هم می‌تواند برای برداشت هزار دلار دوباره کاشته شود و این در حالی است که افراد فقیر یک دلار را به‌عنوان یک دلار برای خرید و فروش هر وسیله‌ای می‌بینند که اکنون می‌خواهند.

پول خرج‌کردن باید همراه بیشترین لذت و شادی باشد، لذتی که در عین حال آزادی مالی بلندمدت شما را هم تضمین کند.

شما می‌توانید یک برنامه‌ی خرج‌کردن بسازید که به شما کمک کند پیشاپیش تصمیم بگیرید کجا و چگونه پول خود را خرج کنید تا بهترین سود را در امروز و در آینده داشته باشید.

موضوع محروم‌کردن خودتان نیست، موضوع تطبیق عادت‌های هزینه‌کردن شما با بازتاب ارزش‌های اصلی شماست و امکان تحقق یافتن تجربیاتی است که واقعاً برای‌تان مهم هستند. آن خرج سنجیده اجازه می‌دهد در کیفیتی مطلوب از زندگی سرمایه‌گذاری کنید که برای شما لذت‌بخش است.

اگر شما ۲۰، ۳۰ یا ۴۰ سال برای سرمایه‌گذاری وقت دارید، بدون توجه به‌جایی که هستید، مقداری که می‌توانید پس‌انداز کنید، یا هر چند سالی که برای این کار در اختیار دارید، می‌توانید از مزیت قدرت اثر مرکب استفاده کنید. هدف شما چه امنیت اقتصادی باشد چه استقلال مالی و چه آزادی مالی، وقتی پول خود را می‌گذارید تا برای شما کار کند، خیلی سریع‌تر به هدف می‌رسید.

مسئله‌ی سبک زندگی نیست، مسئله‌ی زمان‌بندی است. چرا امروز تغییرات ساده به‌وجود نیاوریم تا تضمین کنیم در انتهای مسیر، بیشتر از حد نیاز برای ادامه‌ی سبک زندگی دلخواه و رؤیاهای‌مان در حساب داریم؟ شما می‌توانید از لذت‌های برتر زندگی استفاده کنید، ولی کنترل شده و آگاهانه.

فراموش نکنید که به خودتان پاداش بدهید. در عین حال که مهم است پول خود را امن و رو به رشد نگه دارید، هیچ‌وقت فراموش نکنید که شاد باشید، ببخشید و زندگی خود را در مسیر آزادی مالی کامل به حرکت درآورید.

چرا بیرون نرویم و به آفتاب، آب نپاشیم؟

یک سبد سرمایه‌گذاری برای همه‌ی شرایط تهیه کنید. این‌گونه می‌توانیم در همه‌ی فراز و نشیب‌ها در امان بمانیم. زندگی این نیست که منتظر تمام‌شدن طوفان بمانیم؛ بلکه باید یاد بگیریم زیر باران هم شادی کنیم. باید نگرانی و ترس را در زندگی از بین ببریم تا روی چیزهایی تمرکز کنیم که مهم هستند.

پرده‌ی سی‌ونهم:

فراموش نکنید!

برای ثروتمندشدن فراموش نکنید:

با ثروتمندشدن دیگری، شانس ثروتمندشدن شما کم نمی‌شود.

همیشه و تحت هر شرایطی فرصت‌ها و شانس‌های فوق‌العاده‌ای سر راه ما قرار می‌گیرد.

منابع جهان هستی بی‌نهایت هستند.

هر وقت پولی را خرج می‌کنید، احساس خوبی داشته باشید.

منابع، همکاران و کارمندان خوب و پرتلاش به‌راحتی پیدا می‌شود.

از رسانه‌های خبری فاصله بگیرید. برای موفق‌شدن به کوچک‌ترین خبری نیاز ندارید.

به موزیکی که گوش می‌کنید و فیلمی که می‌بینید توجه کنید. آیا این موزیک و فیلم در راستای اهداف شماست یا سرتاسر شکست و درد است؟

روزانه خودتان را با آموزش‌های کوتاه‌مدت تغذیه کنید.

حرف‌های هیچ دولتی را نه گوش بدهید و نه جدی بگیرید.

از وام دوری کنید، مگر وامی که نرخ بهره‌ی آن با تورم سالیانه فاصله داشته باشد و از آن کمتر باشد و فقط جهت سرمایه‌گذاری باشد، نه خرید لوازم غیرضروری.

اگر خواهان ثروتمند بودن هستید ترجیحاً کارآفرینی را به‌جای کارمندی انتخاب کنید و اگر به کارمندی علاقه دارید، سعی کنید درآمدهای خود را بالا ببرید و سرمایه‌گذاری کوچک، ولی مستمر و پایدار داشته باشید.

هیچ‌وقت مکانی را در منزل و محل کارتان برای نگه‌داری چیزهایی درست نکنید که نیاز ندارید و چیزی را نگه ندارید به امید این‌که قرار است روزی مورد نیاز شما شود (انبارداری نکنید).

کارما را فراموش نکنید. طبیعت هر چیزی که هستیم را به ما برمی‌گرداند. با جهان هستی و کائنات به هر شکلی که برخورد کنید، همان را هم دریافت خواهید کرد؛ چون شما و جهان هستی هر دو یکی هستید. وقتی شما به بدن خود ضربه‌ای بزنید، درد می‌کشید، ولی وقتی به دیگری ضربه بزنید او را جدا از خود می‌دانید و بر این باور هستید که دیگری درد را می‌کشد، غافل از این‌که این دیگری هم همان خود شما هستید به شکل دیگر و این علت اصلی تمام آسیب‌های زمین است. این‌که ما خودمان را جدا از جهان هستی و آدم‌ها می‌دانیم. اگر به این باور برسیم که همه یکی هستیم، دیگر جایی برای دروغ و دزدی، ریا، بداخلاقی، جنگ و... نمی‌ماند. ما به‌وسیله‌ی نیت‌ها و اعمال خود پیام‌هایی را به کائنات و جهان هستی می‌فرستیم و جهان هستی همان پیام‌ها را به‌سمت ما بازمی‌گرداند.

انسان‌ها برای دیدن شگفتی‌های دنیا به مسافرت می‌روند، غافل از این‌که بزرگ‌ترین شگفتی عالم در درون آن‌ها وجود دارد.

کتاب و زندگی‌نامه‌ی افراد تأثیرگذار و گسترش‌دهنده‌ی دنیا را بخوانید.

انتظار چیزی را داشته باشید که اشتیاق دیدن آن را دارید، اشتیاق دیدن چیزی را نداشته باشید، اگر انتظار دیدن آن را ندارید. ذهن خود را با چیزهایی درگیر کنید که دوست دارید در دنیای واقعی اتفاق بیفتد.

افکار و احساساتتان رابا اعمالتان یکی کنید تا توانایی جابه‌جایی کوه‌ها را هم داشته باشید.

هواپیماهای ثروت‌ساز فقط در فرودگاه‌هایی فرود می‌آیند که هوای آرامی دارند. موقعیت‌های پول‌ساز سراغ آدم‌های می‌روند که دل آرامی دارند و حالشان خوب است.

