



بِسْمِ
اللَّهِ
الرَّحْمَنِ
الرَّحِيمِ

پول عاشق سرعت است

جو ویتاله

برگردان: رامین اسدی



این کتاب با مجوز نویسنده ترجمه و چاپ شده است.

شناسنامه کتاب



کد کتاب: ۱۵۸۸

سرشناسه:

عنوان و نام پدیدآور: / نام نویسنده ؛ ویراستار:

مشخصات نشر:

مشخصات ظاهری:

شابک:

وضعیت فهرست نویسی:

عنوان اصلی:

موضوع:

شناسه افزوده:

رده بندی کنگره:

رده بندی دیویی:

شماره کتابشناسی ملی:

پول عاشق سرعت است (Money Loves Speed)

جو ویتالہ

برگردان:
رامین اسدی



این اثر ترجمه‌ای است از:

Money Loves Speed
Joe Vitale



پول عاشق سرعت است

نویسنده: جو ویتاله

برگردان: علیرضا اسدی

آماده سازی و امور فنی: تحریریه انتشارات فروزش

تیراژ: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول ۹۹

چاپ و صحافی: فروزش

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۵۴۷-۸۶۴-۱

ISBN: ۹۷۸-۹۶۴-۵۴۷-۸۶۴-۱

کد کتاب: ۱۵۸۸

حق چاپ محفوظ است.

انتشارات فروزش

نشانی: تبریز، خیابان امام خمینی، نرسیده به چهارراه آبرسان، ساختمان تشریفات
تلفن: ۳۳۳۶۹۵۲۵ (۰۴۱) دورنگار: ۳۳۳۵۷۰۶۱ (۰۴۱) دفتر تهران: ۶۶۴۶۱۴۶۰ (۰۲۱)

www.forouzes.com



[@forouzespublication](https://www.instagram.com/forouzespublication)



info@forouzes.com



[@forouzespublications](https://www.facebook.com/forouzespublications)



ریال

قیمت:

فهرست محتوا

۱	مقدمه
۵	از بی خانمان تا میلیاردر
۱۱	« بخش اول
۱۳	ورشکست شده‌اید؟ از این‌جا شروع کنید.
۱۵	سیزده روش جذب سریع پول
۱۷	از فقر تا موفقیت
۳۱	پول و مسیر پیش روی شما
۴۵	« بخش دوم
۴۷	چطور لاتاری برنده شویم؟
۵۱	آماده‌اید؟
۵۷	اشتباه بزرگ
۶۳	آرزوی مخفی شما
۵۹	موفقیت و شوک‌درمانی
۷۳	هشت قانون پول
۷۷	مراقب RAS خود باشید.
۸۱	چرا فیلم «راز» همیشه جواب نمی‌دهد؟
۸۷	ده باور اشتباه و محدودکننده
۱۰۱	ده باور اشتباه و محدودکننده
۱۰۷	چطور بخشش باعث درآمد بیشتر می‌شود؟
۱۱۱	کات!
۱۱۷	میلیاردرهای دیوانه
۱۲۱	زیر پا گذاشتن ارزش‌ها

فهرست محتوا

۱۲۳

میلیونر آگاه

۱۲۵

«بخش سوم

۱۲۷

کتاب‌های مرجع

۱۲۹

بخش اول: پس‌انداز کردن

۱۴۳

بخش دوم: کتاب راهنمای تعاملی «همین حالا پولدار شو»

۱۸۹

درباره‌ی نویسنده



مقدمه

این اصل یکی از مهم‌ترین اصول در کسب درآمد است؛ اما بسیاری از مردم تا به حال این جمله به گوششان هم نخورده. من اولین بار این جمله را از «دن کندی»^۱ شنیدم؛ بازاریاب مستقیمی^۲ که تاکنون الهامبخش بسیاری از افراد، از جمله خود من بوده است؛ پس از آن همیشه از این عبارت استفاده می‌کردم: «پول عاشق سرعت است»؛ چون به نظرم بسیار جذاب و با معنا بود. این جمله خیلی سریع رواج پیدا کرد و بتدریج آن را از دیگران هم شنیدم؛ اما اولین بار «مارلون سندرز»^۳، نابغه بازاریابی نامتعارف^۴ به من گفت: «جو، پس چرا کتابی به اسم "پول عاشق سرعت است"، ننویسی؟»

من هم به این نتیجه رسیدم که باید هرچه سریعتر این کتاب را بنویسم. این اصل بسیار مهمی است؛ چون کسانی که بیشترین سرعت عمل را داشته باشند، بیشترین درآمد را کسب خواهند کرد. وقتی ایده‌های به ذهنشان می‌رسد،

^۱ Dan Kennedy.

^۲ بازاریابی مستقیم (Direct Marketing)، نوعی از بازاریابی است که در آن به‌طور مستقیم با مشتری بالقوه ارتباط برقرار می‌شود. (مترجم)

^۳ Marlon Sanders.

^۴ بازاریابی نامتعارف (Eccentric Marketing)، یک نوع استراتژی تبلیغاتی است که بر روی تاکتیک‌های نامتعارف و کم‌هزینه بازاریابی تمرکز دارد و به حصول بیشترین و بهترین نتیجه ممکن منجر می‌شود. (مترجم)

باید سایر کارهای خود را کنار بگذارید و سعی کنید آن ایده را اجرا، تکمیل و در بازار ارائه کنید. همیشه وقت برای اصلاح آن ایده وجود دارد؛ اما اولین کسی که آن را عرضه کند، به یقین بیشترین سود را خواهد برد.

اصل «پول عاشق سرعت است»، موارد دیگری را نیز بیان میکند. یکی از آنها این است که شاید افراد دیگری نیز ایده شما یا مشابه آن را در سر دارند؛ از این رو اگر همین حالا آن را عملی نکنید، فرد دیگری این کار را خواهد کرد و او سود میبرد؛ نه شما.

«تونی رابینز»^۱، مشاور خودیاری معروف، این پرسش را مطرح کرد که: «آیا تاکنون پیش آمده که ایده‌های داشته باشید و آن را عملی نکنید؛ ولی بعد از شش ماه یا یک سال در کتابفروشی یا خیابان ببینید فرد دیگری این کار را انجام داده است و دارد از این راه پول درمیآورد؟» فراموش نکنید که هر لحظه ممکن است ایده شما به ذهن فرد دیگری هم برسد و از شما پیشی بگیرد.

در علم متافیزیک ثابت شده است که هر ایده فقط به ذهن یک فرد خاص نمیرسد، بلکه ممکن است در یک لحظه به ذهن چندین نفر خطور کند؛ گویی جهان این ایده‌ها را به وجود آورده است و می‌خواهد مطمئن شود که عملی خواهد شد.

سیاری از مردم ایده‌های خود را عملی نمیکنند؛ به همین دلیل اگر جهان یک ایده را به چندین نفر بدهد، حداقل یکی از آنها این کار را انجام داده، پولدار خواهد شد.

^۱ Tony Robbins.

این کتاب بیش از هر چیز می‌خواهد به شما یادآوری کند که کسب درآمد، قوانین مشخصی دارد که هیچ یک از آنها ارتباطی به بانکداری، سرمایه‌گذاری یا بازار املاک ندارد. این قوانین، بیشتر ذهنی و در واقع اصول جهان هستند. هدف اصلی این اصول، کسب درآمد در سریع‌ترین زمان ممکن است. در هر شرایط مالی که باشید، چه ورشکسته و نگران پرداخت قبضه‌های ماهانه خود هستید و چه کارآفرینی موفق، این کتاب می‌تواند به کمک‌تان بیاید. من می‌خواهم شما را از وضعیت مبتدی و مضطرب به وضعیت موفق و آرام برسانم. پس از این مرحله نیز پا را فراتر گذاشته، با یکدیگر به «آرامش مطلق» خواهیم رسید.

«آرنولد پتنت»^۱ معتقد بود: «ما ثروت را نمی‌سازیم، بلکه فقط محدودیتها را از سر راه خود برمی‌داریم.»

این دیدگاهی بسیار جالب و مهم است. کمی به آن فکر کنید. تنها دلیلی که شما را از رسیدن به ثروت مورد نظرتان بازمیدارد، باورها و طرز فکرتان است. این باورها همان محدودیت‌های شما هستند؛ پس با تغییر آنها می‌توانید به ثروت و غنا برسید.

اولین کاری که می‌توانید همین حالا انجام دهید، این است که باورهای جدیدی بسازید. یکی از این باورها این است که «پول عاشق سرعت است.» همواره به یاد داشته باشید که اگر ایده‌های برای یک کالا یا خدمات جدید دارید، همان لحظه آن را بنویسید، به آن توجه کنید و ایده خود را عملی سازید.

^۱ Arnold Patent.

به نظر من ایده‌ها مثل هدیه هستند؛ شما ایده‌ها را نمی‌خرید یا بیشتر مواقع به دنبال آن نمی‌روید، بلکه ایده به سراغتان می‌آید؛ گویی آن را دریافت کرده‌اید؛ درواقع دنیا با سخاوت تمام این ایده را به شما بخشیده است و اکنون به خودتان بستگی دارد که آن را عملی کنید و از آن سودمند شوید یا خیر. اگر میخواهید ثروت بیشتری به دست آورید، همین حالا این کتاب را بخوانید. زمان را از دست ندهید؛ چون پول عاشق سرعت است.

من هم در گذشته، فقیر، ورشکسته و ناامید بودم. همیشه با خود فکر میکردم: «چرا دیگران پول دارند، ولی من ندارم؟ مشکل من چیست؟» فکر میکردم راههایی که میروم، درست است؛ اما اینگونه نبود! درگذشته بیخانمان بودم و بیش از ده سال طعم فقر را چشیدم. همیشه اضطراب داشتم که هر ماه چطور پول قبض آب و برق و غیره را بپردازم؛ اما امروز به فردی موفق و مشهور تبدیل شده‌ام و سعی میکنم آموخته‌هایم را به دیگران نیز منتقل کنم.

چطور توانستم شرایط خودم را تغییر دهم؟

این اتفاق، بی‌تردید یکشنبه نیفتاد. یکی از نقاط عطف زندگی من، کشف «هشت قانون ثروت» بود. با در میان گذاشتن این اکتشاف با دیگران، زندگی آنها هم تغییرات قابل توجهی کرد.

اجازه دهید داستان فرد دیگری را تعریف کنم که با اصول تدریس من توانست از بیخانمان بودن به موفقیت‌های بزرگی دست یابد.



