

از عشق تا ثروت

مرضیه فاطمی

۷ گام عملی برای کسب درآمد مبتنی بر علاقه

یک پنجره
آموزش توسعه توانمندی



دوست عزیز

شما اجازه ندارید محتویات این کتاب را تغییر دهید

شما اجازه ندارید این کتاب را بفروشید

اما

شما میتوانید این کتاب را برای دانلود رایگان در سایت یا

وبلاگ خود قرار دهید

شما میتوانید این کتاب را به دوستان خود هدیه داده یا در

شبکه های اجتماعی با ایشان به اشتراک بگذارید

با تشکر

www.1Panjereh.ir



از سری کتابهای رایگان وب سایت آموزش توسعه توانمندی

برای **دانلود رایگان** به وب سایت مراجعه کنید

www.1Panjereh.ir





هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

اگر شما هم از کسانی هستید که معتقدند کار و تلاش شدید و صادقانه به تنهایی برای کسب ثروت و تنعم کافیست سخت در اشتباهید. اگر فکر میکنید که با کار زیاد میتوان ثروتمند شد باید پرسید پس چگونه است که برخی روز و شب عرق میریزند و به زور خرج خود و خانواده را در می آورند و برخی دیگر به همه ابعاد زندگی از جمله تفریح و مسافرت میرسند و درآمد بالایی دارند. آیا کسی که ۱۰۰ برابر ما درآمد دارد، ۱۰۰ برابر ما کار کرده است؟ آن هم در حالی که یک شبانه روز تنها ۲۴ ساعت است؟ یا کار متفاوتی کرده است؟ ثروت و تنعم آن هم به مقدار زیاد هرگز حاصل صرفاً تلاش زیاد نیست، زاینده ی شانس و اقبال هم نیست بلکه حاصل یک خواسته ی معین و استفاده از اصول مشخص است.

دوستی داشتم که میگفت پدر من در طول سی سال گذشته ثروت زیادی کسب کرده و درآمد ماهیانه اش از یک سال کارمندان تمام وقت بیشتر است در حالی که اکنون بیست سال است که در بستر افتاده و بیمار است! پس چگونه توانسته بدون کار کردن درآمد خود را زیاد کند؟ ما ایرانی ها در این موقع سریع میگوییم پس دزد است! اما متأسفانه این یک فریب بیشتر نیست. بسیاری هستند که از راه سالم و اصولی حتی زمانی که خوابند، زمانی که در مسافرتند و زمانی که کار نمیکنند درآمد زیادی دارند. بسیاری هستند که کارشان عشق و تفریحشان است و از پرداختن به مسائلی که علاقه ی اصلی آنهاست ثروتمند میشوند، در حالی که برخی دیگر علایق خود را قربانی کار کردن و جان کندن برای کسب حقوقهای ناچیز کرده اند. آنها از خود و علایقشان گذشته اند، زمانشان را با پول معاوضه کرده اند و در ازای دریافت پول کار میکنند، از عمر خود مایه میگذارند اما ثروتمند نمیشوند. تفاوت این دو گروه در چیست؟ باید اصولی در کار باشد.

برخی گمان میکنند تنها پول است که پول می آورد. آنها فکر میکنند که برای پولدار شدن باید سرمایه داشت و سرمایه را تنها پول میدانند. درحالی که سرمایه تنها پول نیست، فکر خود بزرگترین سرمایه است. عشق و اشتیاق، هدف و رویا، اندیشه ها، باورها، ذهن خلاق و همکاری با افراد باهوش، برنامه های سازمان یافته همه ی اینها سرمایه هایی است که امکان استفاده موثر از پول و امکان تولید هر چه بیشتر ثروت را فراهم میکند. واقعیت این است که با استفاده از اصول درست میتواند عشق و علاقه را به معادل فیزیکی آن یعنی ثروت، تبدیل کرد. و ما در اینجا میخواهیم به بخشی از این اصول بپردازیم.

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

گام اول: رویا

همه ی پیشرفتهای بزرگ امروز مدیون رویایی است که روزی در سر افرادی بود که آن را به ثمر نشانند. رویایی که با خواستن همراه شد و به هدف تبدیل گشت. رویایی که با عشق و اشتیاق سوزان گره خورد و از ذهن و قلب خارج نشد تا اینکه به حقیقت پیوست.



دانا زوهر در کتاب خود تحت عنوان «سرمایه معنوی، ثروتی که می توان با آن زیست» این موضوع را چشم انداز محوری نامیده و یکی از ابعاد دوازده گانه هوش معنوی معرفی میکند او معتقد است که چشم اندازها و اهداف بزرگ به پتانسیلهای انسانی نفوذ کرده و ناموجودها را موجود میکند، برای ما رویا میسازد و به ما انگیزه و اشتیاق میبخشد. چشم اندازها انگیزه های انسانها و موقعیتهای موجود را ارتقا میدهد و واقعیتهای جدیدی را خلق میکند که قبلاً ناممکن به نظر می رسیده است. رویای گاندی استقلال هند، رویای مادرترا برافکندن فقر و گرسنگی در جهان و رویای مارتر لوتر کینگ پرهیز از تبعیض نژادی و رویای نلسون ماندلا پایان دادن به نفاق و جدایی بین سیاهپوستان و سفیدپوستان آفریقای جنوبی بود. رویای برادران

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

رایت پرواز بود و رویای مارکونی مخابره ی امواج بدون سیم بود، رویایی که به خاطر آن دوستانش او را در بیمارستان روانی بستری کردند! رویای ادیسون روشنایی شبها در خانه های همه ی مردم بود و رویای هنری فورد تولید عمده ی ماشین برای عموم مردم بود.

گام دوم: خواستن

در راه سیر و سلوک قدم اول طلب است یعنی خواستن. در حقیقت خواستن اولین گام برای طی هر مسیری است، برای نیل به موفقیت و برای کسب ثروت و برای هر هدفی، خواستن گام اول است. برایان تریسی در توضیح اینکه چرا عده ی زیادی از انسانها ثروتمند نمیشود چند دلیل ذکر میکند و یکی از دلایل این است که آنها هرگز نخواسته اند! آنها در فقر به دنیا آمده و در فقر رشد کرده اند، دوستان و نزدیکانشان همه فقیرند، در مدارس فقرا درس خوانده اند و با فقرا هم نشین شده اند بنابراین هرگز فرصت اینکه ثروت را ببینند و لذت آن را بچشند و آن را انتخاب کنند نداشته اند. آنها ثروتمند نمیشوند چون نخواسته اند که ثروتمند شوند. چون آن را هدف خود قرار نداده اند. خواستن به معنای واقعی مستلزم تصمیم گرفتن، تعیین هدف و تلاش برای رسیدن به آن هدف است. اما متأسفانه بین خواستن و تصمیم گیری فاصله است.

ناتوانی در تصمیم گیری

مطالعات بر روی ۲۵۰۰۰ زن و مرد شکست خورده نشان داد که ناتوانی در تصمیم گیری از مهم ترین دلایل شکست و ناکامی است. بررسی صدها نفر که توانسته اند میلیونها دلار سرمایه بیندوزند نشان داده که همه ی آنها کسانی بودند که سریع تصمیم میگرفتند و در تصمیمات خود پافشاری داشته و به سادگی آن را تغییر نمیدادند. این در حالی است که افراد سست عنصر و بی اراده به قدری درگیر تردید و دودلی هستند که نمیتوانند راحت تصمیم بگیرند و وقتی هم تصمیمی میگیرند به راحتی تحت نظر و حرف دیگران آن را تغییر می دهند. یکی از برجسته ترین افرادی که سریع و قاطعانه تصمیم میگرفت هنری فورد بود او به قدری روی حرف خود می ایستاد که به او لقب سمج را داده بودند. وقتی میخواست اتومبیل مشهور مدل تی را بسازد بسیاری از همکاران و مشاوران سعی کردند او را منصرف کنند اما عزم راسخ او به تولید و محبوبیت

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

آن انجامید.