تبر به دست گرفتن و تکه تکه‌کردن اسباب و اثاثیه‌ی همسایه، ذره‌ای اسباب و اثاثیه‌ی خانه‌ی شما را شیک‌تر و نوتر نمی‌کند. پس اگر می‌خواهید ثروتمند باشید مبارزه‌کردن، حسادت و چنگ انداختن را فراموش کنید. همچنین استفاده از تبرهای لفظی و نیش و کنایه و تمسخر نیز به هیچ وجه شما را از آنچه هستید، بهتر نخواهد کرد.

بهتر است دارایی‌های کمتری، با کیفیت بالاتر داشته باشید تا دارایی‌های بیشتر با کیفیت کمتر. مردم معمولاً به‌طور ناخودآگاه، شما را برحسب کیفیت می‌سنجند، اهمیت کیفیت را درک کنید؛ زیرا ارزش آن بیشتر است. برخلاف تصور عموم جنس مرغوب در نهایت ارزان‌تر از جنس نامرغوب تمام می‌شود.

محیط اطراف خود را برای دستیابی به ثروت به خدمت بگیرید.

به‌جای این‌که نان بازوی‌تان را بخورید، غنی بودن را برای یک زندگی ثروتمندانه در خود پرورش دهید.

بر اساس یک ضرب‌المثل رایج در میان نظامیان، از دست دادن یک سنگر در ازای پیروزی، بهتر از آن است که به قیمت فتح یک سنگر در جنگ مغلوب شویم. مواظب باشید که وقت و انرژی و سرمایه‌ی خود را صرف چه چیزی می‌کنید؟ آیا آنچه خود را با آن درگیر می‌کنید در مسیر آن چیزی است که می‌خواهید؟ اگر در شرایط دشوار، فقط با جمله‌ی «آیا واقعاً ارزش آن را دارد؟» برخورد کنیم، خیلی از درگیری‌ها، کینه‌جویی‌ها و مشکلات هرگز پدید نمی‌آید.

باورهای شما یک‌شبه تغییر مسیر نمی‌دهد، چون این باورها یک‌شبه به‌وجود نیامده‌اند. آنچه یاد می‌گیرید را باید درک کرده و بارها تکرار کنید تا به باور شما تبدیل شود.

دنیای امروز ما فراتر از مکان و زمان است. امروزه ما به کمک تکنولوژی می‌توانیم فارغ از زمان و مکان در هر ساعتی از شبانه‌روز درآمد داشته باشیم. به هیچ عنوان موقعیت جغرافیایی شما تعیین‌کننده‌ی میزان درآمدتان نیست. ممکن است تحت یک شرایطی برای وسعت کارتان و پاسخگو نبودن موقعیت جغرافیایی‌تان، تغییر مکان به نفع شما باشد که در آن شرایط هم خودبه‌خود شما به مسیر درست هدایت می‌شوید؛ در غیر این صورت هر جایی از این کره‌ی خاکی در هر شرایطی می‌تواند بهشت پولسازی شما باشد. **هیچ حدّی برای میزان درآمد شما وجود ندارد، این موضوع زیبایی است که بسیار کم درک شده است.**

نگرشی که شما نسبت به توانایی‌های خود دارید، بسیار مهم‌تر از خود توانایی‌های شماست.

تورم، رکود، جنگ، تحریم، حکومت، رئیس جمهور، شهردار، خانواده و... عامل کم بودن درآمد شما نیستند. چه بپذیرید و چه نپذیرید، هر خطر و مشکلی قبل از آمدن با خود یک فرصت هم می‌آورد، ولی اگر تمرکزتان روی مشکل باشد، هرگز فرصت را نخواهید دید و در مشکل باقی خواهید ماند، ولی اگر به‌دنبال راه‌حل باشید فرصت‌ها جلوی شما نمایان خواهند شد. فرصت‌ها در مشکلات و چالش‌ها نهفته است، چراکه بیشتر اوقات بزرگ‌ترین تغییرات در خطرها و مشکلات اتفاق افتاده‌اند.

هیچ‌وقت تا به حال فکر کرده‌اید که ثروتمند بودن چه احساسی دارد؟ اگر از نظر مالی به استقلال برسید چه اتفاقی برای‌تان می‌افتد؟ برای روابطتان چه اتفاقی می‌افتد؟ برای کیفیت زندگی‌تان چه اتفاقی می‌افتد؟ لذت و آزادی‌تان چگونه خواهد بود؟ به کجاها سفر می‌کنید؟ خانه و ماشین شما چگونه خانه و ماشینی خواهد بود؟ روحیه، تفریحات، سلامتی و... . همه‌ی این‌ها و هر آنچه به ذهن‌تان می‌رسد را بنویسید و فکر کنید هیچ

محدودیتی از نظر مالی ندارید، چه کارهایی انجام می‌دادید؟ و چگونه عمل می‌کردید؟ از نوشتن نترسید. بسیاری از ما حتی شهامت فکرکردن و نوشتن رؤیاهای‌مان را هم نداریم. هر اتفاقی که در جهان افتاده و هر آنچه امروز در جهان وجود دارد ابتدا به آن‌ها فکر شده است. قدرت فکر خیلی بیشتر از آن چیزی است که فکر می‌کنید.

موفقیت و ثروتمندشدن لگاریتمی است، خطی نیست. ثروت در طول مسیر بیشتر و بیشتر می‌شود. اگر شما موفق شوید می‌توانید زندگی خیلی‌های دیگر را هم تغییر دهید. رنج ناشی از فقدان استقلال مالی را فراموش نکنید تا همیشه محرک حرکت به جلو را داشته باشید.

با دلسوزی به هیچ کسی نمی‌توانید کمک کنید، ولی با هماهنگی با نظام جهان هستی می‌توانید به همه کمک کنید. هر کس که بخواهد در هر شرایطی می‌تواند از فقرش برای پیشرفت و رسیدن به ثروت استفاده کند.

کتاب‌ها، فیلم‌ها و داستان‌هایی که می‌گویند جهان به‌زودی به پایان می‌رسد و جهان به‌سمت شیطان می‌رود را اصلاً نخوانید! جهان همواره به‌سوی خدا می‌رود. درگیر هر نوع علمی که دانستن آن هیچ‌گونه کمکی به شما و جامعه نمی‌کند یا آموزش‌هایی از این دسته نشوید.

انتقال احساس خوب را جدی بگیرید. شما علاوه‌بر خود باید در دیگران هم احساس خوب ایجاد کنید. وقتی کاری می‌کنید که دیگران احساس خوبی نسبت به خود پیدا می‌کنند، حال شما به مراتب بهتر می‌شود و این حال خوب زمینه‌ی جذب هر چیز خوب دیگری را فراهم می‌کند. با بخشیدن، با صحبت‌کردن به نحوی که احساس فرد نسبت به خودش بهتر می‌شود، با کمک‌کردن، با لبخند زدن، مهربان بودن با دیگران، حیوانات، طبیعت و گل‌ها و... ؛ و هر چیز دیگری که احساس خوبی در طرف مقابل ایجاد کنیم. این احساس خوب با قدرت و شدت خیلی بیشتری به زندگی‌تان برمی‌گردد.