از بی خانمان تا میلیاردر

مدتی پیش در شهر بانکوک تایلند سخنرانی داشتم. بنیانگذار این مراسم، مرد سوئدی جوانی به نام «آندره پیرا»^۱ بود.

آندره پانزده سال قبل در وضعیت مالی بسیار بدی سوئدرا ترک کرده بود؛ در آن زمان بیست سال داشت و از شرایط خود به هیچ عنوان راضی نبود. او هیچ هدف و مقصدی در زندگی نداشت و به دنبال راه نجاتی بود تا خودش را از این وضعیت خلاص کند.

پدر بزرگ آندره پس از مرگ، دوهزار دلار برایش به ارث گذاشته و آندره با آن پول بلیت هواپیما خریده بود تا به گرم‌ترین کشوری که می‌توانست (تایلند) برود؛ اما در این کشور هم اوضاع اسف‌باری داشت؛ چون هیچ ارتباط و تجربه‌ای نداشت و زبان تایلندی هم نمی‌دانست.

آندره پس از مدتی کوتاه بی‌خانمان شده بود و در ساحل می‌خوابید. او خجالت می‌کشید این داستان‌ها را برای خانواده‌اش تعریف کند؛ به همین دلیل با یکی از دوستان خود تماس گرفته و ماجرا را برایش تعریف کرده بود.

^۱ Andres Pira.

دوستش به او گفته بود: «نمی‌تونم بهت پول بدم، اما یه کتاب واست می‌فرستم که ممکنه کمکت کنه.»
 - کتاب!

آندره ابتدا ناراحت شده بود؛ چون او از گرسنگی رنج می‌کشید و در عوض دوستش می‌خواست برایش کتاب بفرستد.

این کتاب «راز»^۱ نام داشت. آندره عصبانی بود و کتاب نیاز نداشت؛ اما تصمیم گرفت به هر حال آن را بخواند و دستوراتش را به‌کارگیرد؛ بدین ترتیب حس کرد چیزی درونش بیدار شده است. او بتدریج متوجه شد که باورهای او سازنده‌ی واقعیت زندگی‌اش هستند. از آن‌جایی که بی‌خانمان بود، از وضعیتی که افکار و باورهایش برای او ساخته بودند، هیچ‌گونه رضایت نداشت.

آندره تصمیم گرفت کاربرد «قانون جذب»^۲ و سایر اصول ذهنی را بیاموزد تا بتواند زندگی بهتری برای خودش بسازد. کتاب بعدی که او خواند، «فکرکن و پولدار شو»^۳ اثر «ناپلئون هیل»^۴ بود؛ سپس اولین کتاب من درباره‌ی روش ارتقای روانی «هواپونوپونو»^۵ به نام «محدودیت صفر»^۶ را مطالعه کرد؛ پس از آن تصمیم گرفت زندگی خود را متحول کند.

اکنون آندره ۱۹ شرکت با ۱۵۰ کارمند و چندمیلیارد دلار ثروت دارد. او به یکی از بزرگترین کارآفرینان بازار املاک در جنوب شرقی تایلند تبدیل شده

^۱ The Secret.

^۲ قانون جذب (Law of Attraction)، باوری است در فلسفه‌ی اندیشه‌ی نوین که طبق آن با تمرکز بر افکار منفی یا مثبت، مردم می‌توانند تجربه‌های مثبت یا منفی را به زندگی خویش وارد و آن را تجربه کنند. (مترجم)

^۳ Think and Grow Rich.

^۴ Napoleon Hill.

^۵ هواپونوپونو (ho'oponopono)، روش پاک‌سازی درونی مبتنی بر بخشش، عشق و دگرگونی می‌باشد که به بومیان هاوایی متعلق است. (مترجم)

^۶ Zero Limits.

است. شرکت «بست وسترن پریمیر»^۱، مجری یکی از بزرگترین پروژه‌های او در سال ۲۰۱۸ بود. آندره همچنين صاحب یک باشگاه ورزشی، یک دفتر حقوقی، یک پمپ بنزین و چندین کافی‌شاپ است. او فقط سی و پنج سال دارد.

او بعدها برای من توضیح داد که کتاب «راز» را مطالعه کرده و پس از آن به سراغ کتاب‌هایی رفته که نویسنده‌ی «راز» به آنها اشاره کرده است؛ از جمله کتاب‌های من. هرچه بیشتر با هم صحبت کردیم، متوجه شدم که او کاملاً توانسته اصولی را که در این کتاب‌ها آموخته، به عمل درآورد. به حدی تحت تأثیر داستان زندگی‌اش قرارگرفتم که به او در نوشتن اولین کتاب خود به نام «از بی خانمان تا میلیاردر»^۲ کمک کردم.

اگر من و آندره توانستیم از بی خانمانی به موفقیت برسیم و شرایط خود را متحول کنیم، پس شما هم به یقین می‌توانید. بنابراین با من همراه شوید...



تصور کنید روشی جادویی وجود داشته باشد که بتواند همه مردم، از جمله شما را از مشکلات مالی رها سازد. روشی آنی، دائم، قطعی، بدون احتمال شکست، بدون ترس و نگرانی، کاملاً واقعی، بدون حقه و فریبکاری، بدون نگرانی از پرداخت قبض‌ها و مخارج زندگی و بدون نگرانی از این تفکر که پول می‌تواند باعث گمراهی افراد شود.

۱. Best Western Premiere.

۲. Homeless to Billionaire.

حال تصور کنید در همین حال، قدرت روحی و ذهنی تان هم بیشتر شود، شور و اشتیاقتان در زندگی افزایش یابد، بتوانید تغییرات بزرگی در خود ایجاد کنید و نهایت آزادی روحی و مالی را داشته باشید؛ در این حال حس می‌کنید بر بام دنیا ایستاده‌اید، اعتماد به نفس و عشق به خودتان به حداکثر رسیده است و هر چه می‌خواهید، می‌توانید داشته باشید.

اگر این روش جادویی وجود داشت، از آن استفاده می‌کردید؟ قطعاً. اما طبق معمول شما هم مثل من باور ندارید که می‌توانید چوب جادویی خود را تکان دهید و همه چیز را زیرورو کنید؛ اما این روش جادویی وجود دارد. من آن را «به‌کارگیری سرمایه‌ی روحی» می‌نامم. این روش هشت تغییر بسیار سریع به همراه دارد و در واقع به هیچ‌وجه جادویی نیست. من هم زمانی که بی‌خانمان بودم و ده سال با فقر دست و پنجه نرم می‌کردم، فکر می‌کردم چنین روشی در واقعیت نمی‌تواند وجود داشته باشد؛ اما وقتی این روش در ظاهر جادویی را کشف کردم، مطمئن شدم که با استفاده از آن می‌توانم زندگی افراد بسیار زیادی را متحول کنم. این اتفاق به‌طور دقیق رخ داد. تمام افرادی را که با کتاب و آموزش‌های آن‌لاین خود به نام «میلیونر هوشیار»^۱ راهنمایی کردم، همین تغییرات جادویی را حس کردند. برخی از آنها حتی باورشان هم نمی‌شد که چنین تحولاتی در ذهن و زندگی‌شان به وجود آمده باشد.

اکنون نوبت شماست که با استفاده از این کتاب، خود را متحول کنید. یکی از اصول این کتاب، عبارت است از «پول عاشق سرعت است» که اگر

^۱ کتاب میلیونر هوشیار (The Awakened Millionaire)، در ایران با نام میلیاردر معنوی توسط انتشارات نگاه نوین به چاپ رسیده است. (مترجم)

آن را با اصول دیگر ترکیب کنید، می‌توانید خود را از تنش‌ها و نگرانی‌ها رها سازید و به موفقیت و آرامش دست یابید؛ فوق‌العاده نیست؟

اگر به من توجه کنید، می‌توانم شما را در راه کسب ثروت بیشتر راهنمایی کنم. شاید عجیب و باورنکردنی به نظر برسد که بتوانید سریع پول در بیاورید، اما با پیاده‌سازی اصول و راهنمایی‌های این کتاب متوجه خواهید شد که پول همیشه در اطراف شماست. مشکل این‌جاست که شما هنوز آن را ندیده‌اید؛ چون باورهای ذهنی مانع دید شما هستند؛ البته این به‌هیچ‌عنوان تقصیر شما نیست؛ چون خانواده، دوستان و محیط اطرافتان این اثر را بر ذهن شما گذاشته‌اند؛ اما با کمی تلاش می‌توانید خود را از این باورهای محدودکننده، رها کنید.

هدف اصلی من هم در این کتاب، کمک به شما در این مسیر است. مباحث این کتاب با مشخص کردن مهم‌ترین نیازهای انسان آغاز شده است و در مسیر ایجاد تحولات درونی پایدار پیش می‌رود. بی‌شک متوجه خواهید شد که بعضی از اصول، در طول کتاب بارها تکرار شده‌اند؛ دلیل چنین کاری این است که این اصول در ایجاد تغییر و دگرگونی بسیار مهم هستند. به تکرار این اصول توجه کنید و به خاطر بسپارید.

تمام خواسته‌ی من این است که به مطالب کتاب دقت کنید، درباره‌ی آنها بیندیشید و آنها را به اجرا بگذارید.

شما می‌توانید از محدودیت‌های خود رها شوید، ثروت بیشتری کسب کنید و زندگی رؤیایی خود را بسازید. نقطه‌ی شروع، همین حالا و همین‌جاست.

آماده‌اید؟ پس وقت را هدر ندهید؛ چون پول عاشق سرعت است.

بخش اول



بعضی از بزرگترین چالش‌هایی که اکنون با آنها مواجه هستید، در واقع فرصت‌هایی برای آینده به‌شمار می‌روند. همواره این فکر را در ذهن خود داشته باشید و سعی کنید حتی در بدترین شرایط نیز به دنبال موارد مثبت بگردید.

دکتر جو وینتال







ورشکست شده‌اید؟ از این جا شروع کنید.

وقتی مضطرب و به دنبال پول و حمایت مالی سریع باشید، نمی‌توانید به هیچ راهنمایی و نصیحتی توجه کنید؛ به‌طور کامل این وضعیت را درک می‌کنم؛ چون خودم هم پیش از این در چنین شرایطی قرار داشتم.