برای اینکه در تصمیم گیری موفق شوید باید اصول زیر را رعایت کنید:

برای نظر خود ارزش قائل باشید و اجازه ندهید که دیگران، به جز همکارانی که خودتان برای خود انتخاب کرده اید، در تصمیم گیری های شما دخالت کنند. سعی کنید بیشتر دهانتان را ببندید و از اینکه ایده ها، افکار و رویاهای خود را با دیگران در میان بگذارید بپرهیزید. بسیاری افراد جاهلانی هستند که ژست عقل کل گرفته اند و ممکن است شما را از ادامه ی راهتان باز دارند، بسیاری دیگر حسودانی هستند که نیمخواهند پیشرفت شما را ببینند. برخی افراد دلسوز شما هستند اما افکار و ایده های شما را درک نمیکنند و از روی ناآگاهی مانع موفقیت شما میشوند. عده ای دیگر نیز هستند که بالعکس بخوبی افکار شما را میفهمند اما پیش از آنکه شما آنها را عملی کنید، ایده های شما را میدزدند و بر شما پیشی میگیرند. بنابراین بهترین کار اینست که دهانتان را ببندید و از نقطه نظراتتان با دیگران سخن نگویند.

شجاعانه رفتار کنید. ارزش تصمیمات بزرگ به شجاعتی است که برای اتخاذ آن نیاز است. تصمیمات بزرگی که شالوده ی تمدن را پایه گذاری کرده اند نیازمند ریسک های بزرگ بوده اند. در بسیاری از آنها پای مرگ و زندگی در میان بوده است. افرادی که شجاعانه تصمیم گرفتند برای استقلال ملت‌هایشان بکوشند نمادی از قهرمانانی هستند که تصمیمی بزرگ را علی‌رغم خطراتش پذیرفتند. برخی در زمان حیاتشان به آن رویا رسیدند و برخی با خونشان بذر پیروزی را افشاندند.

خواسته ی خود را مشخص کنید. کسانی که قاطعانه تصمیم میگیرند از خواسته ی خود آگاهند و اغلب به این خواسته ی خود میرسند. معیار صحت یک تصمیم گیری این است که تا چه اندازه شما را به خواسته و هدفتان نزدیک میکند. وقتی یک خواسته و هدف مشخص ندارید، معیار صحیحی ندارید. در اینصورت خود را آماده کرده اید که هر تصمیمی را بی هدف اتخاذ کرده و ره به سوی ناکجاآباد ببرید.

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

ترس از انتقاد را کنار بگذارید. بسیاری از افراد به دیگران، دوستان و اقوام اجازه میدهند در زندگی آنها دخالت کنند تنها به این دلیل که از انتقاد میترسند. بسیاری از ایده ها در بدو تولد از بین می‌روند چون در معرض انتقاد قرار میگیرند. این را بدانید که زمان پرستاری از یک ایده، لحظه ی تولد آن است. ترس از انتقاد خطری است که در عمق اغلب ایده هایی که هرگز به سطح برنامه ریزی و اقدام نمی‌رسند وجود دارد. گفته میشود که ۹۷ درصد افراد یا هدفی ندارند یا آن را مکتوب نکرده اند. این بدین معناست که اگر از ۹۷ درصد اطرافیان خود، همانها که ایده های خود را قربانی انتقاداتشان میکنیم، بپرسیم که از زندگی چه میخواهند نمایندند و اگر هم جواب بدهند جوابهای خیلی کلی و مبهم میدهند. برای رسیدن به ثروت باید از این مرحله بگذرید. آرزو و اشتیاق صرف انسان را به ثروت نمی‌رساند، بلکه نیازمند تصمیم گیری، برنامه ریزی و مداومت است و ترس از انتقاد یک آرزو و اشتیاق را در نطفه و پیش از رسیدن به این مراحل عملیاتی خفه میکند.

ترس از انتقاد

ترس از انتقاد به فردیت ما لطمه میزند. اتکای نفس انسان را از بین می برد. ترس از انتقاد تا حدود زیادی ابتکار و خلاقیت را در وجود شخص می کشد و استفاده از قدرت تخیل را از بین می برد. متأسفانه ترس از انتقاد به دوران کودکی و تربیت ما باز میگردد. بسیاری از والدین نمیدانند که انتقادهای بیش از حد در کودکان عقده ی حقارت می‌کارد. اغلب نزدیکترین کسان ما بیش از همه از ما انتقاد میکنند غافل از اینکه انتقاد شاید ترس در دل انسانها بکارد اما هرگز تولید عشق و محبت نمیکند. کارفرمایانی که طبیعت انسانها را خوب می‌شناسند خوب میدانند که بهترین راه استفاده از اشخاص به جای انتقاد پیشنهاد سازنده است.

خیلی ها هستند که از وجود این ترس در انسانها به نفع خود بهره می برند. به عنوان مثال سیاستمداران به جای اینکه به ویژگی های خود بپردازند سعی میکنند با انتقاد از رقیب او را تخریب کنند. تولید کنندگان و تبلیغاتی که در هر زمان یک مد و سبک پوشاک و لوازم منزل را مد میکنند نیز از این ترس استفاده میکنند. آنها به خوبی میدانند که مردم برای اینکه

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

مورد انتقاد نباشند سبک پوشش خود و مدل خانه و وسایل زندگی خود را مرتباً مطابق مد تغییر میدهند و به این ترتیب آنها میتوانند محصولات خود را بهتر و بیشتر بفروشند.

ترس از انتقاد به اشکال زیر میتواند در رفتار فرد بروز پیدا کند:

کمرویی: نوعی خجالتی بودن در برخورد و گفتگو با دیگران و ملاقات با غریبه ها، تکان دادن بی رویه دستها، ثابت نماندن تخم چشم، خجالتی بودن در بیان خواسته ها، در احقاق حق، در بیان کردن افکار و ایده های متفاوت، در مخالفت ورزیدن با دیدگاههای موجود،

نداشتن تعادل و توازن: احساس ناراحتی در حضور دیگران، حافظه ی بد، ناتوانی در کنترل صدا

شخصیت: ناتوانی در تصمیم گیری، عدم قاطعیت، ناتوانی در ابراز عقیده، به سادگی تحت تاثیر دیگران قرار گرفتن، مرتباً تغییر عقیده دادن، شک و تردید و دل نگرانی

عده ی حقارت: خود را کمتر از دیگران دیدن، دست زدن به اقداماتی برای پوشاندن عده ی حقارت مثلاً پوشیدن لباسهای جلف برای جلب توجه یا لباسهای بسیار گران قیمت برای تاثیر گذاشتن بر دیگران، تقلید از دیگران در لباس پوشیدن و حرف زدن، لازف زدن از موقعیت های خیالی،

ولخرجی: تظاهر به پولدار بودن با ولخرجی های بی مورد، چشم و هم چشمی و رقابت با دیگران در خرید

نداشتن ابتکار: ترس از ابراز عقیده، بی اعتمادی به عقاید خود، طفره رفتن از پاسخ دادن به سوالات مسئولین، تردید در سخن گوئی، استفاده نکردن از فرصت های مناسب برای اعتلای شخصی

گام سوم: پرورش ذهن ثروتمند

فقر و ثروت از ذهن فقیر و ذهن ثروتمند ناشی میشوند. اما نکته اینجاست که ذهنیت فقیر به راحتی و بی هیچ تلاشی ایجاد میشود. اما ذهنیت ثروتمند نیازمند کاشته شدن و آبیاری است. ساده است که به هر مشکلی که بر میخوریم با بی مسئولیتی، با عذر و بهانه و با نالیدن و شکایت کردن ذهنیت فقیر را در خود گسترش دهیم. اما برای داشتن یک ذهنیت ثروتمند باید

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

تلاش کنیم.