از آدم‌ها بیاموزید، اما هرگز از آن‌ها بت نسازید. احترام گذاشتن به چهره‌های پیشرو خوب است، همین‌طور آموختن از آن‌ها و مطالعه‌ی شخصیت و شیوه‌ی زندگی‌شان. سپاسگزار آن‌ها باشید، دوست‌شان بدارید و مورد احترام شما باشند، اما هرگز از آن‌ها برای خودتان بت نسازید. شما باید از استادان و متخصصان تاریخ و همچنین استادان امروزی استفاده کنید. رابطه‌ی آموزگار و شاگرد، از کارآترین و مؤثرترین شکل‌های یادگیری است. آموزگاران مناسب به‌خوبی می‌دانند تمرکز شما را به چه نقاطی جلب کنند و چگونه شما را به چالش بکشند. به این ترتیب دانش و تجارب آن‌ها از آنِ شما خواهد شد. آموزگاری برای خود برگزینید که پاسخ‌گوی نیازهای شما باشد و شما را به رسالت زندگی‌تان رهنمون

سازد. اما یادتان باشد به محض این‌که دانش آن‌ها را در وجود خود نهادینه کردید، از آن‌ها بگذرید و دیگر در سایه‌ی آن‌ها باقی نمانید. هدف شما همیشه باید دست یافتن به فراتر از آموزگاران خود به لحاظ مهارت و تخصص باشد.

بسیاری از مردم دچار زندگی نکبت‌بار و شکست‌های پی‌درپی هستند، زیرا مدام به جلب رضایت دیگران سرگرم هستند. زندگی شما هدیه و موهبتی الهی است که به شما تقدیم شده تا خودتان آن را زندگی کنید، نه این‌که دیگری آن را برای شما زندگی کند. تنها چیزهایی که خودتان صمیمانه و صادقانه می‌خواهید می‌تواند شما را شادمان کند. بر این اساس، تصاویر ذهنی‌تان را بنا کنید، نه بر پایه‌ای دیگر.

برای ثروتمندشدن با ذهنتان تصویرسازِ آن چیزی باشید که خود خواهان آن هستید، نه آنچه دیگران از شما انتظار دارند. تنها از آنچه خودتان به‌راستی می‌خواهید تصویر ذهنی بسازید.

درباره‌ی طرح‌های درونی‌تان به هیچ‌کس چیزی نگویید، زیرا دیگران همواره می‌توانند به شما بگویند که به‌نظرشان شما چگونه باید زندگی کنید، اما هرگز نمی‌توانند با موفقیت آن را برای‌تان زندگی کنند. برنامه‌هایی که برای موفقیت خود در نظر دارید، نزد خودتان نگاه دارید. آن‌ها را پراکنده و متلاشی نکنید یا در معرض اندیشه‌ی دیگران قرار ندهید. وقتی درباره‌ی آن‌ها صحبت می‌کنید این مجال را به‌وجود می‌آورید که دیگران تکه پاره‌اش کنند.

اگر شما درگیر شغلی هستید و احساس می‌کنید شغل دلخواه شما نیست، صبر نکنید تا زمانی‌که به شغل درست و دلخواه برسید، آن‌گاه دست به‌کار شوید. از شغل خود به‌عنوان دلیلی برای رسیدن به شغل بهتر استفاده کنید و از محیط فعلی خود به‌عنوان مفهومی برای رسیدن به بهتر از آن استفاده کنید. درصورتی می‌توانید آنچه را می‌خواهید دریافت کنید که زمانی‌که آن از راه می‌رسد در حال عمل‌کردن در زمان حال باشید.

تا روزتان را تمام نکرده‌اید، آن را شروع نکنید. این کلیدی برای مدیران است، کلیدی برای رهبری است، اما در عین حال کلیدی هم برای مادران خانه‌دار است. هیچ فرقی نمی‌کند. روزتان را به بهترین نحوی که می‌توانید برنامه‌ریزی کنید. برای غافلگیری‌ها و ابتکارها و هر چیز دیگری، جای کافی خواهد بود. برای روز خود یک برنامه‌ی خوب و یک زمان‌بندی خوب آماده کنید. چون هر روز قطعه‌ای از موزاییک عمرتان است و شما می‌توانید یا دعا کنید که خوب پیش برود یا می‌توانید به آن توجه نشان دهید و بگویید: «این چیزی است که می‌خواهم در ۲۴ ساعت آینده به دست بیاورم». هر روز زندگی به‌طور همزمان می‌تواند روزی پر از موفقیت یا شکست باشد. این روز از زندگی شما می‌تواند روز

موفقیت باشد، اگر آنچه را که می‌خواهید دریافت کنید. اما اگر هر روز شما در زندگی‌تان یک شکست باشد، شما هرگز نمی‌توانید ثروتمند شوید. اگر کاری باشد که امروز باید انجام شود و شما آن را انجام ندهید، شما آنچه را که آن کار می‌توانست برای‌تان به ارمغان بیاورد ازدست خواهید داد و نتیجه شاید بسیار بدتر از آن چیزی بشود که شما تصور می‌کنید. شما حتی نمی‌توانید نتیجه‌ی یک کار پیش پا افتاده را از قبل پیش‌بینی کنید، زیرا شما کارکردهای مختلف آن را در زندگی خودتان نمی‌دانید؛ بسیاری از مسائل ممکن است به یک کار کوچک شما وابسته باشد؛ این ممکن است کلیدی برای بازکردن در به‌سوی یک موقعیت مهم باشد. شما هرگز نمی‌توانید تمام پیچیدگی‌هایی را که هوش کائنات برای شما تدارک دیده است را چه در دنیای اجسام و چه در کارکرد انسان‌ها پیش‌بینی کنید. شکست و سهل‌انگاری شما برای انجام چیزهای کوچک ممکن است یک وقفه‌ی طولانی را در دریافت آنچه می‌خواهید ایجاد کند. هر روز تمام آنچه را که می‌توان برای آن روز انجام داد، انجام دهید. هر چند که در آنچه شما می‌خواهید محدودیتی وجود داشته باشد. شما نباید زیاد کار کنید یا به‌طور کورکورانه به کار خود بچسبید تا این‌که بیشترین کار ممکن را در کوتاه‌ترین زمان انجام دهید. شما نباید سعی کنید کار فردا را امروز انجام دهید یا کار یک هفته را در یک روزانجام دهید. آنچه مهم است تعداد کارهایی نیست که انجام می‌دهید، بلکه کیفیت کاری است که انجام می‌دهید. هر کاری می‌تواند خودش به‌تنهایی یک موفقیت یا یک شکست محسوب شود. هر عملی خودش به‌تنهایی می‌تواند مؤثر و یا بی‌اثر باشد. هر کار غیرمؤثری یک شکست است و اگر شما تمام زندگی خود را صرف انجام کارهای غیرمؤثر کنید، تمام زندگی شما یک شکست خواهد بود. در این صورت هر میزان کار بیشتر به ضرر شما خواهد انجامید. به بیانی دیگر هر کار مؤثری خودبه‌خود یک موفقیت است و اگر تمام کارهای زندگی شما یک موفقیت باشد، تمام زندگی شما به یک موفقیت بزرگ تبدیل می‌شود. دلیل شکست، انجام تعداد زیادی کارهای غیرمؤثر است و نه انجام کارهای مؤثر کافی در زمان خودش. از هم‌اینک هر کاری را به‌طور مؤثر انجام دهید، مجدداً خواهید دید که ثروتمندشدن به‌عنوان نتیجه‌ی قطعی برای شما خواهد آمد.