ساده‌ترین کاری که می‌توانید برای کسب مقداری پول انجام دهید، این است که به سازمان‌های خیریه و مراکز حمایت از افراد بی‌خانمان مراجعه کنید. این مراکز به‌منظور کاهش فشارهای مالی و روانی به شما کمک می‌کنند؛ بدین ترتیب می‌توانید زمان بیشتری به کسب ثروت و درآمد اختصاص دهید.

اگر به تلفن یا اینترنت دسترسی ندارید، می‌توانید به کتابخانه‌ها یا مراکز خدمات اجتماعی نزدیک خود مراجعه کنید؛ اما اگر چنین شرایطی ندارید و فقط می‌خواهید شرایط مالی خود را بهتر کنید، به صفحه بعد مراجعه نمایید.

به خودتان ایمان داشته باشید و سعی کنید توان خود را بازیابید. بی‌شک از پس این کار برمی‌آیید.





سیزده روش جذب سریع پول

اکنون باید سیستمی راه‌اندازی کنید که از طریق آن بتوانید پول به دست آورید. در بخش‌های بعد به سراغ علایق فردی و روش‌های درآمدزایی از آنها خواهیم رفت؛ اما اکنون به این موضوع می‌پردازیم که چگونه می‌توان با سرعت، مقداری پول جمع‌آوری کرد؛ پس بهتر است سریع‌تر دست به کار شوید؛ چون پول عاشق سرعت است.

در ادامه ایده‌هایی برای کسب درآمد و اعمال اصول این کتاب بر روی آن آورده شده است. به لطف اینترنت، می‌توان ایده‌ها و منابع مختلفی جهت کسب سریع مقداری سرمایه پیدا کرد. این فهرست فقط برای شروع است و اگر می‌خواهید تحول واقعی در خود ایجاد کنید، باید خودتان هم زمان و انرژی بگذارید و به آنها عمل کنید. هر ایده‌ای حتی اگر فوق‌العاده هم باشد، تا زمانی که عملی نشود، هیچ فایده‌ای ندارد. هنگام مطالعه این فهرست، به‌طور کامل تمرکز کنید و هر کدام را که فکر می‌کنید، بهتر است، انجام دهید.

■ سیزده روش جذب سریع پول

۱- اگر خودرو قدیمی دارید، در شرکت‌های تاکسی اینترنتی استخدام شوید.

۲- اسباب و اثاثیه‌ی خود را به صورت آنلاین به فروش بگذارید.

۳- وسایل مختلف دستی بسازید و آنها را بفروشید.

۴- شغل موقتی پیدا کنید.

۵- از مؤسسات اعتباری تقاضای پول کنید.

۶- پلاسمای خون خود را بفروشید.

۷- یک هم‌اتاقی پیدا کنید و هزینه‌های خانه‌تان را با او شریک شوید.

۸- به سایت <https://www.goodfinancialcents.com/how-to-make-money-fast> مراجعه و ۱۰۷ روش کسب سریع درآمد را

مطالعه کنید.

۹- ویدیوهای آموزشی بسازید و به سایت‌های اشتراک ویدیو بفروشید.

۱۰- وسایل بزرگی را که دیگر از آنها استفاده نمی‌کنید (مثل صندلی،

دوچرخه یا لوازم برقی) به فروش بگذارید.

۱۱- وسایل الکترونیکی معیوب خود را به خریداران وسایل دست دوم

بفروشید.

۱۲- اگر در تعمیرات مهارت دارید، آگهی پخش کنید و مشغول به این کار

شوید.

۱۳- این کتاب را بخوانید و به کار بگیرید. فراموش نکنید: پول عاشق

سرعت است!



از فقر تا موفقیت

آیا نگران شغل خود هستید؟ نگران خانه، خانواده و آینده‌تان هستید؟ شما را سرزنش نمی‌کنم. وقتی به وضعیت دنیا نگاه می‌کنیم، بسیار غم‌انگیز، نگران‌کننده و آشفته به نظر می‌رسد. چه بر سر دنیا آمده است؟ اقتصاد به چه سمت و سویی می‌رود؟ آینده‌ی ما چگونه خواهد بود؟ همان‌گونه که می‌دانید، من سی و چند سال پیش بی‌خانمان و فقیر بودم. می‌دانم گرسنگی و اضطراب چه حسی دارد؛ به همین دلیل می‌خواهم شما را از این وضعیت نجات دهم. اکنون راه‌حل سه‌مرحله‌ای به شما پیشنهاد می‌کنم که می‌تواند در خروج از این شرایط مفید باشد.

اگر به این توصیه‌ها عمل کنید، فرآیند تحول اقتصادی شما آغاز خواهد شد و می‌توانید راه‌حلی برای مشکلات مالی و اقتصادی خود بیابید. تنها کاری که باید انجام دهید، این است که به این توصیه‌ها عمل کنید. فراموش نکنید: پول عاشق سرعت است.

■ گام اول: بازیابی اعتماد به نفس

چرا این کار مهم است؟ چون من هم پیش از این بی‌خانمان بودم و می‌دانم که شاید اکنون احساس بی‌ارزش بودن و پوچی دارید، ناامید هستید و حس می‌کنید هیچ‌کس در این دنیا به شما اهمیتی نمی‌دهد. من هم این حس‌ها را تجربه کرده‌ام. شما هم می‌توانید اعتماد به نفس خود را بازیابید. این اولین گام است؛ چون تا زمانی که اعتماد به نفس نداشته باشید، هیچ توصیه و راهنمایی به کارتان نخواهد آمد؛ زیرا اعتماد به نفس، پایه و اساس موفقیت است.

شما باید بتوانید سلامت روانی خود را تقویت کنید. چطور می‌توان این کار را انجام داد؟ شاید اکنون به دلیل سختی‌ها و نگرانی‌هایی که متحمل شده‌اید، حس می‌کنید توان و قدرت چندانی ندارید. ممکن است حتی فکر کنید شهامت و قدرت این که بتوانید کاری متفاوت و بزرگی را انجام دهید، هم ندارید؛ اما اکنون باید قدرت و شجاعت خود را بازیابی کنید.

در کتاب الکترونیکی رایگان من به نام «همین حالا پولدار شو»^۱ که در سایت attractmoneynow.com قابل دسترسی است، گفته‌ام که یکی از باورهای اصلی بازدارنده و محدودکننده این است که بعضی از مردم فکر می‌کنند محبوب و جذاب نیستند (که در بخش «ده باور محدودکننده» این کتاب نیز آورده شده است). شما در ذهن خود حس می‌کنید، انسان جذابی نیستید؛ این موضوع کم و بیش در مورد همه صادق است.

شاید در خودآگاهتان با این عقیده‌ی من مخالفت کنید و با خود بگویید

^۱ Attract Money Now.

هرگز این طور نیست؛ اما در ناخودآگاهتان زمانی که زندگی خود را با افراد موفق مقایسه کنید، به این نتیجه خواهید رسید که: «من به اندازه‌ی کافی خوب نیستم. من لیاقت موفقیت را ندارم و آدم جذابی نیستم.» اکنون زمان آن رسیده که این ذهنیت را تغییر دهید.

■ تکنیک‌های احساسات

یکی از روش‌های تغییر این باور، «تکنیک‌های احساسات»^۱ (EFT)، یکی از تکنیک‌های روان‌شناسی است که ریشه در طب سوزنی دارد. در طب سوزنی، سوزن‌هایی به دست‌ها، کمر و صورت زده می‌شود تا مجراهای انرژی درون بدن باز شوند؛ اما شما برای ایجاد تغییر در زندگی خود نیازی به این سوزن‌ها ندارید. تنها کاری که باید انجام دهید، این است که به نقاط تجمع انرژی روی بدن خود ضربه بزنید تا مجراها باز شوند و انرژی از نو در بدن به جریان بیفتد.

شاید فکر کنید این کار مسخره و بیهوده است؛ اما تاکنون چندین کتاب درباره‌ی EFT نوشته شده است و در اینترنت هم مطالب زیادی در این مورد وجود دارد. می‌توانید به کتابخانه بروید و این کتاب‌ها را بیابید. من نیز در وبسایت خود به نشانی moneybeyondbelief.com توضیح داده‌ام که چگونه با این تکنیک می‌توانید ذهن ناخودآگاه خود را از نگرانی‌های مالی رها سازید.

اکنون می‌خواهم اولین گام از این تکنیک را شرح دهم تا با کمک آن

^۱ Emotional Freedom Technique.

بتوانید اعتماد به نفس خود را به دست آورید و دوباره روی پایتان بایستید. برای لحظه‌ای تصور کنید که باور «من جذاب نیستم» در شما وجود دارد. با استفاده از شکل زیر، روش کار EFT را شرح خواهیم داد.

تکنیک رهایی احساسات (EFT)

با تکرار عبارت «این مشکل»، پنج بار به هر نقطه ضربه بزنید 4) بر روی یک مساله خاص تمرکز کنید و شدت آن را از 1 تا 10 درجه بندی نمایید

2) سه بار با خود تکرار کنید: «با این که چنین مشکلی دارم، اما خودم را کاملاً می‌پذیرم و قبول می‌کنم»

3) در همین حین، ضربات آهسته و مداومی به نقطه «ضربه کاراته» بزنید



مجدداً روی مشکل خود متمرکز شده و شدت آن را مجدداً اندازه 5) بگیرید. اگر به صفر نرسیده بود، فرآیند را تکرار کنید

با نوک انگشتان دست راست خود، به نقطه‌ی ضربه کاراته روی دست چپتان چند بار ضربه بزنید؛ اکنون این عبارت را با خود تکرار کنید: «اگرچه حس می‌کنم، محبوب و جذاب نیستم، اما به‌طور کامل خودم را دوست دارم، می‌پذیرم و می‌بخشم.» به ضربه‌زدن ادامه دهید و عبارت مورد اشاره را سه مرتبه تکرار کنید.

اکنون به سراغ نقاط دیگر بروید و حدود پنج مرتبه، با استفاده از دو یا سه

انگشت خود روی آنها ضربه بزنید. از سر (چاکرای تاج)^۱ شروع کنید و در هنگام ضربه زدن، عبارت «جذاب نیستم» را تکرار کنید.

سپس به میان دو ابرو، به طور دقیق بالای چشم راست، ضربه بزنید و همین عبارت را با خود بگویید.

سپس به گوشه‌ی چشم‌ها بروید و با هر دو دست، ضربه بزنید؛ در همین حال، عبارت «جذاب نیستم» را هم بگویید.