ذهن مشابه یک ایستگاه رادیویی

دنیا پر از نیروهای ناملموس و نامرئی است که با چشم دیده نشده و درک آن سخت است اما وجود دارند. نیروی جاذبه ی زمین یکی از این نیروهاست. نیروی اندیشه نیز یکی از همین نیروهاست که انسان با همه ی علم و آگاهی اطلاع چندانی از نیروی ناملموس آن ندارد. ذهن انسان مشابه گیرنده و فرستنده ی امواج رادیویی است. یک گیرنده ی رادیو وقتی در یک فرکانس خاص تنظیم شده باشد تنها امواجی را دریافت میکند که در همان فرکانس ارسال شده اند. بنابراین گیرنده ها و فرستنده های رادیویی برای ارسال و دریافت اطلاعات باید روی فرکانس مشخص و یکسانی تنظیم شوند. همین موضوع دقیقاً در مورد ذهن نیز صدق میکند. ذهن ما مشابه یک ایستگاه رادیویی است که متناسب با اینکه روی چه فرکانسی تنظیم شده است ارسال و دریافت دارد. اگر فرکانس ذهنمان روی درد و رنج و فقر تنظیم شده باشد فقط آن را به جهان صادر میکنیم و فقط همان را نیز دریافت میکنیم و اگر روی ثروت تنظیم شده باشید فقط آن را به جهان سفارش داده و فقط آن را دریافت میکنیم. در رابطه با ذهن سه محور اصلی

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

قابل بحث است: فرستنده، گیرنده و محرک ذهن

ایستگاه فرستنده ی ذهن: ذهن نیمه هوشیار

ذهن نیمه هوشیار ایستگاه فرستنده مغز است که به کمک آن ارتعاشات فکری پخش میشود. **ذهن نیمه هوشیار مشابه آرشیوی که برای ذخیره سازی پرونده ها استفاده میشود، به ذخیره ی افکار، احساسات و باورهای ما در گذر زمان میپردازد.** ذهن نیمه هوشیار باورها، افکار و احساسات را بدون توجه به ماهیت آنها در خود نگه میدارد. بنابراین میتوانید نسبت به آن منفعل بود و یا فعالانه اندیشه هایی را در آن ریخته و برنامه ریزی کرد که در راه تبدیل علاقه به معادل فیزیکی آن، ثروت، به ما کمک کند.

ذهن نیمه هوشیار بین ذهن محدود انسان و ذهن فراهوشیار ارتباط برقرار میکند. شما میوانید به راحتی، برنامه، اشتیاق و هدف خود را به آن منتقل کنید تا به شما در تبدیل آن به ثروت کمک کند. ذهن نیمه هوشیار شب و روز فعال است و بیکار نمی نشیند، اگر شما آگاهانه و فعالانه در آن اشتیاق و میلی نکارید، او به هر اندیشه ای که به آن وارد شود واکنش نشان میدهد و زندگی شما را شکل میدهد. اگر تا کنون برای برنامه ریزی آن اقدام نکرده اید باید بگویم که تاکنون تحت تاثیر آن بوده و بر اساس آنچه بدون آگاهی شما وارد ذهنتان شده زندگی کرده اید. در این مقاله و در بخش محرک مغز به عواملی که در برنامه ریزی دوباره ذهن نیمه هوشیار به ما کمک میکنند اشاره خواهیم کرد.

ایستگاه گیرنده ی ذهن: ذهن فراهوشیار، تصور خلاق و یا حس ششم

تصور خلاق یا حس ششم: ایستگاه گیرنده است که میتواند ارتعاشات فکری که توسط دیگر ذهن ها پخش میشود و نیز اندیشه های ذهنی نیمه هوشیار خود شخص را دریافت کند.

حس ششم: حس ششم بخشی از ذهن نیمه هوشیار است که مشابه یک گیرنده عمل میکند و در دریافت و الهام ایده ها، افکار برنامه ها به انسان کمک میکند. به کمک حس ششم میتوانید از بروز خطر آگاه شده و از آن اجتناب کنید. میتوانید فرصتهای مطلوب را پیش بینی کنید و از آن به سود خود استفاده نمایید. حس ششم آن دسته از ارتعاشات فکری است که

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

انسان را از آینده خبر میدهد. این آگاهی خصوصاً زمانی فعال میشود که فرد تحت تاثیر انگیزه ها و تحریکهای فوق العاده و غیرمتعارف است. هر موقعیت اضطراری که احساسات را برانگیزاند و موجب شود که جریان نبض بیش از حد نرمال افزایش یابد حس ششم را فعال میکند. یکی از راههای بیدار کردن این منبع الهام تصور جلسه با افراد موفق و بزرگی است که الگوی شما هستند. هرگاه در مسئله ای به مشکل برخوردید خود را در جلسه ای با بزرگانی که رای و نظرشان را قبول دارید تصور کنید و نظر آنها را جویا شوید. با این کار ذهن نیمه هشیار خود را به سوی الهام گرفتن از افراد موفق باز کنید. با این کار ذهن شما به روی ایده ها، افکار و دانشی که به کمک حس ششم به شما میرسد بازتر خواهد شد. برای تقویت حس ششم خود میتوانید از مراقبه و توسعه درونی ذهنتان استفاده کنید. به عنوان مثال شیمیدان فردریش ککوله زمانی که درگیر حل معمای ترکیب شیمیایی مولکولهای بنزن بود خواب دید که شش اتم دستهای یکدیگر را گرفته حلقه تشکیل داده و میرقصیدند و اینگونه بود که به کشف ساختار حلقوی مولکولهای بنزن دست یافت. این همان تصور خلاق است، همان گیرنده ی ذهن است همان چیزی است که ناپلئون هیل در کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید از آن به عنوان «فراست لایتناهی» یاد میکند و برخی دیگر آن را «فراهوش» می نامند، خلاقیت، کشف، الهام و شهودی که به دلیل عشق، اشتیاق و انگیزه ایجاد میشود.

تخیل: دستاوردهای امروز ما نتیجه تخیل و در نتیجه ایده‌های انسانهای گذشته بوده است، کسانی که روزی سفر به فضا و ارتباطات گسترده ی جهانی امروز در شبکه اینترنت را تخیل کردند و به آن دست یافتند. گرچه در پس تمامی ایده ها دانش تخصصی نهفته است اما **دانش تخصصی براحتی قابل حصول است و نقش اصلی تر متعلق به ایده است که زاینده و نتیجه‌ی پرورش قوه تخیل است.** تخیل بر دو نوع است: تصور خلاق و تصور مصنوعی.

تصور مصنوعی به ترکیب مفاهیم، ایده ها و برنامه های گذشته به شکلی تازه میپردازد و به چیز تازه ای که قبلاً نبوده را خلق نمیکند. این ذهنیتی است که اغلب مخترعین از آن استفاده میکنند.

تصور خلاق ذهنیتی است که به واسطه ی آن انسان با فراهوش خود ارتباط برقرار میکند، ایده های جدید به او منتقل میشود، الهامات قلبی و درونی دریافت میکند و با ذهن نیمه هوشیار سایرین ارتباط برقرار میکند. هر چه بیشتر از ذهن خلاق

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

استفاده کنیم فعال تر میشود. رهبران بزرگ صنعت، هنرمندان، موسیقیدانان، شعرا و بسیاری از انسانهای بزرگ از این تصور خلاق استفاده کرده اند.

دانا زوهر در کتاب «سرمایه معنوی، ثروتی که می توان با آن زیست» افرادی که از تصور خلاق برخوردارند هستند را انسانهای مولد می داند و مولد بودن را در رده ی ۵+ جدول انگیزه های انسانی قرار میدهد. به گفته ی او مولد بودن که یک نشانگر ویژه ی خلاقیت است زاینده ی عشق و اشتیاق است. به عنوان مثال اینشتین عاشق ریاضیات و نیوتن عاشق کشف و جستجوی جهان هستی بود. این عشق و اشتیاق موجب می شود که انسانهای مولد با خلاقیتشان بازی کنند، و از کارشان لذت ببرند. انسانهای خلاق یا مولد راهبردهایی دارند که بر پایه یادگیری و اکتشاف و بر پایه ی بازیگوشی است، آنها میگویند «چه میشد اگر» و سپس به تحقق آن «اگر» میپردازند. آنها به سادگی ریسک می کنند.