در طبیعت هر موفقیت، درِ موفقیت دیگری را می‌گشاید و مسیر شما به‌سوی آنچه می‌خواهید هموارتر می‌شود. به‌خاطر بسپارید اگر یک عمل موفقیت‌آمیز با یک عمل موفقیت‌آمیز دیگر جمع شود، اثر تراکمی خواهد داشت. معمولاً اگر نخستین ساعات روز را با تجسم رویدادهایی موفقیت‌آمیز آغاز کنید، شب مجبور به حذف خاطره‌ای ناخوشایند نخواهید بود. جرأت به خرج دهید تا روزتان را با برنامه‌ریزی ذهنی رویدادهای آن روز آغاز کنید و به چشم دل ببینید که رویدادهای دل‌پذیر، هماهنگ و موفقیت‌آمیزی خواهند بود. بسیار زودتر از آنچه بتوانید تصور کنید برکت و شادمانی و آرامش را تجربه خواهید کرد.

هر کس که نیروی ذهنی‌اش را از کار شخصی‌اش جدا کند شکست می‌خورد. آن‌ها نیروی ذهنی‌شان را در یک مکان و در یک زمان مصرف می‌کنند و در زمان و مکان دیگری عمل می‌کنند، بنابراین کار آن‌ها موفقیت‌آمیز نیست و بسیاری از آن‌ها غیرمؤثر است.

به یاد داشته باشید با جنگیدن نمی‌توانید وضع ناخوشایند کار خود را بهتر کنید. با ملامت دیگران یا آن‌ها را مسئول دلسردی‌ها و شکست‌های خود پنداشتن نیز اوضاع بهتر نمی‌شود. در برابر شرایط کنونی گرایشی عاری از مقاومت در پیش گیرید و بدانید که پیشاپیش، دگرگونی به‌سوی بهبودی آغاز شده است. هرگاه احساس کردید همه چیز متوقف شده و حرکتی نمی‌کند، به یاد آورید که کل کائنات مدام در گردش است و ما نیز در حال زیستن و تحرک هستیم و وجودمان در «اقیانوس حرکت» می‌چرخد، حتی اگر با حواس پنجگانه خود نتوانیم آن را احساس کنیم. هیچ چیز از حرکت بازنمی‌ایستد. علی‌رغم ظاهر امر، همه چیز مدام در حال دگرگونی است. اگر منتظر تغییرات بهتر باشید، حتماً تغییرات بهتر به سراغتان خواهد آمد.

آنچه را که می‌توانید در بهترین حالت خود هر روز انجام دهید، ولی آن را بدون شتاب‌زدگی، ترس و عجله انجام دهید. با بیشترین سرعتی که می‌توانید حرکت کنید، ولی هرگز عجله نکنید. به‌خاطر داشته باشید همان لحظه‌ای که عجله می‌کنید از حالت خلاق خارج می‌شوید و به حالت رقابتی می‌افتید و دوباره از نقشه‌ی قدیمی خود دور می‌شوید. هرگاه خود را در حالت عجله یافتید استراحت کنید! ذهن خود را روی هر آنچه می‌خواهید متمرکز کنید و برای دریافت آنچه می‌خواهید شکرگزاری کنید.

اگر اوضاع بی‌درنگ بر وفق مرادتان نچرخید و فوراً نتایج دلخواهتان را به دست نیاوردید، مضطرب و برانگیخته و آزرده نشوید. نخواهید که به زور یا از روی شتاب‌زدگی تصویر ذهنی‌تان را به اجرا درآورید. ذهن مضطرب و برانگیخته و آزرده که با زور، فشار و شتاب‌زدگی عمل کند ثمرات خشونت‌آمیزی به بار می‌آورد. چنین ذهنی رضایت نمی‌آورد و تنها ثمره‌اش دلسردی و تخریب خواهد بود.

تلقین و هیپنوتیزم قدرت بالایی دارند. رسانه‌ها از همین تلقین و هیپنوتیزم صوتی و تصویری هر آنچه را که می‌خواهند، به خورد ما می‌دهند؛ چه تبلیغات محصولات و چه تبلیغات نظامی، سیاسی و انتخاباتی... وقتی با خود حرف می‌زنید، دائم در حال دادن مشورت و تلقین به خود هستید. آیا حواستان هست چه چیزی را به خورد خود می‌دهید؟ آیا آن چیزی را که به خود می‌گویید به شما کمک می‌کند یا قدرت حرکت را از شما می‌گیرد؟ مثبت است یا منفی؟ مثل شخصی رفتار کنید که می‌خواهید به آن تبدیل شوید.

زندگی به طرز اسرارآمیز و با فرآیندی منحصر به فرد، دوست دارد به کسانی‌که کاری برایش

انجام می‌دهند، پاداش بدهد. اگر شروع کنید به رسیدگی به چیزی، آن هم می‌خواهد با محصول دادن و با وجهه دادن به شما، پاداشی برای‌تان ایجاد کند. مقدار پولی که درمی‌آورید نسبت مستقیم با تعداد افرادی دارد که به آن‌ها خدمت می‌کنید؛ هرچه خدمت شما گسترده‌تر باشد، میزان ثروت شما هم بیشتر خواهد بود.

شما باید به کسی صرف‌نظر از نتیجه‌ی کار، حق زیستن مطابق با شخصیتش را بدهید. تمام کاری که باید انجام دهیم این است که به‌جای تلاش برای تغییر و یا سرزنش او و بدون توجه به ذاتش سعی کنیم از شخصیت او براساس ماهیتش استفاده کنیم. این معنای واقعی ضرب‌المثل معروف «**زندگی کن و اجازه بده دیگران زندگی کنند**» است؛ برآشفتن به‌خاطر ماهیت و رفتار دیگران به همان اندازه احمقانه است که بر سر سنگی که در مسیرمان غلطیده است، خشمگین شویم. خردمندانه‌ترین کار ممکن در مواجهه با افرادی که توان تغییر آن‌ها را ندارید، استفاده از آن‌ها در راستای طبیعتشان است.

مبارزه با باورهای سنتی مردم و یا ایستادن در برابر اصول نابخردانه و نامعقول آن‌ها، کاری بیهوده است. شما فقط وقت خود را هدر می‌دهید و به روحیه‌ی خود آسیب می‌رسانید. بهترین راهبرد ممکن در این میان، پذیرش انعطاف‌ناپذیری دیگران در نظر آن‌هاست، اما نزد خودتان، ذهن خود را همچنان باز نگه دارید، عادات بد را ترک کنید و ایده‌های جدید و درخشان خود را بیشتر بپرورانید.