پس از آن به ترتیب به زیر چشم‌ها، زیر بینی (درست بالای لب بالایی)، زیر لب پایینی، ترقوه (هر دو طرف) و در نهایت زیر بغل ضربه بزنید و در هر مرحله با خود تکرار کنید: «جذاب نیستم».

سپس دوباره به دست چپ بازمی‌گردید و نقطه‌ی میان انگشت شست و اشاره‌ی خود را (که در شکل نشان داده نشده) ماساژ می‌دهید و همان عبارت را می‌گویید.

هنگام مطالعه‌ی این بخش شاید با خود بگویید، «دارم به خودم تلقین می‌کنم که جذاب نیستم»، ولی اتفاقی که در واقع می‌افتد، این است که باور «من جذاب نیستم» را رها می‌کنید. می‌توانید این فرآیند را بارها تکرار کنید تا متوجه تغییر انرژی شوید.

البته این نسخه‌ای سریع و مختصر از روش انجام EFT است. توصیه می‌کنم حداقل در اینترنت، مطالب بیشتری درباره‌ی این تکنیک بخوانید و آنها را به کار ببندید.

^۱ Crown chakra.

بیا باید مطالب را دوباره مرور کنیم:

در اولین گام از تحول درونی، باید سلامت روانی خود را دوباره به دست آورید. در هر مکان و شرایطی که باشید، این گام بسیار مهم و حیاتی است. پیش از آن که بخواهید هر اقدامی انجام دهید، باید سلامت روحی - روانی را در نظر بگیرید. پیش از تفکر درباره‌ی ابعاد مادی زندگی، باید به ابعاد معنوی آن پرداخت؛ پس در گام نخست، باید سعی کنید باورهای محدودکننده و بازدارنده‌ی خود را بیا بیا و آنها را کنار بگذارید.

همین حالا باورهای مخرب و منفی خود را که اولین آنها «من جذاب نیستم» است، شناسایی کنید و تمام انرژی خود را به نابودی این باور اختصاص دهید؛ چون شما بی‌شک انسان جذاب و محبوبی هستید. شما شایستگی رسیدن به موفقیت را دارید و با قدرت درونی خود می‌توانید هر مانعی را از سر راه بردارید. شما تنها کسی هستید که می‌توانید اوضاع خودتان را متحول کنید و شادی را به زندگی‌تان بازگردانید؛ این ماهیت گام نخست است.

گام دوم این است که مثل یک کارآفرین فکر کنید. این نکته بسیار مهم است. شاید اکنون مدام با خود می‌گویید: «شغل بعدی من چیست؟ کارفرمای بعدی کجاست؟ کجا باید بروم؟ کدام آگهی‌های استخدام را بخوانم؟ قدم بعدی چیست؟ چگونه کار پیدا کنم؟»

اگر خوب فکر کنید، این طرز تفکر شما مثل یک قربانی است؛ البته داشتن یا نیاز به یک شغل، هیچ اشکالی ندارد، اما من می‌خواهم طرز فکر

شما را توسعه و پرورش دهم تا بتوانید رویاها و خواسته‌های بزرگتر، قوی‌تر و باشکوه‌تری داشته باشید.

بسیاری از افرادی که به دنبال کار می‌گردند، در کل طرز فکر اشتباهی درباره‌ی کار، پول، خودشان، ساعت‌های کاری، پرداختی‌ها و بالادستی‌ها دارند. تمام این باورهای مخرب با تکنیک‌های احساسات قابل درمان هستند.

پس از این کار، آماده خواهید بود که نکته‌ی کلیدی این کتاب را به زندگی خود بیفزایید: پول عاشق سرعت است.

■ گام دوم: مثل یک کارآفرین فکر کنید.

در گام دوم از شما می‌خواهم مثل کارآفرینان فکر کنید. اما کارآفرین کیست؟ کسی که به دنبال فرصت‌ها می‌گردد و آنها را به تجارت تبدیل می‌کند. کارآفرینان ممکن است چندین تجارت همزمان داشته باشند؛ بعضی مواقع هم ممکن است در یک تجارت رئیس باشند و افراد زیادی برایشان کار کنند. اگر واقعاً می‌خواهید در دنیا تغییری ایجاد کنید، هم‌اکنون مقداری پول به دست آورید، کارآفرین شوید و افرادی را که به دنبال کار هستند، استخدام کنید؛ بدین ترتیب در زندگی خودتان، کارمندان، خانواده‌تان و جامعه تغییر ایجاد خواهید کرد.

فکر کردن مانند یک کارآفرین، یعنی به دنیای اطراف و شرایط خودتان نگاه

کنید و از خود پرسید: «مردم به چه چیزی اعتراض می‌کنند؟» یا اینکه: «من به چه چیزی اعتراض می‌کنم؟»

یک نکته‌ی طلایی: «چیزی که شما به آن اعتراض دارید، می‌تواند به یک کالا یا خدمات تبدیل شود. این مشکل می‌تواند در واقع یک فرصت باشد.»
مثالی می‌زنم: چند سال پیش رژیم غذایی گرفته بودم. پس از مدتی وارد یک مسابقه‌ی بدنسازی شدم؛ به همین دلیل شدت دقت می‌کردم که چه غذاها و نوشیدنی‌هایی مصرف کنم. یک روز با دوستانم به کافه‌ای رفته بودیم و آنها داشتند «مارگاریتا» می‌نوشیدند. من با خودم فکر کردم: «کاش من هم می‌توانستم مارگاریتا بنوشم»؛ اما نمی‌توانستم؛ چون هر لیوان آن (بسته به نسبت ترکیبات مورد استفاده) بین سیصد تا هزار کالری داشت.

به شوخی مشت خودم را روی میز کوبیدم و گفتم: «لعنتی! باید مارگاریتای رژیمی واسه ورزشکاران هم داشته باشیم.» ابتدا همه خندیدند؛ اما کمی بیشتر فکر کردم و متوجه شدم که بدون شک افراد زیادی چنین مشکلی دارند. هرکسی که رژیم داشته باشد یا ورزشکار حرفه‌ای باشد، به یقین از تماشای غذا خوردن دیگران حسرت می‌خورد.

در آن لحظه متوجه شدم که این می‌تواند فرصتی برای ایجاد یک کالا باشد. با اندکی تفکر و تحقیق، توانستم با چند متخصص تغذیه و پزشک عمومی ارتباط برقرار کنم. پس از تلاش گروهی با چند نفر دیگر، توانستیم «فیتاریتا» را تولید کنیم که اولین مارگاریتای طبیعی و بدون ضرر در دنیاست. این نوشیدنی بدون قند و کربوهیدرات است و تنها شش کالری دارد. در

نهایت توانستم راه حلی برای مشکل خودم که در واقع مشکل بسیاری دیگر از ورزشکاران نیز بود، پیدا کنم.

سپس شرکتی با من تماس گرفت تا یازده میلیون فیتاریتا سفارش دهد. شرکت دیگری هم پیدا شد که می‌خواستند فیتاریتا را با نوشیدنی دیگری ترکیب کنند و بفروشند. از زمان تولید این محصول، میلیون‌ها سفارش از چندین شرکت مختلف داشته‌ام.

مهم‌ترین نکته‌ی مثال بالا این است که هر چیزی که به آن اعتراض دارید، می‌تواند فرصتی برای تولید یک محصول یا خدمات باشد. اگر هم چیزی در این مورد به ذهنتان نمی‌رسد، دقت کنید که دیگران به چه مواردی اعتراض دارند.

«ذهن محدود، مشکلات را می‌بیند و ذهن قوی،
راه حل را؛ به نظر شما کدام ذهنیت بهتر است؟»
دکتر جو ویتاله

مثالی دیگر: زنی را می‌شناسم که نوع خاصی از زنگ ساعت را اختراع کرده است. او متوجه شده بود که هر زمان ساعت موبایلش زنگ می‌خورد، بلافاصله آن را خاموش می‌کرد و دوباره به خواب می‌رفت؛ به همین دلیل بیشتر مواقع دیر به سر کار می‌رسید. او با کمی تحقیق متوجه شد که افراد زیادی این مشکل را دارند. شاید خود شما هم چنین موردی را تجربه کرده باشید.

او در مواجهه با این مشکل متوجه شد که می‌تواند محصولی برای حل آن

بسازد؛ بنابراین ساعتی اختراع کرد که موقع زنگ خوردن، چرخ می‌زند و از صاحبش دور می‌شود. این راه حل بسیار خلاقانه و جذابی است. وقتی ساعت زنگ می‌خورد، شما سعی می‌کنید آن را خاموش کنید، اما خودش شروع به حرکت می‌کند. این کار آن قدر ادامه می‌یابد تا شما را مجبور کند از تخت بلند شوید، آن را بگیرید و زنگ ساعت را خاموش کنید. این زن (که در واقع یک دانشجو بود) متوجه شد که بسیاری از مردم چنین مشکلی دارند؛ سپس محصولی برای رفع آن ابداع کرد و توانست صدها هزار عدد از آن را بفروشد. مثال‌های بسیار زیادی از افرادی که مثل کارآفرینان فکر می‌کنند، وجود دارد. شما باید ذهن خود را گسترش دهید تا وارد دنیای فرصت‌ها شوید. دقت کنید و ببینید مردم چه مشکلاتی دارند؛ سپس با خود بگویید: «چطور می‌تونم محصول یا خدماتی برای رفع این مشکل ارائه دهم؟» نقل قول آرنولد پنتت را که پیش‌ازاین عنوان کردم، به خاطر بیاورید و همیشه به یاد داشته باشید که پول تنها یک ابزار است و شما می‌توانید آن را به هر جهتی که خواستید، هدایت کنید. اگر رفتار و باورهای خود را در مورد پول تغییر دهید، جذب آن هم راحت‌تر خواهد شد؛ در واقع سریع‌تر از هر زمان دیگر؛ چون پول عاشق سرعت است.

■ گام سوم: از اینترنت، هوشمندانه استفاده کنید.

سومین گام، استفاده‌ی هوشمندانه از اینترنت برای کسب درآمد است. شاید همه‌ی شما در اینترنت و فضای مجازی فعال هستید. اگر کامپیوتر

ندارید، به کتابخانه محله‌تان بروید و از کامپیوتر آنها استفاده کنید. هرکسی می‌تواند از اینترنت درآمدی را کسب کند.