انسانهای مولد سنتهای نو و الگوهای نو خلق میکنند. آنها عاشق ناشناخته ها هستند و به سمت آن کشیده می شوند. ذهن خلاق آنها موجب میشود که به چیزها شکل تازه بدهند. شاعر آلمانی راینر ماریا ریلکه به این گونه افراد لقب اینها «زنبور شکوفه های نامرئی هستند» را داده است، به این معنی که انسانهای مولد نکاترایی که برای دیگران نامشهود است را جمع کرده و یک چیز مشهود برای دیگران خلق میکنند. بسیاری از نامهای بزرگ همچون پیکاسو که ما از هوش انسانی و تاریخ هنری می شناسیم از انسانهای مولد بوده اند. دانشمندان بزرگی چون نیوتن، اینشتین و برخی از تاجران بزرگ امروز انسانهای مولد بوده اند. استیو جابز، هنری فورد، بیل گیتس و ریچارد برانسون نیز از این دسته انسانهای مولد بوده اند.

انسان تا چیزی را در اندیشه خلاق خود نبیند نمیتواند خلق کند. انگیزه فکری به کمک نیروی تخیل و تصور میتواند به برنامه تبدیل شود. اگر این تصور و تخیل تحت کنترل در بیاید، میتواند از آن برای ایجاد برنامه هایی برای نیل به موفقیت و رسیدن به هدف بهره برد. انگیزه های فکری برای اینکه به معادل پولی تبدیل شوند باید از مسیر تخیل و تصور عبور کرده و با ایمان و اعتقاد همراه شوند.

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

تمرین عملی:

برای شروع از تصور مصنوعی استفاده کنید. شما با استفاده از این قوه میتوانید علاقه و دانش تخصصی خود را به معادل پولی آن تبدیل کنید. همین حالا علاقه و میل خود را بصورت یک طرح روی کاغذ بیاورید. وقتی میل، علاقه و ایده ی خود را روی کاغذ می آورید، برایتان روشن و ملموس میشود و میتوانید طرحی عملی برای آن بریزید. با این کار شما گام نخست را برای تبدیل علاقه به ثروت برداشته اید. بار دیگر تاکید میکنم. از همین نقطه شروع کنید. از تصور مصنوعی و تخیل بهره ببرید و روی کاغذ بنویسید که چه میخواهید و سریعاً طرحی برای آن بنویسید.

ارزش ایده

به یاد داشته باشید که ایده هیچ قیمت مشخصی ندارد. شما که خالق یک ایده هستید تعیین کننده ی preview ارزش و قیمت آن هستید. مثال از کسانی که تنها با یک ایده ثروتمند شدند زیاد است. به عنوان مثال خانم شکوه السادات هاشمی تولید کننده حشره کش امحا کسی که بدون تحصیلات شیمی و استفاده از فرمولاسیون خاص، برای از بین بردن سوسکهای خانه ی خودش به صورت تجربی ترکیبی غیرسمی پیدا کرد که باعث میشد سوسکها از تشنگی به آبراهها رفته و از بین بروند، محو شوند و حتی جسدشان هم باقی نماند. برخی نیز هستند که ایده های خود را به دیگران میفروشد تا آنها مسئولیت تولید آن را به عهده بگیرند.

به عنوان مثال فرمول ساخت نوشابه های کواکولا یک ایده بود که توسط یک پزشک روستایی به یک داروفروش فروخته شد. داروفروش در ازای آن ایده پس انداز تمام عمر خود را داد و امتیاز آن را گرفت. ایده ای که اقتصاد منطقه ی جنوب آمریکا را متحول ساخت و میلیونها نفر را به کار گرفت.

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت



مهمتر از همه این را به یاد داشته باشید که ایده‌ها خصوصاً برای دیگران ناملموس هستند. ماهیت ایده‌ها به این شکل هستند که جز در ذهن خالقشان، تا خلق نشوند ممکن است برای دیگران نامفهوم باشند و از این رو مطرح کردن زود هنگام آن با دیگران ممکن است به دلسردی و عدم همراهی دیگران ختم شود. اما وقتی شما ایده‌ای را خلق کرده و پرورش دهید آنها به شما قدرت و تحرک بخشیده و شما را با خود به جلو میبرند.

محرکهای ذهن: ایمان، باور، احساسات مثبت و منفی و تلقین

ذهن انسان اگر تحریک شود بهتر میتواند ارتعاشات موجود در اطراف خود را دریافت کند. این کار بوسیله احساسات مثبت و منفی انجام میشود. بعبارت دیگر احساسات ارتعاشات فکری را افزایش میدهند. عشق، هیجان‌ات جنسی، و تلقین از عوامل محرک ذهن است که شدت و سرعت این ارتعاشات را بیشتر میکند.

ایمان

ایمان چیزی است که به انسان حیات و به زندگی او معنا می بخشد. ایمان برای انسان هدف و رسالت می‌سازد و او به او برای حرکت، انگیزه و قدرت می‌بخشد. ایمان مبنای همه‌ی اعجازها و ریشه‌ی همه‌ی پیروزی هاست. هر انسانی که با

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

ایمان در راه هدفش حرکت کند به اندازه و بلکه بیشتر از ده نفر توان و قدرت حرکت دارد و می تواند سدهای غیرممکن را از جا برکند. ایمان قدرت میبخشد همان قدرتی که بواسطه ی آن گاندی، کسی که به لحاظ مبنای ظاهری قدرت مانند پول، سرباز و جنگ افزار هرگز با رقبای خود برابری نمیکرد، توانست ۲۰۰ میلیون نفر را متحد و یکسو کند و کشورش را از چنگال بزرگترین امپراطوری آن زمان رها سازد.

ایمان حالتی از ذهن است که از برنامه های عمده ی فکر و اندیشه بر میخیزد. برخی ذهنشان را با موفقیت و برخی با شکست، برخی با ثروت و برخی با فقر پرورش داده اند. به همان اندازه که ایمان و باور که برخاسته از اندیشه های مثبت است، سازنده است، اندیشه های منفی نیز مخرب هستند. همان پدیده ای که میلیونها نفر در کره ی خاکی را به فرو ناکامی دچار کرده است و مردم ندانسته آن را به بخت بد نسبت میدهند.

نکته ی مثبت اینکه ایمان با دعا، تلقین، تکرار و برنامه ریزی ذهن نیمه هشیار قابل تقویت است. از دعا کردن برای ارائه درخواستان به درگاه لایتناهی، برای ایجاد امید و آرامش و برای برنامه ریزی ذهن نیمه هشیار بهره ببرید. وقتی دعا میکنید ایمان داشته باشید که خداوند خواسته ی شما را برآورده میکند و خود را از هرگونه احساس منفی ترس و تردید تهی کنید. بواسطه ی تکرار و تلقین میتوانید ذهن نیمه هوشیارتان را فریب دهید و بر خلاف نظام باورهای او به خواسته هایی فراتر از صورتان دست یابید.

افکار و احساسات

افکار آمیخته با احساسات و هیجانات محرک ذهن نیمه هوشیار است. افکاری که با احساس و هیجان همراه شوند مشابه بذری هستند که در زمینی کاشته و رشد میکنند. اگر افکار و احساسات شما با افکار منفی و ترسهای همچون ترس از فقر، ترس از انتقاد، ترس از بیماری، ترس از دست دادن عشق و دیگر ترسها همراه شود، مشابه بذر آفت است اما اگر اندیشه ی

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

مثبتی را در ذهن بکارید و با تکرار و تقویت آن را آبیاری کنید این یک بذر میتواند هزار بذر دیگر تولید کند، به این ترتیب ذهن شما برای رسیدن به موفقیت یکسو و یکپارچه میشود و قدرتی شگرف به شما میدهد.

وقتی افکار با احساسات همراه میشود با سرعت بیشتری بر ذهن نیمه هشیار و در نتیجه بر رفتار ما تاثیر میگذارد. تکانش های هیجانی مشابه مایه خمیر ترش در نان است که باعث میشود افکار ما از حالت انفعالی به حالت فعال تبدیل شود. از اینروست که تکانش های فکری که با احساس همراه هستند به شدت قدرتمندتر از تکانشهای فکری صرفی که از استدلال سرچشمه گرفته اند، عمل میکنند.