انسان‌های که به زیبایی می‌توانند با دیگران ارتباطات حرفه‌ای برقرار کنند، به زیبایی هم می‌توانند دستاوردها و ثروت‌های فراوانی به دست بیاورند. ارتباطات یک هنر است و ارتباط برقرارکردن کار ساده‌ای نیست، یک کار هنرمندانه است، چون انسان‌ها بسیار پیچیده هستند و خانه‌ی دل هر انسانی یک قفل رمزدار دارد که شما باید رمز هر انسانی را پیدا کنید تا بتوانید به درون خانه‌ی دل آن انسان وارد شوید و بر صفحه‌ی دلش یک نقاشی از عشق، مهربانی و محبت بکشید و ساکن آن خانه شوید. شروع یک رابطه ممکن است نسبتاً شدنی و آسان به‌نظر برسد، ولی نگه‌داری یک رابطه‌ی خوب به مراتب سخت‌تر و محتاج توجه لحظه به لحظه‌ی شما به آن رابطه و آبیاری‌کردن نهال آن رابطه است. ارتباطات یک هنر است، چه برای شروع آن و چه تداوم آن، حضور یک هنرمند را می‌طلبد. در روابط خود به‌جای این‌که به دنبال این باشید تا ببینید چگونه می‌توانید برای رسیدن به خواسته‌ها و اهدافتان از دیگران استفاده کنید، دنبال این باشید که چگونه می‌توانید به دیگران خدمت کنید؟ این‌گونه رسیدن به اهداف و خواسته‌ها خیلی راحت‌تر خواهد بود. اگر به این بیندیشید که چگونه می‌توانید برای دیگران خدمتی انجام دهید، خودبه‌خود این احساس به آن‌ها هم منتقل می‌شود. اگر به دیگران برای رسیدن به خواسته‌های‌شان کمک کنید، قطعاً آن‌ها هم به شما خدمت خواهند کرد تا به خواسته‌های خود برسید. این قانون است.

سعی کنید به مشکلات و چالش‌های‌تان از دیدگاه‌های انسان‌های بزرگ نگاه کنید، مثلاً اگر فورد، ادیسون، استیو جابز، بیل گیتس، خیام، فردوسی، کورش بزرگ، پیامبران و... این مشکل من را داشتند، چگونه با آن برخورد می‌کردند، این می‌تواند خیلی چیزها را تغییر دهد.

وقتی می‌دانید تغییرات در حال وقوع هستند، اما هنوز متجلی نشده‌اند، نگذارید واهمه و هراس شما را گمراه کند که آرمان‌های شما ناشی از بلندپروازی مفرط و خیال‌پردازی حیرت‌انگیزی است که پیش نمی‌آید. هرگاه ترس یا تردید برخاست، بی‌درنگ قدم خیر پیش بگذارید و دست به کاری بزنید که در شما احساس خوب پدید آورد و ظاهرتان را نیز به سیمای موفق بدل کنید تا هم خودتان مجاب شوید و هم دیگران ببینند که پیروزی و کامیابی از هم‌اکنون از آنِ شماست. کسی‌که بر ترس و تردید فائق آید، بر شکست نیز غلبه می‌کند. این احساس را به دیگران القا کنید که موفق هستید، خواه این موفقیت در این لحظه به‌نظرتان آشکار بیاید و خواه نه. از اندیشه‌ها و آرزوهای دیگران برای موفقیت خود کمک بگیرید، زیرا همراه با اندیشه‌ها و آرزوهای خودتان می‌تواند به‌صورت نیرویی مضاعف، تجلی کامیابی شما را تسریع کند. تا می‌توانید خودتان را در فضای ثروت و وفور نعمت قرار دهید و وقت خود را در کنار اشخاص موفق بگذرانید. (هنگامی‌که می‌کوشید خود را مجاب کنید که کامیابی و ثروت عظیم‌تری می‌تواند از آنِ شما باشد، که البته نیز چنین است، اما در این لحظه نشانه‌ای از آن نمی‌بینید.)

هرگاه احساس افسردگی می‌کنید، به یاد آورید که همواره پیش از طلوع موهبت تازه، تاریک است. نومیدی معمولاً نشانه‌ی آن است که جزر و مد امور در حال دگرگونی است و دیگر چیزی تا سحر نمانده است. تا می‌توانید به سفر درونی خود ادامه دهید، تا در برون همه چیز خود به خود پیش رود.

جرأت کنید که یک معمار معنوی باشید و بی‌درنگ به بنای تصاویر موهبت‌های عظیم‌تر بپردازید. در کمال شهامت، به هنگام انجام امور روزانه، از تصاویر موهبت‌های عظیم‌تر خود به وجد درآیید. دلاورانه کامیابی غنی و نامحدود خویش را بطلبید و به چشم ببینید. اهمیت ندارد که در این لحظه بر شما یا پیرامونتان چه می‌گذرد. رؤیاهای خود را از گوشه و کنار ذهنتان بیرون بیاورید. آن‌ها را پاک کنید و برق بیندازید و صیقل دهید. نگذارید همان‌جا بمانند و خاک بخورند. دل و جرأت داشته باشید که آن‌ها را بیرون بیاورید و گردگیری کنید. شهامت اندیشیدن به استقلال مالی را داشته باشید. هرچند در این لحظه امری غیرممکن وانمود می‌کند.

از صمیم قلب فروتن و خاکی باشید. چون اگر متواضع باشید، گوش شنوا دارید. وقتی گوش شنوا داشته باشید؛ خیلی از مسائل را یاد می‌گیرید و وقتی یاد می‌گیرید، می‌توانید

آن‌ها را برای رسیدن به آرزوهای‌تان به کار گیرید و همچنین آن‌ها را به دیگران یاد دهید. هیچ‌کس به تنهایی به آرزوهایش نمی‌رسد؛ افراد زیادی هستند که در طول مسیر از شما حمایت می‌کنند و حتی گاهی برای اینکه شما به آرزوهای‌تان برسید از مسیری که خودشان در آن گام برمی‌دارند، خارج می‌شوند. شاید در طول رسیدن به آرزوها و خواسته‌های‌تان یکی از عالی‌ترین تجربه‌ها این باشد که توسط افرادی که کاملا می‌شناسید و یا افرادی که به خوبی آن‌ها را نمی‌شناسید غافلگیر می‌شوید و آن‌ها از شما حمایت می‌کنند. صرفا به خاطر اینکه امروز موفق هستید و یا امروز کتاب شما جز پرفروش‌ترین‌ها است، به این مفهوم نیست که موفقیت شما تضمین شده است. بزرگترین دلیل ناکامی این است که موفقیت گذشته‌تان باعث شود احساس غرور کنید. **غرور منجلاب موفقیت است.**

جهان را ثروتمند و دولت‌مند ببینید. خودتان و توده‌های مردم را از هر آنچه غنی و توانگر نیست، آزاد و رها کنید. میلیون‌ها تن از مردم در سراسر دنیا اسیر جنگ، جنایت، جرم، بیماری و بی‌خدایی هستند، زیرا از روی جهل می‌پندارند که کار و شرکت و ثروت آن‌ها برون از خودشان و منوط به‌وجود دیگران است. این نادانی و اعتقاد مخرب و نادرست را از ذهن خودتان پاک کنید. در کمال جرأت و شهامت به این حقیقت پرجلال ایمان بیاورید که استقلال مالی و ثروت یکی از حقوق و موهبت‌های خدادادی برای همه ابنای بشر است و شما می‌توانید آن‌ها را از طریق گرایش‌ها، کنش‌ها و واکنش‌های‌تان به تجلی درآورید.