من در سال ۱۹۹۵ با استفاده از اینترنت توانستم یکی از اولین کتاب‌های خود را در مورد بازاریابی اینترنتی بنویسم. اینترنت فوق‌العاده است؛ چون از طریق آن می‌توان به سادگی کسب درآمد کرد.

اما چگونه؟ فرمول را به خاطر بیاورید: ابتدا اعتماد به نفس خود را تقویت کنید و سپس مثل کارآفرینان فکر کنید.

وقتی این دو مرحله را انجام دهید، بتدریج ایده‌های تجاری به ذهنتان خواهد رسید. می‌توانید این ایده‌ها را در اینترنت به اشتراک بگذارید؛ برای این کار کافی است وبسایتی بسازید، محصول یا خدمات خود را با تخفیف ارائه دهید و مشتریان را به سمت آن جذب کنید؛ البته شاید این کار بسیار سخت به نظر برسد؛ به همین دلیل بهتر است آن را بیشتر تشریح کنم.

به مرحله‌ی دوم باز می‌گردیم: فکر کردن مانند کارآفرینان. در این مرحله است که ایده‌ای در مورد یک محصول یا خدمات به ذهنتان خواهد رسید. این ایده می‌تواند بر مبنای تحصیلات، تجربه‌های گذشته، سرگرمی‌ها یا مهارت‌های شما باشد.

کاری را که خودتان مشغول آن هستید، از قلم نیندازید؛ چون اگر شما باغبان باشید، بدون شک افراد دیگری هم به کار باغبانی مشغولند؛ اگر شما در شعبه‌بازی مهارت دارید، افراد دیگری هم مثل شما هستند. زمینه‌های

شغلی و سرگرمی بسیار زیادی در اینترنت وجود دارد؛ همچنین میلیاردها نفر می‌توانند از طریق اینترنت با شما ارتباط داشته باشند.

اولین اقدامی که باید در گام سوم انجام دهید، این است که با توجه به مطالب گام دوم بتوانید محصول یا خدماتی ابداع کنید؛ یعنی هر زمان که خودتان یا دیگران با مشکلی مواجه شدید، سعی کنید راه حلی برای آن بیابید؛ سپس به اینترنت بروید و راه حل را برای فروش بگذارید.

برای این کار، ابتدا دامنه‌ای برای سایت خود تهیه کنید؛ سپس سایت را بسازید. این کار به هیچ‌عنوان عجیب و پیچیده نیست. فقط باید کمی زمان صرف کنید.

در این وبسایت بهتر است صفحه‌ای برای فروش در نظر بگیرید. در این صفحه به‌طور خلاصه محصول را به بازدیدکنندگان سایت معرفی کنید. توجه خود را به این معطوف کنید که کالای شما چگونه می‌تواند مشکلات دیگران را برطرف کند. هدف شما از ایجاد سایت، تنها این نیست که اعلام کنید: «من این محصول را دارم»، بلکه باید بگویید: «من راه حلی برای این مشکل خاص دارم»؛ بدین ترتیب می‌توانید نظر بازدیدکنندگان را جلب کنید.

چطور دیگران را برای بازدید از سایت خودتان ترغیب کنید؟ روش‌های زیادی برای این کار وجود دارد؛ اما به نظر من که بیش از سی سال در زمینه‌ی بازاریابی مشغول بوده‌ام، بهترین آنها پخش اطلاعات است. افزایش محبوبیت یعنی کاری کنید که روزنامه‌ها، وبلاگ‌نویس‌ها، تلویزیون یا رادیو مطالبی در مورد محصول شما بگویند یا بنویسند. آن‌ها تشنه‌ی خبر هستند.

به سایت گوگل بروید و عبارت «خدمات پخش اطلاعات»^۱ را جستجو کنید؛ بدین ترتیب می‌توانید خبرهایی درباره‌ی محصول یا سایت خود انتشار دهید و مردم را به سمت آن جذب کنید. گام سوم بدین صورت اجرا می‌شود و شما می‌توانید با اینترنت درآمدزایی کنید.

بدیهی است که بحث و مطلب درباره‌ی این گام‌ها می‌تواند بسیار مفصل باشد. در این جا هدف من تنها معرفی آنها و مهمتر از آن، امیدبخشی به شما بود؛ در واقع می‌خواستم به شما اطلاعات بدهم. من باور دارم که هرکسی می‌تواند قله‌های موفقیت را فتح کند. صرف نظر از اینکه شرایط اقتصادی دنیا چگونه است، شما می‌توانید شرایط خود را تغییر دهید و موفق شوید.

باور دارم که اگر این سه گام را اجرا کنید (نه اینکه فقط به آنها فکر کنید یا در موردشان حرف بزنید) می‌توانید تغییراتی در شرایط به وجود آورید؛ در نتیجه سرعت درآمدزایی کنید؛ چون پول عاشق سرعت است.

■ به تغییرات سرعت بدهید.

با انجام سه گام زیر، می‌توانید مسیر فقر تا ثروت را سریع‌تر ببینید:

- تقویت اعتماد به نفس
 - فکر کردن مثل کارآفرینان
 - استفاده‌ی هوشمند از اینترنت جهت درآمدزایی
- به خاطر داشته باشید که من مثل بسیاری از افراد دیگر روزی بی‌خانمان و فقیر بودم، ولی توانستم شرایط را تغییر دهم؛ پس شما هم می‌توانید.

۱. Publicity distribution services.

مهم نیست اکنون در چه شرایطی هستید. این واقعیت کنونی شماست؛ اما می‌توانید آن را تغییر دهید. اگر هم اکنون اقدام نمایید، می‌توانید این تغییر را سریع‌تر ایجاد کنید. من همیشه می‌گویم: «دنیا عاشق سرعت است.» یکی از هشت قانون پول نیز این است که «پول عاشق سرعت است.» پس همین حالا از جای خود بلند شوید و در دنیای اطرافتان تحول ایجاد کنید. آن‌گاه ببینید که معجزه چطور رخ می‌دهد.



پول و مسیر پیش روی شما

ما از پول استفاده می‌کنیم؛ بعضی مواقع هم سوءاستفاده. گاهی هم ممکن است پول، ما را گمراه یا سردرگم کند؛ اما پول چیزی به جز کاغذ و جوهر و یا فلز نیست؛ بعضی از ما ممکن است آن را بسیار فراتر از چیزی که باید، ببینیم و هدف اصلی زندگی مان دستیابی به پول باشد؛ در این صورت، پول ما را تحت کنترل خود در خواهد آورد.

در ادامه‌ی کتاب درمی‌یابید که پول در واقع نمادی از انرژی معنوی است. پول آیینی تمام‌نمای شخصیت و ذات واقعی ماست. اگر ثروت به دست کسی بیفتد که افکار و مقاصد غیرانسانی داشته باشد، می‌تواند وسیله‌ی نابودی شود؛ اما اگر در اختیار فردی با اخلاقیات و اهدافی والا قرار گیرد، وسیله‌ای برای رسیدن به کمال خواهد بود. در این جا پول تغییری نکرده، بلکه ذات افراد متفاوت است؛ در واقع پول منعکس‌کننده‌ی باورهای انسان است. همه‌ی ما چه با اخلاق باشیم و چه نباشیم، اهداف و برنامه‌هایی برای پول داریم. کسی که اخلاق تکامل نیافته‌ای دارد، تصور می‌کند پول چیز بدی است

و سعی می‌کند در زندگی به سمت آن نرود؛ اما کسی که اخلاقیات والایی دارد، بدون شک این چنین فکر نمی‌کند. این تفکر که «پول بد است»، در واقع نشانه‌ی عدم معنویت و کمال فکری فرد است؛ به بیان دیگر از آن جایی که پول نوعی انرژی خنثی است، کسی که فکر می‌کند ثروت، بد است، در واقع درک محدود و ناقصی از حقیقت دارد. همان‌گونه که «آلبر کامو»^۱ می‌گوید: «کسی که می‌گوید پول خوشبختی نمی‌آورد، فقط می‌خواهد ژست روشنفکری و معنویت بگیرد.»

از سوی دیگر افرادی نیز وجود دارند که از ثروت بسیار زیادی برخوردارند، اما فاقد معنویت و هنجارهای اخلاقی هستند؛ آن‌ها معتقدند ثروت، مهم‌ترین هدف در زندگی انسان است و در راه رسیدن به آن، روح خود را به حراج می‌گذارند و ارتباطشان با ماهیت و ذات زندگی گسسته می‌شود. این افراد باور دارند که ثروت، قدرت را به همراه می‌آورد. آن‌ها در جستجوی پول، توانایی برقراری تعادل در زندگی را از دست داده‌اند و فکر می‌کنند پول، کالایی نایاب و گرانبهاست و برای رسیدن به آن می‌جنگند، دروغ می‌گویند و تن به هر کاری می‌دهند.

چنین افرادی به جمله‌ی «هنی یانگمن»^۲ معتقدند که می‌گفت: «تمام ثروتی را که باید داشته باشم، دارم، البته اگر همین الان بمیرم.» این باورها از سیستمی نشأت می‌گیرد که به جای روشنگری و بیدار کردن انسان، او را کنترل و محدود می‌کند. فرد در ظاهر معنوی که از پول دوری

۱ آلبر کامو (Albert Camus)، نویسنده‌ی سرشناس فرانسوی و برنده‌ی جایزه نوبل ادبیات در سال ۱۹۵۷. (مترجم)
۲ هنی یانگمن (Henny Youngman)، بازیگر و کمدین معروف آمریکایی - انگلیسی. (مترجم)

می‌جوید، باور دارد که «پول برابر است با شر» و «ثروت، فساد به‌بار می‌آورد.» فرد ثروتمند بی‌اخلاق هم باور دارد که «ثروت یعنی قدرت» یا «معنویت، امری بیهوده است» یا «طمع، باعث پیشرفت انسان می‌شود.» به‌یقین باورهایی که درباره‌ی پول و ثروت داشته باشید، تعیین‌کننده‌ی این خواهد بود که تا چه حد ثروتمند می‌شوید. اگر فکر کنید ثروت بد است، بدون شک از شما دور و اگر فکر کنید خوب است، به شما نزدیک خواهد شد. پول هیچ عقیده و باوری درباره‌ی ما ندارد، ولی به‌طور قطع ما باورهای زیادی در مورد آن داریم؛ پس اگر این باورها را تغییر دهیم، بی‌گمان می‌توانیم ثروت را به دست آوریم. اما مشاهده و نتیجه‌گیری ما باید قوی‌تر باشد. ما باید ماهیت پول را بشناسیم و خود را از باورهای مخرب و محدودکننده دور نگه داریم. ما باید با ثروت دوست شویم و دریابیم که می‌توان از آن به‌عنوان منبع نور و الهام نیز استفاده کرد.