مسیرهای منتهی به ثروت و فقر مشابه دو رودخانه در دو مسیر متضادند. کسی که در مسیر فقر حرکت میکند نمیتواند به ثروت برسد. احساسات و افکار مثبت قایقهایی هستند که ما را در رودخانه ثروت حرکت داده و به سرعت به سمت ثروت میبرند و به همین طریق احساسات و افکار منفی ما را به سمت فقر میبرند. فقر و ثروت اغلب با هم جای خود را تغییر میدهند. برای اینکه فقر جای خود را به ثروت بدهد باید برنامه ای دقیق اجرا شود اما برای فقیر شدن نیازی به برنامه نیست. فقر گستاخ و بی رحم است و راحت می آید اما ثروت ترسو و خجالتی است و باید به سمت آن رفت، آن را جذب کرد و برای بدست آوردنش مداومت به خرج داد. نکته ی مهم اینست که احساسات منفی به سادگی و بی هیچ دخالتی با تکانش های فکری ما در هم می آمیزند اما احساسات مثبت را باید آگاهانه و از طریق تلقین و تکرار به ذهن نیمه هشیار تزریق کرد.

هفت احساس عمده ی مثبت

میل و اشتیاق

ایمان

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

عشق جنسی

دلگرمی

تخیل

امید

هفت احساس عمده منفی

ترس

حسادت

تنفر

انتقام

حرص و طمع

خرافات

خشم

احساسات مثبت و منفی نمیتوانند بطور همزمان ذهن شما را اشغال کنند. این وظیفه ی شماست که کاری کنید که تنها احساسات مثبت در ذهن شما وجود داشته باشند. در خود عادت داشتن احساسات مثبت را ایجاد کنید.

تلقین

مانند بادی که میتواند یک کشتی را به شرق و یکی را به غرب بکشانند، افکار غالب ذهنی میتواند شما را به قعر مشکلات و یا به اوج خوشبختی و تعالی بکشانند. و همه چیز به این بستگی دارد که اندیشه ی خود را چگونه به کار می بندید. **شما میتوانید** اندیشه هایی جدید در ذهن خود بکارید. **میتوانید با قدرت تلقین، و تکرار اندیشه ای که با احساس همراه است اشتیاق، میل و علاقه ی خود را به معادل فیزیکی آن - ثروت - تبدیل کنید.**

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

استفاده از تلقین برای برنامه ریزی ذهن ناخودآگاه

روزی دو بار هدف خود را برای کسب پول بخوانید و خود را بگونه ای تصور کنید که به آن دست یافته اید. با این کار ذهن ناخودآگاه خود را فریب می‌دهید. ذهن نیمه هوشیار به افکاری که با احساس و هیجان همراه هستند واکنش می‌دهد از اینرو باید وقتی خود را در این حال تصور میکنید احساسات خود را به خوبی تجربه و حس کنید. حس لذت، شادکامی، آرامش، آزادی، رهایی، امنیت و هر حس مثبت دیگری را که دارید به خوبی حس کنید.

زمانهای صبح پس از خواب و شب قبل از خواب زمانهای بسیار خوبی برای این تمرینات هستند. چون در این زمانها امواج مغزی آلفا بیشتر از سایر زمانهای روز است و ذهن آمادگی به پرواز درآمدن در سرزمین خیال را دارد و میتواند بدون خودمحدودسازی و خودسانسوری به رویاها و اهدافش فکر کرده و آنها را تجسم کند. دقت داشته باشید که ذهن نیمه هوشیار هر دستوری را که با ایمان، باور و عمل به او داده شود میپذیرد اما لازم است که این دستورات بارها و بارها به شکل تکرار ارائه شوند تا در ذهن نیمه هوشیار جای بگیرند.

با این تصورات ذهن خود را فریب دهید و کاری کنید که باور کند که میتواند این پول را بدست آورد و بتواند شما را برای اقدام کردن و گام عملی برداشتن در راه کسب ثروت یاری کند بی آنکه در مقابل شما کارشکنی کند. در زمانی که روی ذهن نیمه هوشیار خود کار میکنید لازم نیست فکر استدلالی خود را بیدار کنید و به راهکارهای عملی فکر کنید بلکه همین که احساسات و هیجانان خود را بیدار کنید او را برنامه ریزی کرده اید و سپس در گامهای بعد که شامل برنامه ریزی سازمان یافته و گامهای عملی است میتوانید از ذهن استدلالی و نیز از تفکر خلاق خود، از دانش تخصصی و از مهارتها و مداومت خود بهره ببرید. راهکارهای عملیاتی و اقدامات در ادامه گفته خواهد شد اما این مرحله تنها بر روی ذهن نیمه خودآگاه کار میکند. در اینجا خبری از ذهن استدلالی، اما و اگرها، شایدها، محدودیت ها و غیره نیست بلکه فقط تصور و تخیل است، احساس و هیجان مثبت است، تجربه ای آغازین از موفقیت‌های پیش روست.

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

گام چهارم: کسب دانش تخصصی

برخی گمان میکنند که دانش به خودی خود قدرت است اما این اشتباه است. بسیاری تحصیل کرده های موفق که بیکارند، بسیاری تحصیل کرده هایی که در دانشگاهها با درآمدهای بسیار کم تدریس میکنند و اساتیدی که از درآمد خود راضی نیستند. دانش به تنهایی موجب رسیدن به تنعم و ثروت نمیشود، بلکه باید با یک برنامه ی عملی و کارآمد سازمان بگیرد تا به سمت هدف کسب درآمد هدایت شود. غفلت از این موضوع است که باعث سردرگمی میلیونها انسان شده است، کسانی که رهسپار دانشگاهها می شوند و گمان میکنند که صرف دانش قرار است آنها را به موفقیت برساند. یک عمر دانشگاه، استاد و معلم برایشان برنامه ریخته و آنها به این امید که فردای فارغ التحصیلی درهای خوشبختی و ثروت به رویشان باز میشود مو به مو اجرا کرده اند. غافل از اینکه وقتی وارد دنیای بیرحم و بی ثبات کار و تجارت میشوند حس میکنند که یک عمر در پی سراب دویده اند. و سپس شروع به شکایت از بیکاری و مشکلات میکنند.



در حالی که نکته ی اصلی این است دانش یک قدرت بالقوه است و تنها وقتی با یک برنامه کاربردی در راستای معین بیامیزد بالفعل میشود. یک انسان تحصیل کرده برای اینکه بتواند دانشش را به معادل پولی تبدیل کند باید ذهن خود را وسعت ببخشد، آموزشهای مکمل دیگری که برای رشد خود به آن نیازمند است را به دست آورد و از دانشش برای یک هدف معین و کارآمد که خدمت به مردم است بهره ببرد. باید بتواند دانش خود را به ابزاری برای خدمت به مردم تبدیل کند، باید بتواند به دانش تئوری خود عینیت ببخشد و از آن بهره برد تا بتواند آن را به ثروت تبدیل کند. دانش تخصصی شرط لازم برای

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

کسب قدرت است اما شرط کافی نیست.

انباشت ثروت نیازمند قدرت است و قدرت از دانش تخصصی سازمان یافته بر میخیزد. البته این هرگز به این معنا نیست که موفقیت نیازمند تحصیلات دانشگاهی است، ادیسون تنها سه ماه به مدرسه رفت. هنری فورد تنها شش سال به مدرسه رفت و استیو جابز از دانشگاه انصراف داد. راز موفقیت امثال هنری فورد این بود که آنها گرچه تحصیلات تخصصی نداشتند اما توانستند تیمی از متخصصین را گرد خود جمع کنند و از تخصص آنها بهره ببرند. اطلاعات تخصصی از جمله فراوانترین و ارزاترین خدماتی است که میتوانید به دست آورید. از جمله ابزارهایی که دانش را در اختیار شما قرار میدهند موارد زیر هستند:

تجربه و آموزش شخصی

تجربه و آموزش موجود در دیگران

دانشگاه ها و موسسات آموزشی

کتابخانه ها

دوره های آموزشی حضوری و غیر حضوری موسسات

کارگاهها و سمینارهای تخصصی

باید دانش را سازماندهی کنید و از آن در راه هدف مشخصی بهره ببرید و در این راه از برنامه های عملی استفاده کنید. دانش اگر به سمت هدفی ارزشمند هدایت نشود بی ارزش است. این همان چیزی است که در فرهنگ ما با این ضرب المثل معروف است: «عالم بی عمل به چه ماند به زنبور بی عسل» این مثل تنها برای عالمان دروس اخلاق و مذهب نیست که آنها را تشویق کند بر اساس آموزه های مذهبی و اخلاقی رفتار کنند. بلکه شامل تمامی علوم و دانشهایی میشود که باید به عینیت تبدیل شود و با هدفی ارزشمند گره بخورد و گره ای را باز کند نه اینکه صرفاً به درد گرد خوردن در قفسه های کتابخانه ها

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

بخورد. اگر میخواهید در دانشگاهها درس بخوانید باید از ابتدا بدانید که این دانش را برای چه میخواهید. و سپس ببینید که از چه منبع قابل اعتمادی میتوانید این دانش را اخذ کنید. بسیاری از افراد هست که یک تنه تا مدرک دکترا میروند بدون اینکه سری به دنیای بیرون از دانشگاه بزنند و ببینند چه چیزی در دنیای واقعی مورد نیاز است. و بعد از اینکه مویشان را در راه تحصیل سپید میکنند و مدرک ارشد یا دکترای خود را میگیرند می بینند که دانشی تخصصی بیش از نیاز بازار اندوخته اند و کاری در خور و شایسته نمیابند سپس زبان به ملامت از کشور و جامعه باز میکنند. برخی از آنها حتی به قول یکی از اساتید «در رشته ی اژدها کشتی درس میخوانند و بعد می بینند که اژدهایی نیست که بکشند»، یعنی در رشته هایی درس میخوانند که عملاً نیازی به آن نیست و غیر مرتبط است. از سوی دیگر، انسانهای موفق هرگز در تحصیل دانشی که در راستای هدف خاصشان است متوقف نمیشوند و بعد از اتمام تحصیلات خود همچنان به رشد و کسب دانش در زمینه های تخصصی و حتی زمینه های توانمندسازی فردی و رشد شخصی می پردازند. آنها به خوبی میدانند که در دنیای کسب و کار، ویژگی های شخصیتی، منش، ذکاوت، فراست و تواناییهای متفرقه نیز در تکمیل تخصص نیازمند و ضروری هستند و از این رو برای توسعه ی دانش و توانمندی های خود وقت و پول صرف میکنند. بعد از کسب دانش و توسعه توانمندی، هنر عرضه کردن دانش و توانایی ها و ارائه ی یک رزومه مناسب کاری نیز در کسب درآمد بیشتر اساسی است. اگر بتوانید هنگام استخدام خود را به خوبی عرضه کنید شانس این را دارید که در جایگاهی بالاتر و با درآمدی بیشتر استخدام شوید.

دانش سازمان یافته از سه طریق بدست می آید:

نیروی لایزال الهی

آنچنانکه در احادیث داریم علم نوری است که خداوند در دل کسی که بخواهد میکارد. دانش شعله ای کوچک از خورشید علم، معرفت، حکمت و خردی است که خداوند در وجود انسان قرار میدهد. این شبیه همان چیزی است که در عالم رویا، در عالم الهام و در قالب کشف به ذهن و قلب انسان خطور میکند و راه حلی برای او نشان میدهد. الهام، حس ششم، ضمیر

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

ناخودآگاه و ذهن خلاق منابعی برای اینگونه دانشها هستند. دعا به درگاه و درخواست از او نیز برای باز شدن درهای حکمت، برای گشودگی ذهن، برای برخورداری از شهود و الهام و برای حل مسائل مفید است.

تجربه انباشته شده

تجربه ای که در نتیجه ی تحصیل در دانشگاه زندگی، و یا دانشگاهها و موسسات آموزشی بدست می آید

آزمایش و پژوهش

با آزمایش ایده های جدید و انجام تحقیقات

رسیدن به چنین دانشی نیازمند داشتن یک گروه همکاران است. در بخشهای بعد در مورد گروه همکاران بیشتر صحبت میکنیم.

گام پنجم: برنامه ریزی سازمان یافته

تا اینجا متوجه شدیم که برای تبدیل علاقه به ثروت نیازمند داشتن هدف، ایمان و تقویت باورها، استفاده از قوه تخیل و کسب دانش هستیم. اما همه ی اینها بدون داشتن یک برنامه سازمان یافته راهگشا نخواهد بود. **میلیونها نفر در فقر و سختی دست و پا میزنند چون هیچ برنامه ای برای ثروتمند شدن ندارند. باهوشترین افراد هم نمیتوانند بدون داشتن برنامه هایی معین و عملی موفق شوند.** وقتی برنامه ای داشته باشید، اگر هم به شکست برسید، میدانید که این شکست نتیجه ی چه برنامه ای بوده و میتوانید به تغییر برنامه ها از آن شکست موقتی گذشته و به پیروزی برسید. شکست موقتی بوده و تنها به این معناست که جایی در برنامه ی شما اشکالی وجود دارد و باید تغییر داد.

شما نیاز دارید که برای کسب ثروت و رسیدن به درآمد رویایی خود یک برنامه بریزید. برای این منظور مشخص کنید که آیا میخواهید استخدام یک شرکت/سازمان خوب با درآمد مناسب شوید یا اینکه میخواهید ایده ای که در ذهن دارید را به یک کسب و کار تبدیل کنید و از طریق آن کسب درآمد کنید.

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت



برای استخدام شدن در یک سازمان خوب نیازمند این هستید که مهارت‌های متنوعی را در خود توسعه دهید، شما باید شبکه سازی کنید و روابط خود را توسعه دهید زیرا بیشتر سمت‌های خوب در شرکتها به واسطه ی معرفی و رابطه داده میشود. باید بتوانید رزومه ی خوبی بنویسید که توانایی ها، تجارب و کارهایی که انجام داده اید را به خوبی بیان کند، قدر خود و توانمندیهای خود را بدانید و هرگز به کار در شرکت‌های سطح پایین و درآمدهای کم رضایت ندهید.

برای اینکه بتوانید یک ایده را به ثمر برسانید و کسب و کاری بر پایه آن راه اندازی کنید نیازمند دور هم آوردن ویژگی های متعددی از جمله آموزش، تخصص، تجربه، تولید، فروش، بازاریابی و .. هستید و دربرداشتن این ویژگی ها مستلزم کار کردن در یک تیم و داشتن گروه همکاران است. حتی اگر بخش اعظم اندیشه ها از شما نشات گیرد باز نیازمند کار کردن با افرادی هستید که کاستی های شما را تکمیل کنند. بنابراین وظیفه ی شما به یافتن یک گروه همکاران مناسب و ارائه ی یک رهبری خوب منجر خواهد شد.

گام ششم: تنظیم گروه همکاران

یک برنامه سازمان یافته تا زمانی که به مرحله اجرا در نیاید نمیتواند به معادل پولی تبدیل شود و این کار نیازمند تلاش سازمان یافته ی دو یا چند نفر است که با هم پیمان همکاری برای رسیدن به یک هدف را بسته اند.