و اما...؛

یادتان باشد که هرگز و هرگز به کسانی‌که باورهای فقیرانه دارند، بی‌احترامی نکنید و آن‌ها را تحت هیچ شرایطی تحقیر نکنید، چون همه‌ی ما یکی هستیم و هیچ‌کس بر دیگری برتری ندارد. دیگری یا امروزِ من است یا دیروزِ من و یا فردای من..؛ و علاوه بر این تحقیرکردن دیگری به هر علتی که باشد ناشی از فقر خود ماست و ما ابتدا باید فکری به حال فقر خود کنیم، چون وقتی ثروتمند شویم دیگر از تحقیر و تمسخر دیگری بی‌نیاز می‌شویم.

پرده‌ی آخر:

عشق...

ماندن در لحظه‌ی حال

کسانی‌که از مسیر ثروت‌آفرینی لذت نمی‌برند و فقط در صورت رسیدن به مقصد، لذتی ناچیز در خود احساس می‌کنند، در نادانی و جهل مطلق به‌سر می‌برند.

لذت مسیر است که ما را به مقصد می‌رساند وگرنه رسیدن به مقصدی که در مسیرش لذت نبرید، هیچ چیز به‌دنبال نخواهد داشت و دستاورد آن چیزی جز یک انسان بازنده نیست. اگر امروز و همین لحظه لذت نمی‌برید، به ثروت نخواهید رسید. این به این معنی نیست که چالش ندارید و یا حالتان بد نمی‌شود، ولی کسی‌که هدف و رسالت خود را به‌خوبی درک و پیدا کرده باشد، از هموارکردن چالش‌ها و تغییر احوال خود از بد به خوب، بسیار بیشتر از رسیدن به هدف لذت می‌برد.

رسیدن به هدف فقط میوه‌ی درخت شماست، ولی یک درخت از لحظه‌ای که بذر و نهال آن کاشته می‌شود، از لحظه لحظه‌ی رشد خود لذت می‌برد تا آنجا که میوه می‌دهد. جالب این‌که میوه‌ی خود را هم برای خود نمی‌خواهد و به طبیعت و کائنات هدیه می‌دهد.

تمام کسانی‌که به ثروت‌های خارق‌العاده رسیده‌اند و یا با دستاوردهای خود دنیا را متحول کرده‌اند، میوه‌ی درخت زندگی‌شان امروز در خوان و سفره‌ی زندگی ما وجود دارد مانند: ادیسون، فورد، استیو جابز، بیل گیتس، خیام، مولانا، ابن‌سینا، فارابی و...؛ و لیستی که تمامی ندارد. شما فقط رسالت خود را بیابید و آن را زندگی کنید و از زندگی رسالت خود لذت ببرید، سپس میوه‌های درخت زندگی‌تان بر خوان و سفره‌ی کل جهان هستی خواهد بود.

زندگی می‌تواند یک باغ گل یا جهنمی بر روی زمین باشد. به چارچوب ذهنی و نگرش شما بستگی دارد.

مجبور نیستید بار مشکلاتتان را بر دوش بکشید؛ می‌توانید آن‌ها را زمین بگذارید و رها باشید. اکثر مردم معتقدند این خوشبینی محض است، اما خیلی عمیق‌تر از این است. جهان شما چیزی جز انعکاس افکار درونی‌تان نیست. شرایط موجود در زندگی‌تان بازتاب زندگی درونی شماست. عشق ورزیدن به دیگران بزرگ‌ترین موجودی ماست که هیچ‌وقت تمام نمی‌شود و هرچه بیشتر عشق بورزیم، موجودی‌مان بیشتر می‌شود.

به‌جای این‌که نگران آینده باشید بر روی الان و اینجا تمرکز کنید، چون این تنها دارایی شماست. هیچ زمانی به‌جز هم‌اینک موجود نخواهد بود و هرگز هم هیچ زمانی به‌جز حالا وجود ندارد. اگر بخواهید که همواره برای دریافت آنچه می‌خواهید آماده باشید، باید در حال حاضر زندگی کنید.

چرا زمان خود را بیهوده صرف توجه به چیزهایی بکنیم که تمام شده‌اند و دیگر کاری برای تغییر آن گذشته از دست ما ساخته نیست؟ با این کار شما نه‌تنها وقت خود را هدر می‌دهید، بلکه فرصت‌های پیش‌روی خود را هم خراب می‌کنید و از دست می‌دهید. هیچ‌وقت اجازه ندهید تجزیه و تحلیل، شما را فلج کند و جلوی اقدام شما را بگیرد. نگذارید تعدد کارها و این‌که نمی‌دانید از کجا شروع کنید، جلوی آغاز شما را بگیرد. اگر زمان درستی برای شروع وجود داشته باشد، زمان آن همین حالاست. هیچ‌وقت به این احساس نخواهید رسید که کاملاً آماده هستید. پس همین حالا شروع کنید.

شما نمی‌توانید در جایی‌که نیستید کاری انجام دهید. نمی‌توانید در جایی که پیشتر بودید، کاری انجام دهید و نیز نمی‌توانید در جایی‌که در آینده خواهید بود کاری بکنید. شما تنها می‌توانید در جایی‌که هم اینک هستید کار انجام دهید. خود را به این امر مشغول نکنید که کاش دیروز فلان کار به‌خوبی انجام می‌شد یا این‌که کاش فردا فلان کار خوب انجام بشود؛ کار امروز را خوب انجام بدهید.

یکی از بزرگ‌ترین و مهم‌ترین تغییراتی که می‌توانید در زندگی‌تان به‌وجود آورید، تعهد به این موضوع است که تمام نشانه‌ها و یادآوری‌های منفی مربوط به گذشته را کنار بگذارید و در لحظه‌ی حال زندگی کنید.

ندیدن معجزه‌ی لحظه‌ی حال، یعنی ایگو و نفسانیت، دیده‌گاه شما را محدود کرده است. ترس و ایمان با هم هماهنگی ندارد. در این لحظه‌ی حال، فراوانی زنده است و نفس می‌کشد و دیدن اقدام بعدی و الهام بعدی مثل یک نسیم است. درست اطراف ماست.

انتقاد را فراموش کنید.

مردم اغلب وقتی مورد انتقاد قرار می‌گیرند، بسیار ناراحت می‌شوند. گاه هنگامی‌که دیگران آن‌ها را سرزنش می‌کنند، ممکن است ملول و دلسرد شوند. ترس از انتقاد ابتکار عمل را از فرد می‌گیرد، قوه‌ی تخیل وی را خراب می‌کند، شخصیت او را محدود می‌کند، خوداتکایی را از بین می‌برد و به صدها شکل دیگر به فرد خسارت می‌زند. والدین اغلب با انتقاد از فرزندان خود صدمه‌ای جبران‌ناپذیری بر آنان وارد می‌کنند.