اما چگونه؟

■ خواستن و ضدخواستن

بسیاری از ما واژه‌ی خواستن را شنیده‌ایم. این کلمه برای بیان چیزهایی که می‌خواهیم داشته باشیم یا انجام دهیم، مورد استفاده قرار می‌گیرد. این واژه نوعی مفهوم اظهاری و تأکیدی دارد؛ برای مثال می‌گوییم: «من می‌خواهم ثروتمند شوم. من می‌خواهم فروش خود را ۲۵ درصد افزایش دهم.» اما عبارت ضدخواستن ناشناخته است؛ این مفهوم در مقابل خواستن قرار

می‌گیرد؛ به‌عنوان نمونه می‌گوییم: «ثروت یعنی شر» یا «پول کمیاب است» یا «همه پولدار می‌شوند، به غیر از من.»

خواسته‌ی خودآگاه مفهومی مثبت و واضح است؛ اما ضدخواسته در مقابل آن قرار دارد. تا زمانی که خود را از ضدخواسته‌ها رها نکنیم، دستیابی به خواسته‌هایمان تقریباً غیرممکن خواهد بود.

اما چرا؟

به بیان ساده، ذهن خودآگاه، قدرت بسیار کمتری نسبت به ناخودآگاه دارد. باورها، ذهنیت‌ها و خاطرات در ذهن ناخودآگاه ما ذخیره می‌شوند. این بخش، مرکز کنترل زندگی ماست. ضدخواسته‌ها باعث می‌شوند نتوانیم مسیر زندگی خود را به‌درستی کنترل کنیم. برای این که به نتایج واقعی دست یابیم، باید این مسأله را به خوبی درک کنیم.

اگر می‌خواهید ثروت بیشتری به دست آورید، باید ذهنیت خود را درباره‌ی پول تغییر دهید. کمابیش همه این باور را دارند که «پول ریشه‌ی تمام بدبختی‌ها و مشکلات است.» اگر این باور در ذهن شما باقی بماند، نمی‌توانید به پول دست یابید. به هر حال چه کسی دوست دارد ریشه‌ی تمام مشکلات را وارد زندگی خود کند؟ اما وقتی این باور را دقیق‌تر بررسی کنید و متوجه شوید که این عبارت در اصل این است: «عشق به پول، ریشه‌ی تمام مشکلات است»، درمی‌یابید که ثروتمند شدن هیچ مشکلی به همراه ندارد، مگر این که عاشق آن باشید. فقط باید درک خود را از پول تغییر دهید.

آرنولد پنتت جمله معروفی در کتاب خود به نام «پول»^۱ دارد که در این کتاب نیز چند بار تکرار شده است: «تنها هدف پول، قدردانی است.» به این جمله فکر کنید. تنها هدف پول، قدردانی است. باید بارها این جمله را با خود تکرار کنید.

وقتی ماشین می‌خرید، قدردان باشید که وسیله‌ای راحت و مناسب برای حمل و نقل در اختیار دارید. به پول عشق نورزید، بلکه سعی کنید قدردان آن باشید.

علاوه بر تغییر ذهنیت‌ها، یکی از دیگر روش‌های جذب پول، بخشیدن آن است. شاید غیرمنطقی به نظر برسد، اما چندین قرن است که درباره‌ی مفهوم بخشش ثروت مطالبی عنوان می‌شود. از زمان باستان این اعتقاد وجود داشته که بخشش یک‌دهم از ثروت موجب تقویت معنویت می‌شود؛ اما این مبحث از مذهب و فلسفه فراتر رفته و در علم روان‌شناسی نیز به اثبات رسیده است. در ادامه‌ی کتاب خواهم گفت که وقتی ثروت خود را می‌بخشید، با این کار سیگنال و علامتی به مغز خود می‌فرستید، حاوی این پیام که «من آن‌قدر ثروتمند هستم که بتوانم بخشی از ثروت خود را ببخشم.» همچنین با این کار، وارد حوزه‌ی ثروت معنوی خواهید شد؛ بدین ترتیب به خودتان و دنیا نشان می‌دهید که به اندازه‌ی کافی ثروتمند هستید و همچنین ایمان دارید که سرمایه‌تان بیشتر هم خواهد شد؛ به عبارت دیگر، بخشش باعث افزایش

^۱ Money.

سرمایه می‌شود، پس هرچه بیشتر ببخشید، ثروت بیشتری دریافت خواهید کرد.

اما بخشش و باورها، تنها بازیگران این نمایش نیستند. دنبال کردن اشتیاق و علایق نیز بسیار حیاتی است. وقتی مردم به دنبال ثروت هستند، هدفشان تنها جذب پول است و اهمیت چندانی به مأموریت زندگی یا هدف روح خود ندارند؛ البته کسب درآمد هیچ اشکالی ندارد، اما اگر از انجام کاری که دوست دارید، ثروت کسب کنید، برایتان بسیار طبیعی‌تر و لذت‌بخش‌تر خواهد بود. اشتیاق، کلید کسب درآمد است.

«والت دیزنی»^۱ معتقد بود: «ما فیلم نمی‌سازیم که پولدار شویم، بلکه پولدار می‌شویم که بتوانیم فیلم‌های بیشتری بسازیم.»

هدف او از کسب ثروت، طمع یا خودنمایی نبود، بلکه می‌خواست مأموریت معنوی خود را تکمیل کند. مأموریت معنوی والت دیزنی، ساختن فیلم بود. او شناخت خوبی از روح و روان خود و نیز باورها و ذهنیت‌های درستی درباره‌ی پول داشت، به همین دلیل توانست ثروتمند شود؛ در واقع پول، ابزاری برای تکمیل مأموریت او بود.

دنبال کردن علاقه‌ها لزوماً تضمین‌کننده‌ی موفقیت کوتاه‌مدت نیست. بسیاری از موفقیت‌ها از جمله ثروتمند شدن، نیازمند صرف زمان و انرژی هستند. افرادی که در «لاتاری»^۲ برنده می‌شوند و از نظر ذهنی آمادگی چنین تغییر بزرگی را در زندگی خود ندارند، به‌یقین آن را از دست خواهند داد. آن‌ها

۱. والت دیزنی (Walt Disney)، کاریکاتورریست، تهیه‌کننده، کارگردان و یکی از معروف‌ترین چهره‌های صنعت انیمیشن در آمریکا. (مترجم)
 ۲. بلیت بخت‌آزمایی. (مترجم)

به‌طور ناخواسته موفقیت خود را نابود می‌کنند؛ اما تمام شکست‌هایی که در زندگی رخ می‌دهند، در واقع بازخوردهایی برای اصلاح ما هستند.

فرد میلیاردری می‌گفت: «درس بسیار بزرگی که از شکست خود در دنیای تجارت گرفته‌ام.» او توضیح داد که: «هیچ اتفاق بدی برای ما نمی‌افتد. دنیا می‌بخشد و فراموش می‌کند. ما باید از شکست‌ها درس بگیریم، آن‌ها را باز خورد بدانیم و براساس این تجربه گام بعدی را برداریم»؛ به بیان دیگر، آنچه دیگران «شکست» می‌خوانند، در واقع فرصتی برای پیشرفت روحی و معنوی ماست. شکست نیز بخشی از برنامه‌ی آگاه‌سازی انسان است.

من از بی‌خانمانی به ثروت و شهرت رسیدم؛ حتی زمانی که ماشین، خانه، پس‌انداز و هیچ درآمدی نداشتم، باز هم از رؤیای خود (تبدیل شدن به یک نویسنده‌ی معروف) دست نکشیدم. در آن زمان در کتابخانه‌ی عمومی مطالعه می‌کردم و می‌نوشتم. موفقیت «یک‌شبه» من در واقع ۳۰ سال طول کشید.

اما در این سه دهه مشغول تقویت روحی، اصلاح باورها و یادگیری مهارت‌های لازم بودم. اکنون به نویسنده‌ای با بیش از هفتاد عنوان کتاب و موسیقیدانی با پانزده آلبوم تبدیل شده‌ام. دنبال کردن علاقه و اشتیاق، مسیر موفقیت را برایم روشن‌تر کرد؛ اما علاوه‌بر این، لازم بود که آگاهی خود را افزایش دهم و بتوانم به معنویت دست یابم.

■ همین‌ه که هست!؟

موضوعی بسیار مهم در راه موفقیت این است که تفاوت میان قربانی و برنده را درک کنیم. بسیاری از مردم می‌گویند: «همینه که هست.» این جمله

را کسانی می‌گویند که ذهنیت قربانی دارند. انسان‌ها وقتی نمی‌توانند چیزی را تغییر دهند، از این عبارت استفاده می‌کنند؛ اما کسی که از نظر روحی قوی باشد، می‌داند که محدودیت و غیرممکن وجود ندارد. این افراد می‌دانند که ارتباط درونی و ذاتی آنها با زندگی، همچون مشعلی است که راه موفقیت را روشن می‌کند.

من بعضی مواقع لباسی می‌پوشم که روی آن نوشته شده است: «زندگی همان چیزی است که تو قبول می‌کنی.» هر کسی که می‌خواهد حساب بانکی خود را پرکند، باید ابتدا بپذیرد که قدرت چنین کاری فقط در دستان خودش است. جمله‌ی «زندگی همان چیزی است که تو قبول می‌کنی» را جایگزین «همینه که هست» کنید.

ممکن است بعضی چیزها را در زندگی اجتناب‌ناپذیر بدانید، مثل مرگ عزیزان؛ اما حداقل این است که شما چنین مسأله‌ای را قبول کرده‌اید؛ در واقع قدرت و اختیار را به کس دیگری نداده‌اید، بلکه خودتان چنین تصمیمی گرفته‌اید. این کار قدرت ذهنی بیشتری به شما خواهد داد. در مورد پول و ثروت نیز همین موضوع صادق است. شما به چیزهایی دست می‌یابید که آنها را باور و قبول کرده‌اید.

■ اقدام کنید.