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت



همکاری در کار گروهی از دو جهت سودمند است یکی به لحاظ اقتصادی و دیگری روانی. به لحاظ اقتصادی همکاری چند نفر باعث کاهش بار هزینه ها و توزیع آن خواهد بود و به لحاظ روانی موجب هم افزایی مغزهایی میشود که در یک تیم در کنار یکدیگر کار میکنند. اندرو کارنگی، سلطان فولاد امریکا در دهه ۱۸۸۰ ثروت، معتقد بود که همه ی قدرت او در نیروی جمعی همکاریانش خلاصه شده است. (این صنعتگر اکثر ثروتش را به موسسات خیریه بخشید و مبلغ کمی را برای همسر و تنها دخترش به ارث گذاشت)

نقش هم نشینان، دوستان و همکاران خوب

علاوه بر نقش همکاران در پیشبرد کارها، همکاران، دوستان و هم‌نشینان در روحيات، منش، خلق و خو و جهت زندگی ما نیز بسیار تاثیر گذار بوده و در شکست و موفقیت افراد نقش حیاتی دارند. به عنوان مثال **سرعت رشد و ترقی هنری فورد** از زمانی که با ادیسون دوست شد چند برابر شد و این نتیجه نفوذ اذهان بر یکدیگر است. مهم ترین موفقیت های هنری فورد زمانی شروع شد که او دوستی و همکاری با هاروی فایرستون، جان برو را تدارک دید. این اتفاق از این روی است که افراد از طبیعت، عادات و نیروی فکری کسانی که با آنها همکاری میکنند بهره میبرند و هنری فورد هم در دوستی با این مغزهای بزرگ، به نیروی مغزی خود، فراست، تجربه، دانش و نیروهای معنوی را افزود. ناپلئون هیل در کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید نقل میکند که پسر من موقعیت اشتغال در دو شرکت مختلف را داشت که حقوق یکی کمتر از نیمی از حقوق شرکت دیگر بود. من به او پیشنهاد کردم که در شرکتی که حقوق خیلی کمتری داشت استخدام شود زیرا در آنجا شانس هم نشین شدن با یک مدیر موفق را پیدا میکرد. دیدگاه من این بود که تاثیری که همکاری با این مدیر برای پسر من خواهد داشت، و

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

آموزه هایی که پسرمان از او و شخصیتش میتوانست بگیرد در درازمدت بیش از حقوق بالا به موفقیت او کمک خواهد کرد. از نظر من همکاری نزدیک با کسی که تسلیم مشکلات نمیشود، خود سرمایه ایست که با هیچ پولی نمیتوان آن را ارزیابی کرد. اگر در انتخاب همکاران خود وسواس کافی به خرج دهید بیش از آنکه متوجه شوید به بخشی از هدفهای خود رسیده اید. نمونه ی دیگر از قدرت جمع را میتوان در پیروزی گاندی بر امپراطوری انگلستان دید. او یک نفر بود اما این قدرت عظیم برای برهم اندازی سلطه ی بیگانه را از همراهی ۲۰۰ میلیون نفری بدست آورده بود که روح و ذهنشان را بسیج کرده بود و در راستای یک هدف هماهنگ کرده بود.

گام هفتم: مداومت

تجربه هزاران انسان ثابت کرده که نداشتن مداومت یکی از ضعفهایی است که اغلب مردم با آن روبرو هستند و همین نقطه ضعف یکی از علل اصلی ناکامی در آن هاست. اما نکته ی خوب اینکه میتوانید مداومت را در خود ایجاد کنید. با افزایش انگیزه و اشتیاقتان، با مدد جستن از جمع همکاران و با تلقین و برنامه ریزی ذهن نیمه هشیار میتوانید مداومت خود را بیشتر کنید. اگر میخواهید مداومت خود را بسنجید، ببینید چگونه به اصول مندرج در این نوشتار عمل میکنید. آیا صرفاً آن را مطالعه میکنید؟ آیا گاهی آن را به کار می بندید و گاهی نه؟ اگر این چنین است از مداومت کافی برخوردار نیستید و این اصول هم آنطور که باید راهگشایان نخواهد بود. تلاشهای گهگاه مثرالثر نخواهد بود. به قول شاعر **رهرو آن نیست که گه تند و گه آهسته رود رهرو آن است که آهسته و پیوسته رود.**

باید مداومت را در خود پرورش دهید. مادامی که از آزمون مداومت سربلند بیرون نیابید نمیتوانید به پیروزی برسید. چون مداومت آن چیزی است که شما را در برابر شکست بیمه میکند. تنها انسانهایی که مداومت را در خود پرورش داده اند با یک یا چندین شکست از میدان به در نمیروند و ایستادگی میکنند.

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت



عوامی که در مداومت خدشه ایجاد میکنند در اینجا لیست شده اند:

ناتوانی در شناخت و تعریف دقیق خواسته ها

اهمال کاری

بی علاقه‌گی به کسب دانش تخصصی

تردید و دودلی، به تعویق انداختن تصمیم گیری

عادت اتکای بیش از حد به توانایی ها به جای ایجاد برنامه ای مشخص برای حل مسائل

از خود راضی بودن

بی تفاوتی

دیگران را مسئول مشکلات دانستن و به شرایط نامناسب علی‌رغم میل قلبی تن در دادن

تسلیم شدن در برخورد با نخستین نشانه های شکست

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

فقدان برنامه های سازمان یافته

بی توجهی به نقطه نظرها، فرصت ها و موقعیت ها

آرزو کردن صرف به جای اقدام کردن

کنار آمدن با فقر به جای تصمیم گیری برای ثروتمند شدن

انتخاب راههای میانبر برای کسب ثروت از قبیل قرعه کشی ها، قمار و فعالیتهای مشابه

ترس از انتقاد، عدم تصمیم گیری و برنامه ریزی به دلیل ترس از انتقاد دیگران

برای اینکه مداومت را در خود تقویت کنید باید چهار اقدام ضروری زیر را بکار ببندید:

هدف مشخص توام با اشتیاق سوزان برای رسیدن به آن

برنامه ای مشخص با اقدام مستمر و پیوسته

ذهنی که در برابر نفوذهای منفی و مایوس کننده اطرافیان محکم است

استفاده از همکاران واجد شرایط

نمونه هایی از مداومت

از جمله نمونه های بارز مداومت در تاریخ صنعتی، ادیسون و هنری فورد هستند. ادیسون از بزرگترین موفقان و همچنین از بزرگترین شکست خورده های تاریخ بوده است. او میگفت: «وقتی به این نتیجه میرسم که نتیجه ی ارزشمندی در کار است آنقدر آزمایش و امتحان میکنم تا به این نتیجه دست پیدا کنم. هنری فورد نیز کسی بود که از صفر شروع کرد و با مداومت یک امپراطوری صنعتی به راه انداخت.

مداومت اصلی ترین رکن پیروزی بسیاری از رهبران در دنیا بوده است. پیامبر ما حضرت محمد مصطفی (ص) نمونه ای بارز از این مداومت بود. او کسی بود که در چهارده سال اول رسالتش جز تمسخر و تهمت و رفتارهای ناشایست چیزی دریافت

هفت گام تبدیل علاقه به ثروت

نکرد و انواع سختی ها و مشکلات از جمله شعب ابی طالب، و مرگ عزیزان و حامیانی چون همسرش حضرت خدیجه (س) و عمویش ابوطالب را تجربه کرد. در اواخر سال دهم ایشان به طائف سفر کرد تا مردم آن دیار را به اسلام دعوت کند. اما مردم نه تنها ایمان نیاوردند بلکه وقتی ایشان از میان شهر عبور کرد از دو طرف او را احاطه کرده و زبان به دشنام و استهزا گشودند و حتی به حضرت حمله کرده سنگ بر پاهای مبارکش زدند و به این وضع ناهنجار آن بزرگوار را از شهر بیرون کردند. رسول خدا(ص) وقتی خود را از دست آن فرومایگان نجات داد در سایه دیواری از باغ‌های خارج شهر آرمید تا قدری از خستگی رهایی یابد و خون پاهای خود را پاک کند و در آن حال رو به درگاه پناهگاه همیشگی خود خدای بزرگ کرده و شروع به مناجات کرد.

در این هنگام، غلامی مسیحی مذهب به نام عداس که در آن باغ کار میکرد به دستور اربابانش که از بزرگان مکه بودند خوشه انگوری چید و برای آن حضرت برد. عداس متوجه شد که وقتی رسول خدا (ص) خواست دانه ای از انگور بکند، گفت «بسم الله» پس با تعجب پرسید: این جمله در میان مردم این سرزمین معمول نیست! این سوال مقدمه‌ی صحبت‌هایی شد که نهایتاً عداس ایمان آورد. عداس تنها کسی بود که در این سفر تبلیغی به پیامبر ایمان آورد. پیامبر پس از چهارده سال تلاش و مشقت به مدینه هجرت کردند و توانستند دعوت به اسلام را به مرحله ای نوین برسانند. از آن زمان تا وقتی که پیامبر موفق شد با سپاهی به مکه بازگردد و کعبه را از بت‌ها تهی کند، ۸ سال طول کشید. پیامبر پس از بیست سال رنج مبارزه با شرک و بت پرستی و تلاش برای دعوت به اسلام، با اقتدار به مکه بازگشت، کعبه را از بت‌ها تهی کرد، فرمان عفو عمومی صادر کرد و به بزرگان قریش همچون ابوسفیان که اینک تسلیم شده بودند پناه داد.