انتقاد نوعی خدمات است که همه بیش از اندازه دریافت می‌کنند. هر کس سهم خود را رایگان دریافت می‌کند، چه درخواست کند، چه نکند. نزدیک‌ترین اقوام انسان اغلب بدترین مجرمان هستند. عمل هر پدر یا مادری که از طریق انتقاد غیرضروری، عقده‌ی حقارت را در ذهن بچه‌اش ایجاد کند، باید یک جرم شناخته شود (در حقیقت بدترین نوع جرم است).

کارفرماهایی که طبیعت انسان را درک می‌کنند، بهترین کارایی ممکن را از کارمندان نه با انتقاد، بلکه با پیشنهاد سازنده دریافت می‌کنند. انتقاد هیچ‌گاه مفید نبوده، زیرا فرد را دچار نوعی حالت دفاعی می‌کند و معمولاً به این منجر می‌شود که اشخاص اعمال خود را توجیه کنند. انتقاد خطرناک است، زیرا غرور فرد را خدشه‌دار می‌کند، به حس مفید بودن صدمه می‌زند و آتش کینه و دشمنی را در وجود فرد شعله‌ور می‌سازد.

والدین هم می‌توانند در رابطه با فرزندان خود به نتایج مشابه برسند. انتقاد بذر ترس یا تنفر را در دل انسان می‌کارد و عشق و علاقه ایجاد نمی‌کند.

«اگر اطراف خانه‌ات پر از برف و آلودگی است، تو حق نداری از همسایه‌ات انتقاد کنی که چرا سقف خانه‌اش پر از برف است».

اگر می‌خواهید با مردم ارتباط داشته باشید، به‌خاطر آورید که مردم اهل منطق نیستند، بلکه اغلب دچار احساسات و عواطف هستند؛ بسیاری از مردم دارای تعصب و عقاید بی‌منطق هستند و محرک‌شان نظرات بی‌اساس و غرور و خودبینی است.

انتقاد نیش‌دار خطرناک است. انتقاد تند مانند آتشی است که ممکن است در انبار باروت غرور، انفجاری عظیم تولید کند؛ انفجاری که ممکن است سبب نابودی شود. هر انسان ناآگاهی می‌تواند با انتقاد و بدگویی دیگران را محکوم و خجالت‌زده کند که اغلب هم نادان‌ها این کار را می‌کنند، اما یک انسان بزرگ، بزرگی خود را از نوع رفتارش با مردمِ کوچک نشان می‌دهد.

اگر می‌خواهید از رفتار کسی شکایت و انتقاد کنید، ابتدا بفهمید که چرا چنین رفتاری می‌کند و جور دیگر نیست. این کار سودمندتر از انتقاد است. این کار سرآغاز دوستی معاشرت و مهربانی است.

وقتی مردم به انتقاد، ملامت و تحقیر دیگران می‌پردازند، نمی‌دانند که طبق قانون کنش ذهن، به دعوت همان ویژگی‌ها رفته‌اند و همان‌ها را به زندگی خود فرامی‌خوانند. هرگز وقت خود را، خواه درباره‌ی خودتان و خواه دیگران، با اندیشه‌ی انتقاد و سرزنش تلف نکنید. یقین بدارید آنچه از خود بیرون می‌فرستید چند برابر به خودتان بازمی‌گردد و همان نوع تجربه‌ها را در زندگی‌تان پدید می‌آورد.

وقتی از کسی سخن می‌گویید، تنها درباره‌ی موفقیت او صحبت کنید. اگر کسی را می‌شناسید که اشتباهات گذشته‌اش را کنار گذاشته است، گذشته‌ی او را نادیده بنگارید و او را کمک کنید تا کامیابی این لحظه‌اش شکوفا شود و تنها بر نیکی کنونی او تأکید کنید. با این کار نه‌تنها بر نیکی افزون‌تر او می‌افزایید، بلکه با وجدانی آسوده به خواب می‌روید.

بیزاری از ثروتمندان مانع ثروتمندشدن شما می‌شود.

اگر آدم‌های ثروتمند را به هر صورت و شکلی بد بدانید و بخواهید که خودتان آدم خوبی باشید، هیچ‌وقت نمی‌توانید ثروتمند شوید. غیرممکن است. چطور می‌توانید فردی بشوید که از آن متنفر هستید؟ تنفر و حتی عصبانیت آشکاری را که بیشتر مردم فقیر نسبت به ثروتمندان دارند، حیرت‌آور است. تو گویی که این ثروتمندان بوده‌اند که آن‌ها را فقیر کرده و این‌گونه ادعا می‌کنند: بله، درست است، آدم‌های ثروتمند همه‌ی پول‌ها را به دست آورده و چیزی را برای ما باقی نمی‌گذارند، البته این صحبت کسی است که خود را قربانی تصور می‌کند.

ولی آگاه باشید که اگر تمام پول دنیا به نسبت مساوی بین آدم‌ها تقسیم شود، باز هم بعد از مدت خیلی کوتاهی دوباره ثروت به‌سمت همان ثروتمندان می‌رود، زیرا فقرا دارای ذهن ثروتمندی نیستند و با اعمالی (اعمال ناشی از ذهن فقیر) که انجام می‌دهند، خیلی زود دوباره به همان وضعیت قبلی برمی‌گردند، مگر این‌که تغییراتی اساسی در آموزش آن‌ها، ذهنیت، باور، شخصیت و به طبع آن در اعمال آن‌ها اتفاق بیفتند.

صحبت‌کردن درباره‌ی نفرت نداشتن، حسادت و یا غبطه نخوردن به افرادی که موفق و ثروتمند هستند راحت است، ولی هر کسی حتی بعضی از خودِ ثروتمندان در این دام می‌افتند، پس مواظب باشید گرفتار این دام نشوید.

بیشتر مردم این‌گونه تربیت شده‌اند که باور کنند، نمی‌توان هم ثروتمند بود و هم آدم خوبی؛ یا هم ثروتمند بود و هم به معنویت گرایش داشت. بیشتر ما توسط دوستان، معلمان، وسایل ارتباط جمعی و سایر طبقات جامعه به این توصیه شده‌ایم که بنا به دلایلی ثروتمندان آدم‌های حریص و بدی هستند.

شما می‌توانید به‌جای این افکار قدیمی و برپایه‌ی ترس با بسیاری از مردم ثروتمند ارتباط برقرار کنید و شریف بودن آن‌ها به شما ثابت شود.

حقیقت این است که تنفر از ثروتمندان یکی از راه‌های مطمئن برای ورشکست‌شدن است. ما ساخته‌ی عادت‌ها هستیم و برای چیره‌شدن بر این عادت و یا هر عادت دیگری به تمرین نیاز داریم.

بهتر است به‌جای تنفر از ثروتمندان، تحسین‌کردن آن‌ها، داشتن دعای خیر برای آن‌ها و دوست داشتن آن‌ها را تمرین کنید. به این صورت و به‌طور ناخودآگاه می‌فهمید، وقتی‌که خودتان هم ثروتمند شدید، مردم به‌جای ابراز تنفر شما را تحسین کرده و برای شما دعای خیر می‌کنند و شما را دوست خواهند داشت.

برای آنچه طالب آن هستی، دعای خیر کن.