یکی دیگر از اصول مهم، اقدام کردن است. بعضی از مردم در جای خود می‌نشینند و منتظرند تا پول جلوی چشمشان ظاهر شود. من خودم به معجزه

و درآمدهای غیرمنتظره اعتقاد دارم، اما این را هم باور دارم که تا وقتی خودمان کاری انجام ندهیم، چنین اتفاقی نخواهد افتاد. ایده‌های خود را عملی کنید. شعار مورد علاقه‌ی من این است: «پول عاشق سرعت است.» این شعار، انسان را به تحرک وادار می‌کند. شما باید وظایف خود را در زندگی انجام دهید تا بتوانید به بیشترین معنویت و موفقیت ممکن دست یابید.

اگر هم‌اکنون اقدام نکنید، روزی می‌رسد که کس دیگری همین ایده را عملی کند و بتواند ثروتمند شود.

به‌تازگی مطالبی درخصوص پیدایش خودروهای برقی خواندم. ظاهراً افراد بسیار زیادی به‌صورت هم‌زمان در کشورهای مختلفی به این ایده رسیده بودند؛ به همین دلیل، اولین سازنده‌ی واقعی خودروی برقی مشخص نیست. دنیا می‌داند که بسیاری از مردم ایده‌های خود را عملی نمی‌کنند؛ به همین سبب آن ایده را به چندین نفر اعطا می‌کند. وقتی ایده‌ای به ذهنتان رسید، خیلی سریع برای عملی کردن آن اقدام کنید. این ایده را هدیه‌ای از سوی دنیا بدانید. آگاه باشید که این فرصتی برای موفقیت است.

چه ایده‌ای دارید که می‌تواند به تولید یک محصول یا خدمات و در نتیجه جذب درآمد منجر شود؟ همین حالا به سراغ آن بروید. وقتی به جای اقدام کردن، ایده را زیرسؤال ببرید، درواقع نشان می‌دهید که خواسته‌ها و ضدخواسته‌های مشخص و واضحی ندارید. هم‌اکنون اقدام کنید. به یاد داشته باشید که پول عاشق سرعت است.

■ غلبه بر ترس

اقدام برخلاف ترس‌ها نیز یکی از اصول مهم است. ایمان و باور، از روح و روان سرچشمه می‌گیرد. من به این نتیجه رسیده‌ام که ثروت به‌طور دقیق همان جایی قرار دارد که از آن می‌ترسید؛ به بیان دیگر، اگر کاری را شروع کنید، قدرت انجام آن را نیز به دست خواهید آورد. هر زمان که بخواهیم کار جدیدی را آغاز کنیم، بدون شک احساس ترس خواهیم داشت؛ اما این ترس به معنای توقف نیست، بلکه یعنی از «محیط امن»^۱ خود خارج شده‌ایم؛ فقط همین! هر هدفی باید شما را اندکی بترساند و بشدت هیجان‌زده کند. افرادی با معنویت بالا می‌دانند که «ترس بی‌خطر» در واقع محرک ما در انجام کارهای جدید است. شاید در ابتدا احساس تردید کنید؛ اما دلیل آن هیجان است و نه ترس.

■ باور داشته باشید.

اگر اکنون ورشکسته و مضطرب هستید، باید ابتدا باورهای خود را تغییر دهید. معنا و تفسیری که شما برای یک اتفاق در نظر می‌گیرید، در واقع همان باوری است که باعث رخ دادن آن اتفاق شده است. تکرار می‌کنم: معنا و تفسیری که شما برای یک اتفاق در نظر می‌گیرید، در واقع همان باوری است که باعث رخ دادن آن اتفاق شده است.

بی‌پولی کنونی شما چه معنایی برایتان دارد؟ داستان و نظر شما در این

^۱ محیط امن (Comfort zone)، نشان‌دهنده‌ی مرزهای روانی است که فرد برای ایجاد امنیت، دور خود می‌کشد و سعی می‌کند بیرون از آن قدم نگذارد. (مترجم)

باره چیست؟ پاسخ شما در واقع همان باورهایتان است که موجب شده، این شرایط رخ دهد. با تغییر باورهایتان می‌توانید واقعیت زندگی‌تان را دگرگون کنید. همان‌گونه که در حوزه‌ی معنویت مطرح می‌شود، تغییر باید از درون آغاز شود.

من در برنامه‌ی «راهنمای معجزات»^۱ و آموزش‌های «محدودیت صفر»^۲ به دیگران می‌گویم که چطور باید باورهای محدودکننده‌ی خود را درباره‌ی پول، تغییر دهند. هسته‌ی مرکزی روش آموزشی من، این است که معنویت، منبع قدرت در زندگی می‌باشد. سایر چیزها فقط پندارهای ما هستند که به نظرمان واقعی می‌رسند.

«آلبرت انیشتین»^۳ می‌گوید: «واقعیت چیزی به جز توهم و پندار نیست؛ البته توهمی بسیار قوی و ماندگار.»

واقعیتی که می‌بینیم، در واقع چیزی است که از فیلتر باورهای ناخودآگاه ما عبور کرده است. این نسخه‌ای از واقعیت است که ما می‌خواهیم ببینیم؛ از این رو وقتی به منبع درونی قدرت خود رجوع کنیم و در راستای تقویت آن بکوشیم، آنگاه می‌توانیم هر چیزی که می‌خواهیم به دست آوریم؛ از جمله ثروت.

■ شما چه کسی هستید؟

یکی از روش‌های مدیتیشن که می‌تواند شما را در درک ماهیت پول و به

^۱ Miracles Coaching.

^۲ Zero Limits.

^۳ Albert Einstein.

دست آوردن آنچه دیگران غیرممکن می‌دانند، کمک کند، در ذیل آورده شده است. خود من هم این روش را در کلاس‌هایم آموزش می‌دهم:

به افکارتان توجه کنید. حتی در هنگام خواندن این کلمات هم شما در حال تفکر هستید. واژه‌ها، افکار و پرسش‌ها به ذهن می‌آیند و می‌روند؛ اما توجه داشته باشید که شما افکارتان نیستید، بلکه فقط آنها را مشاهده می‌کنید. در یک جمله: «شما فکرهایتان نیستید، بلکه شاهد آنها هستید.»

حالا به احساسات خود توجه کنید. چه حسی دارید؟ ممکن است خوشحال، ناراحت، کنجکاو، پرانرژی، سردرگم یا هر حالت دیگری باشید؛ اما توجه داشته باشید که شما این احساسات نیستید؛ بلکه آنها تنها متعلق به شما هستند. شما از آنها مجزا هستید و می‌توانید آنها را توصیف و مشاهده کنید. شما احساسات خود نیستید، بلکه فقط آنها را روایت می‌کنید و به نمایش می‌گذارید.

اکنون به بدن خود توجه کنید. شاید بعضی از نقاط بدنتان درد داشته باشد؛ شاید لازم باشد خودتان را روی صندلی جابجا کنید؛ شاید لازم باشد به بدن خود کش دهید تا خستگی‌تان کاهش یابد؛ اما توجه داشته باشید که شما بدنتان نیستید، بلکه مالکیت آن را دارید. شما می‌توانید آن را مشاهده و توصیف کنید. شما بدن خود نیستید، بلکه شاهد آن هستید.

در نهایت اگر شما افکار، احساسات و بدن خود نیستید، پس چه چیز یا چه کسی هستید؟

پاسخ این است که شما آن انرژی معنوی هستید که پشت تمام اینها وجود

دارد. شما شاهد زندگی هستید. در این سطح از شهود درونی، می‌توانید به هر چیزی که تصور می‌کنید، دست یابید؛ چون در این سطح هیچ محدودیتی وجود ندارد. شما در چنین سطحی به این درک رسیده‌اید که هر چیزی ممکن است؛ چون روح انسان مشمول هیچ محدودیتی نمی‌شود.

مهم‌ترین کاری که باید در زندگی خود انجام دهیم، این است که با روح خود هم‌راستا و هماهنگ شویم؛ بدین ترتیب می‌توانیم باورهای محدودکننده‌ی خود را کنار بگذاریم و از تمام چیزهایی که در زندگی وجود دارد (از جمله پول) در جهت رسیدن به مأموریت زندگی خود بهره بگیریم. پول منشأ شر نیست. پول یک نشان و حالتی از انرژی است. پول ابزاری خنثی و کارآمد برای رسیدن به رؤیایها و اهداف زندگی است. فردی که از معنویت بالایی برخوردار باشد، می‌داند که هر چیزی می‌تواند در راستای رسیدن او به هدف و مأموریت زندگی‌اش سودمند باشد؛ از جمله ثروت.

«پول هیچ باوری در مورد ما ندارد. این ما هستیم که باورهای درباره‌ی پول داریم. وقتی دریابیم که این باورها مانع دستیابی به آگاهی معنوی می‌شوند، آن‌گاه خواهیم توانست ثروت را جذب کنیم، از آن بهره بگیریم، قدردان آن باشیم و با استفاده از آن به مأموریت معنوی خود پردازیم.»

دکتر جو ویتاله



بخش دوم



کسب در آمد هیچ ارتباطی به تحصیلات و داشتن رابطه با افراد قدرتمند ندارد، بلکه کاملاً به ذهنیت و باورهای شما درباره‌ی پول وابسته است.

دکتر جو ویناله





چطور لاتاری برنده شویم؟

روزی در هواپیما بودم و خانمی که در کنارم نشسته بود، من را شناخت و گفت: «جو، من تمام کارهایی رو که تو برای بردن لاتاری گفته‌ای، انجام می‌دهم؛ اما هنوز اتفاق مثبتی برایم نیفتاده.»

من معتقدم این که ما در آن پرواز کنار یکدیگر نشسته بودیم، دلیلی داشت و این فرصتی برای من بود که بتوانم به او کمک کنم.

پرسیدم: «می‌دونی چرا هنوز لاتاری برنده نشدی؟»

گفت: «باید بلیت برنده رو بخرم؟»

پاسخ دادم: «این هم هست؛ ولی اکثر مردم دوست دارند فقط از یک راه

پول به دست آورند؛ بردن لاتاری.»

او گفت: «آره. من هم همین‌طور هستم.»

سپس توضیح دادم: «قصد توهین ندارم؛ اما این طرز تفکر، محدود و نادرست است. دنیا بسیار بزرگتر و هوشمندتر از این است و منابع بسیار زیادی دارد. برای ثروتمند شدن، نیازی به بردن لاتاری ندارید، بلکه باید آغوش خودتون رو به تمام احتمالات و فرصت‌های ممکن باز کنید.»

به نظر می‌آمد او متوجه منظور من شده باشد؛ به همین دلیل گفتم: «هیچ وقت از این زاویه بهش نگاه نکرده بودم.»