سمینار آموزشی
از رویا تا موفقیت
سیستم جامع مدیریت آرزوها

مدیریت احساس
مدیریت ذهن
مدیریت عملکرد

۱۳ آبان ماه ۹۵
مجتمع فرهنگی تفریحی شهردخت

تلفن ثبت نام: ۰۹۲۱۰۷۶۳۴۲۸

panjereh.ir/dreams_to_success/



دوره رایگان و غیر حضوری ۹ درس پایه ای رسیدن به آرزوها

برای ثبت نام همین الان به
سایت ما مراجعه کنید

www.Panjereh.ir



داستان شروع یک پنجره

اولین بار که در زندگی‌ام یک کتاب خودیاری خواندم، زمانی بود که در مقطع راهنمایی بودم و در کتابخانه مدرسه به یک کتاب آموزش مهارت تندخوانی برخوردم. آن کتاب با تصویر چشم بزرگی که روی جلدش بود برایم خیلی تازه و عجیب بود، با مطالعه و استفاده از تکنیک‌هایش تغییری جهش گونه کردم. من که عادت داشتم راه بروم و با صدای بلند درس بخوانم تبدیل به کسی شدم که در سریع‌ترین زمان تنها با یک نگاه به کتاب درس را یاد گرفته و نمره‌های خوبی کسب می‌کرد. آن تجربه به من ثابت کرد که اگر برای توسعه‌ی مهارت‌های خودم ارزش قائل باشم، می‌توانم در بهترین سطح خودم ظاهر شوم. پس از آن تجربه بود که من یکی از پرفرودارترین خوانندگان کتاب‌های خودیاری شدم.

زمانی که به دانشگاه رفتم یکی از تفریحاتم رفتن به کتاب‌فروشی، جستجوی جدیدترین کتاب‌های خودیاری و خرید آنها بود. در زمان تحصیل در مقطع ارشد، یک کتاب‌فروشی در همسایگی خوابگاه ما بود که من مرتب به آنجا مراجعه می‌کردم. یک روز کتاب‌فروش از من پرسید که در این خوابگاهی که شما هستید چه تعداد ساکن هستند؟ گفتم نمی‌دانم شاید ۳۰۰ نفر. گفت از این ۳۰۰ نفر تنها شما و دو نفر دیگر هستید که به این کتاب‌فروشی سر می‌زنید. من هرگز به این نکته‌ی دردناک توجه نکرده بودم. حق با او بود. به عنوان یک دانشجو که بودجه‌ی معینی داشت من ترجیح می‌دادم بیش از خرید شال، مانتو، کیف و کفش بودجه‌ام را صرف خرید کتاب کنم. آن موقع نمی‌دانستم که مطالعه‌ی این کتاب‌ها چقدر می‌تواند تفاوت ایجاد کند؛ اما بعدها متوجه شدم.

در طول دوران تحصیل و پس از آن فرصت ۱۵ سال زندگی در خوابگاه و هم‌اتاقی شدن با بالغ بر ۱۰۰ نفر را داشته‌ام. افرادی که از جای‌جای مختلف کشور، از روستاها و شهرهای بزرگ و کوچک آمده بودند. افرادی که از فرهنگ‌های و قومیت‌های مختلف بودند و هوش، توانایی، رشته‌ی تحصیلی و تجارب مختلف داشتند. برخی بسیار زیبا، برخی باهوش، برخی ثروتمند و برخی به لحاظ تحصیلی بسیار موفق بودند و برخی دیگر نبودند اما اغلب آنها در یک چیز مشترک بودند.



مستقل از همه‌ی این تفاوت‌های شخصیتی، فرهنگی، فکری، سیاسی و مذهبی و مستقل از دستاوردهای تحصیلی که داشتند بسیاری از آن‌ها در مسیر زندگی خودشان مرتکب اشتباهاتی در مسیر موفقیت و خوشبختی خود می‌شدند. من افراد باهوشی را می‌دیدم که در حل مسائل درسی موفق‌اند اما در حل مسائل زندگی‌شان لنگ می‌زدند، به عنوان مثال رتبه اول دانشگاه از ازدواج ناموفقی سردر می‌آورد که یک دهم هوش او برای شناسایی آن انتخاب نامناسب کافی بود، دانشجوی دکتری که از خودکشی سر در می‌آورد، دختر فوق‌لیسانسی که با یک معناد ازدواج می‌کرد، زنی که پس از سال‌ها تجربه‌ی زندگی مشترک هنوز در ارتباط با همسرش از بدیهی‌ترین اشتباهات برخوردار بود و خلاصه بسیاری از رفتارهای نادرست کوچک و بزرگی که در زندگی خودم، اطرافیانم و فیلم‌ها می‌دیدم.

آنجا بود که متوجه شدم تحصیلات شاید توانسته دانش را به ما بیاموزد، شاید توانسته تخصص‌های ریاضی و جغرافیا و نجوم و غیره را به ما بیاموزد اما نتوانسته درس زندگی را به ما بیاموزد، نتوانسته خودشناسی و خودآگاهی را به ما بیاموزد تا بفهمیم که انگیزه‌ی رفتارهایمان چیست. نتوانسته اندیشیدن و تفکر را بیاموزد تا بفهمیم که پایان راهی که می‌رویم چیست.

من متوجه شدم شاید ما توانسته‌ایم با تحصیلات مدارج عالی را طی کنیم، تخصص‌های بالا کسب کنیم آموزش‌های پیشرفته ببینیم اما نتوانسته‌ایم خودمان را، شخصیت و منشمان را، عقل و خرد و فرزاندگی را در درونمان آن طور که باید رشد دهیم.

چیزی که بیشتر مرا می‌رنجاند این بود که عموم افرادی که می‌دیدم در هر سطح زندگی که بودند علاقه‌ای به مراجعه به مشاور نداشتند و معمولاً مسائل خود را با کسانی که ممکن بود دانش و تجربه‌ی کافی ندارند مطرح کنند. بسیاری از آن‌ها وقتی برای مطالعه‌ی کتاب‌هایی که آن‌ها را در بهتر زیستن یاری دهد اختصاص نمی‌دادند. من که آن زمان‌ها به مطالعه‌ی کتاب‌های خودیاری و کمک به بهبود زندگی خودم علاقه داشتم و در عین حال بسیار دلسوز دیگران بودم ناخودآگاه به



یک مشاور برای اطرافیانم تبدیل شدم.

پس از آن بود که دانستم که آموزش اصول موفقیت یک ضرورت است و بسیاری افرادی که به یادگیری آن نیازمندند. از این رو تصمیم گرفتم همچنان که برای رشد و ارتقای خود تلاش می‌کنم گامی نیز در راستای تأمین این نیاز بردارم. در این راستا، با اتکا به چشم‌اندازی که در ذهن خود می‌دیدم از کار و درآمد مناسبی که داشتم استعفا دادم و به مدت یک سال به مطالعه بیشتر، توسعه توانمندی‌های خودم و تولید محتوا پرداختم تا اینکه سرانجام این وبسایت آموزشی را راه‌اندازی کردم. به سبب این کار فرصت بیشتری برای مطالعه و بازنگری در خودم و زندگی‌ام پیدا کردم. خیلی بیشتر از قبل فرصت یافتم که خودم را رشد دهم و تأثیرات آن را در زندگی فردی، خانوادگی و حرفه‌ای‌ام دیدم. به جرئت می‌گویم اصولی که اینجا آموزش می‌دهم اصولی است که هر روز به آن‌ها توجه می‌کنم و در زندگی خودم بسیار موثر بوده است؛ و آرزو دارم که در زندگی خوانندگان نیز بسیار موثر باشد.

با آرزوی روزهایی سرشار

مرضیه فاطمی

مدیر وبسایت یک پنجره

www.1Panjereh.ir

یک پنجره

آموزش توسعه توانمندی