اگر شخصی را با یک خانه‌ی زیبا می‌بینید، آن فرد و آن خانه را دعا کنید...اگر شخصی را با یک اتومبیل زیبا می‌بینید، او و اتومبیل او را دعای خیر کنید... اگر کسی را که بدنی متناسب دارد می‌بینید، برای او و بدنش دعای خیر کنید... اگر کسی را با خانواده‌ی دوست داشتنی می‌بینید، او و خانواده‌ی او را دعای خیر کنید...

و...

عشق

با اندیشه‌های مهرآمیز درباره‌ی خویشتن و دیگران می‌توان آگاهانه عشق الهی آفرید. قدردانی، حق‌شناسی، مهربانی، تفاهم و ابراز محبت از اسرار کامیابی هستند. کلام مهرآمیز ثمراتی اعجازآمیز می‌آفریند؛ حیاتی تازه و سعادتی راستین و طراوتی طرب‌انگیز!

اگر از همه‌ی قوانین ثروتمندشدن باخبر باشید، اما نتوانید با دیگران در کمال هماهنگی زندگی یا کار کنید، هیچ‌کدام از این قوانین به درد شما نخواهد خورد. محبت و خیرخواهی، بر توانایی کنار آمدن با مردم می‌افزاید و هر اندازه بر آن تأکید کنیم، زیاده نگفته‌ایم. اگر نتوانید با دیگران کنار بیایید، همه‌ی تحصیلات، آموزش‌ها، توانایی‌ها، استعدادها و تلاش‌های‌تان بیهوده است.

محبت قانونی است که سلامت، سعادت، شادمانی، هماهنگی و همه‌گونه کامیابی را برای آدمی به ارمغان می‌آورد. محبت دارای اقتداری بی‌کران است، زیرا محبت قدرت وحدت‌بخش کل کائنات است. حتی قانون جاذبه‌ی زمین نمایان‌گر محبت است. محبت نیرویی است که توازن، تعادل، انطباق و هماهنگی می‌آورد و بی‌وقفه در عالم سرگرم کار است. از این رو، محبت می‌تواند کارهایی را برای شما به انجام برساند که هرگز از طریق قدرت بشری خودتان قادر به انجام آن‌ها نخواهید بود.

اگر از دیدگاه تحلیلی به محبت بنگرید، می‌بینید که زندگی فرآیند دادوستد محبت است و آنان که در جریان و سیلان محبت زندگی نمی‌کنند، کمبود آن را به‌صورت مشکلات ذهنی و جسمی و دشواری‌های زندگی تجربه می‌کنند. با پرورش آگاهانه‌ی محبت می‌توانید به مسیر موهبت‌های نیکوی زندگی بیفتید و به دیگران نیز کمک کنید تا آن را تجربه کنند.

آگاهانه عنان اندیشه‌ها و احساس‌های خود را به دست بگیرید و آگاهی از قانون محبت را آغاز کنید. یقین بدارید که سریع‌ترین راه ممکن برای حل مشکلات خودتان و قدرتمندترین شیوه برای کمک به نوع بشر است و انجام آن نیز بسیار ساده می‌باشد. هر روز آگاهانه، چند دقیقه را به آفرینش محبت بگذرانید.

عشق و محبت را بر وجود خودتان و جهانتان ببارانید. خویشتن‌دوستی کوچک‌ترین اشکالی ندارد. تا خودتان را دوست نداشته باشید، نمی‌توانید دیگران را نیز به‌راستی دوست داشته باشید یا اقتدار ناشی از عشق را به‌سوی آن‌ها بفرستید. محبت از خانه شروع می‌شود؛ از درون خودتان.

در کمال شهامت، آگاهانه خودتان، زندگی‌تان، امورتان و هر ذره نیکی را که در دیگران می‌بینید، دوست بدارید.

آدمی می‌تواند انسان‌ها و اوضاع و شرایط را زیر قدرت سحرآسای عشق و محبت بمباران کند و از این طریق، دگرگونی‌هایی اعجازآمیز بیافریند. اگر در زندگی شخصی خود احساس کمبود محبت می‌کنید، یقین بدارید که با مداومت در خدمت و نیک‌خواهی عام می‌توانید عشق و محبت را به زندگی شخصی خود فراخوانید. اما اگر در زندگی اجتماعی خویش احساس کمبود محبت می‌کنید، باید در روابط شخصی و زندگی خانوادگی‌تان عشق الهی بیشتری نشان بدهید تا تفاهم، سعادت و کامیابی افزون‌تری را در همه‌ی جنبه‌های زندگی‌تان تجربه کنید. از همین‌جا که هستید شروع کنید، خواه محبت در زندگی شخصی شما درخشان‌تر باشد و خواه در زندگی اجتماعی خود صاحب موفقیت افزون‌تری باشید؛ وقتی برای هر تجلی کوچک یا بزرگ عشق در زندگی خود سپاسگزار باشید، بر قدرت فزاینده‌ی آن می‌افزایید.

«برای رهایی از مشکلات خود به قدرت عشق اعتماد کنید. به عشق توکل کنید که از حلّ هیچ مسئله‌ای عاجز نیست.»

بگذار به تو بگوییم که خدا هر روز می‌آید
و بر درهای وجودت می‌کوبد...
گاهی همچون باد می‌آید
و بر درهایت می‌کوبد،
اما تو درها را باز نمی‌کنی.
گاهی با باران می‌آید،
اما تو به زیر باران نمی‌روی
و از او سیراب نمی‌شوی.
تو پنهان می‌شوی،
چترهایت را باز می‌کنی
و وقتی او می‌آید،
دوری می‌کنی!
وقتی می‌خواهد با تو روبه‌رو شود،
فرار می‌کنی...
او مدام می‌آید،
او در هر لحظه از زندگی‌ات می‌آید
و در جست‌وجوی توست،
اما تو مدام دوری می‌کنی.
او را دریاب و خوش‌آمد بگو
و در آغوشش بگیر،
وقتی خدا می‌آید،
آماده‌ی تسلیم باش،
در او ناپدید شو،
نیایش‌وار،
رقصان،
خندان
و با عشق
در او ناپدید شو...

این یک توهم است که باید برای کسب منافع با همدیگر بجنگیم، چون هیچ کمبودی در هیچ جای جهان هستی وجود ندارد و همه‌ی مردم به مرور این را متوجه خواهند شد و آن زمان، زمانی خواهد بود که صلح سرتاسر جهان را فرا خواهد گرفت.

عده‌ای می‌خواهند آحاد مردم در فقر و ناآگاهی زندگی کنند؛ چرا که این‌گونه براحتی به بردگی گرفته خواهند شد! حال اگر مردم آگاه شوند و به راحتی فراوانی و نعمت را به زندگی خود دعوت کنند، دیگر هیچ کسی برده‌ی دیگری یا یک سیستم نخواهد شد؛ این چیزی نیست که آن‌ها می‌خواهند و البته که اشتباه می‌کنند؛ چون اگر قوانین جهان هستی را خوب درک می‌کردند، متوجه می‌شدند که بدون به بردگی گرفتن دیگران هم می‌توان به همه‌ی خواسته‌های خویش رسید.

ISBN:978-600-383-899-4
9 786003 838994
انتشارات سخنوران
فکر و فرهنگ نوبنیاد
www.Nobonyad.com
قیمت: ۴۹۶۰۰۰ تومان