گفتم: «چیزی که شما در واقع می‌خواهید، بردن لاتاری نیست، بلکه کسب ثروته. لاتاری فقط یکی از راه‌های جذب پوله. به چیزی که می‌خواهی توجه و تمرکز کن؛ نه روش جذب آون.»

به نظر می‌رسید او داشت از این مکالمه لذت می‌برد؛ به همین دلیل به حرف‌هایم ادامه دادم: «و اگر بخواهیم عمیق‌تر نگاه کنیم، تو در واقع به دنبال پول هم نیستی.»

با تعجب گفتم: «نیستم؟»

پاسخ دادم: «نه! تو به دنبال آن چیزهایی هستی که پول برایت به ارمغان می‌آورد. ثروت فقط وسیله‌ای برای رسیدن به اهداف است. کاری که باید انجام بدی، در واقع تمرکز روی چیزهایی هست که می‌خواهی؛ نه پول. یادت نره که پول فقط وسیله و راهی برای رسیدن به خواسته‌های تو هست.»

سپس چند ثانیه سکوت کردم تا به حرف‌هایی که زده بودم، فکر کند.

سال ۲۰۱۵ در «آستین»^۱ سخنرانی داشتم. در آن جا به دوهزار شرکت‌کننده در سخنرانی گفتم: «هرچه بیشتر قدردان شرایط کنونی زندگی خود باشید، سریع‌تر می‌توانید به اهداف و خواسته‌های خود برسید.»

به بیان دیگر، حس اضطرار باعث می‌شود از خواسته‌های خود دور بمانید. «سیگنالی» که شما به محیط و دنیای اطراف خود می‌فرستید، سیگنال

۱. آستین (Austin)، شهری در ایالت تگزاس آمریکا. (مترجم)

نامیدی و بیچارگی است؛ به همین دلیل دنیا نیز به همان صورت پاسختان را خواهد داد.

در ادامه‌ی کتاب، این موضوع را بیشتر شرح خواهم داد؛ اما نکته‌ی اصلی این است که باورهای شما باعث ایجاد اتفاقات و بازخوردهای مختلفی در دنیا می‌شود. حسی که شما دارید، بدون تردید به خودتان بازمی‌گردد. توقع ندارم که همین حالا این مسأله را باور کنید، اما در ادامه توضیح بیشتری خواهم داد. آیا شما خواستار نامیدی، درماندگی، بی‌قراری و نارضایتی بیشتری در زندگی خود هستید؟ به یقین نه!

همان‌طور که در هواپیما به خانمی که کنارم نشسته بود، توضیح دادم، بسیاری از مردم معتقدند اتفاقات دنیا نظم و روال خاصی دارد؛ اما به این توجه نمی‌کنند که چنین اعتقادی تنها به دلیل باورها و ذهنیت‌های خودشان است؛ اما «دنیای احتمالات» ممکن است اتفاقاتی برایتان رقم بزند که هرگز تصورش را هم نمی‌کردید.

پس خواسته‌های واقعی‌تان را مشخص کنید، قدرتان داشته‌هایتان باشید، به دنبال فرصت‌ها بگردید و در مواجهه با آنها اقدامات لازم را انجام دهید.

این جاست که معجزه‌ی کسب درآمد آنی رخ می‌دهد.

این معجزه ممکن است بردن لاتاری یا هر چیز دیگری باشد.

اکنون که توجه شما به این موضوع جلب شد، بیایید آن را عمیق‌تر بررسی

کنیم.





آماده‌اید؟

اگر درآمد ماهانه شما ناگهان به یک میلیون دلار افزایش یابد، چه حسی خواهید داشت؟ به این موضوع فکر کنید.

شاید می‌گویید: «عالیه»

اما آیا در واقع چنین است؟

تاکنون با دو نفر آشنا شده‌ام که ناگهان پول بسیار زیادی به دست آورده‌اند؛ اما هر دو آنها از این شرایط ناراضی بودند.

اولین نفر، زنی بود که در پمپ بنزین ملاقات کردم. او مرا در خودروی جدیدم دید و به دلایلی تصمیم گرفت اوضاعش را برای من شرح دهد. ظاهراً چاه نفتی در منزل حیاط خانه او کشف شده و قرار بود ۵۰ میلیون دلار در ماه (در ماه!) به او بدهند؛ اما آن زن به نظر ناراحت می‌آمد و به من گفت نگران است که خانواده، دوستان و غریبه‌ها مثل کرکس بر سر او بریزند.

دومین نفر، مردی بود که از او محصولات غذایی ارگانیک خریداری می‌کردم. او می‌گفت چند شرکت می‌خواهند در ملک او حفاری انجام دهند و

روزانه ۲۴ هزار دلار به او بپردازند. او نیز اظهار ناراحتی می‌کرد؛ چون خودش این درآمد را به دست نیاورده و برایش زحمت نکشیده بود. این سناریوها مرا متعجب کرد. شما چطور؟ چه فکری در مورد این دو نفر می‌کنید؟ اگر روزانه ۲۴ هزار یا ماهانه ۵۰ میلیون دلار درآمد داشته باشید، مشکلی ندارید؟

دادن پاسخ منفی به این پرسش، بسیار ساده است؛ اما اگر دقیق‌تر تصور کنید که کسب چنین درآمدی چطور خواهد بود، شرایط متفاوت است. با بررسی و تفکر بیشتر، به نتیجه‌ی جالبی رسیدم. این همان تفکری بود که منجر به پیدایش هشت قانون پول (در ادامه‌ی کتاب) شد.

اول این که بسیاری از مردم همچنان بر این عقیده‌اند که ثروت منشأ بدبختی و فساد است؛ به دلیل این باور غلط، ما به‌طور ناخودآگاه تصور می‌کنیم که ثروت، پدیده‌ای منفی است؛ اما پول در واقع خنثی است. تا زمانی که پول را (خودآگاه یا ناخودآگاه) منفی تصور کنید، بی‌شک آن را نمی‌خواهید. در این صورت، فقط به مقادیری قانع می‌شوید که بتوانید با آن زنده بمانید.

دوم این که بسیاری از مردم می‌توانند با ثروت کم زندگی کنند؛ اما وقتی ثروت آنها از حد مشخصی فراتر رود، عصبی و دستپاچه می‌گردند. بسیاری از افرادی که لاتاری برنده می‌شوند، از نظر روانی نمی‌توانند چنین حجم ناگهانی ثروت را درک کنند؛ به همین دلیل تمام آن را خرج می‌کنند، سرمایه‌گذاری می‌کنند، به باد می‌دهند و در نهایت حتی ممکن است فقیرتر از قبل شوند. چرا؟ چون به لحاظ ذهنی آماده‌ی ثروت بیشتر نبوده‌اند.

سوم این که بسیاری از مردم فکر می‌کنند برای کسب ثروت باید سخت تلاش کنند. این باور، ریشه در اصل وجدان کاری پروتستان‌ها^۱ دارد که عنوان می‌کند: «شما سزاوار به دست آوردن محصول نیستید، مگر این که خودتان در مزرعه کار کرده باشید.» به بیان دیگر، تفکر غالب ما این است که برای کسب درآمد حتماً باید کار فیزیکی انجام داد؛ به همین دلیل افرادی که از چاه‌های نفتی یا حتی حقوق مالکیت فکری درآمد کسب می‌کنند، گاهی احساس می‌کنند که سزاوار چنین ثروتی نیستند.

شاید شما خودتان به‌طور خودآگاه ندانید که چنین باورهایی در ذهنتان وجود دارد؛ اما احتمالاً به دلیل همین باورهاست که درآمدتان محدود مانده یا تغییری نمی‌کند. شاید تلاش‌هایی برای کسب یا رسیدن به درجات بالاتر ثروت و موفقیت کرده باشید، اما نتوانسته‌اید آنها را به دست آورید. بسیاری از مردم متوجه این موضوع نیستند که خودشان جلوی موفقیت خود را گرفته‌اند، نه شرایط خارجی. البته که سرزنش شرایط خارجی کار ساده‌تری است؛ اما در واقع باورها و ذهنیت‌های درونی ما مانع موفقیت و یافتن فرصت‌ها می‌شود. در این کتاب، به شما کمک خواهیم کرد تا این مفهوم را بهتر درک کنید. اکنون بیایید کمی عمیق‌تر بحث کنیم.

■ اول: متوجه باشید که ثروت تنها یک وسیله است.

پول وسیله‌ای برای تحقق بخشیدن به رؤیاهای ماست. من به آن دو نفر که نتوانسته بودند با رسیدن به ثروتی ناگهانی کنار بیایند، گفتم باید خود را

^۱ Puritan work ethic.

صاحب و مالک آن ثروت بدانند و از آن لذت ببرند. آن‌ها باید پول خود را به سمتی ببرند که بیشترین منفعت را داشته باشد. شما هم می‌توانید همین کار را انجام دهید. هرچه بیشتر پذیرای ثروت باشید، بیشتر می‌توانید به خودتان و دیگران کمک کنید. همین مفهوم می‌تواند به تنهایی بسیاری از موانع کسب ثروت را از سر راه بردارد.

■ **دوم: پول به سمت کسی می‌رود که قدردان آن باشد؛ نه لزوماً کسی که کار سخت انجام می‌دهد.**

جمله‌ی آرنولد پنتت (تنها هدف پول، قدردانی است) به شکلی هدفمند در این کتاب تکرار شده است. من عاشق این جمله‌ام. این عبارت می‌تواند دیدگاه و ذهنیت جدیدی درباره‌ی پول به شما بدهد؛ این که ثروت چیز بدی نیست، بلکه تنها روشی برای نشان‌دادن قدردانی است. آیا از این که شب‌ها چراغ خانه‌تان روشن است، لذت می‌برید؟ پس با پرداخت قبض برق، قدردان شرکت برق باشید. آیا غذا خوردن را دوست دارید؟ پس قدردان فروشگاه‌ها باشید و پول آنها را پرداخت کنید.

■ **سوم: ثروت می‌تواند با تلاش کردن و یا بدون تلاش کردن به دست آید.**

ثروت، نباید احساس عذاب وجدان به شما دهد. می‌توانید این ثروت را با یافتن عتیقه^۱، ایجاد یک کسب‌وکار موفق، بردن لاتاری، نوشتن کتاب یا پیدا شدن چاه نفت در حیاط خانه‌تان به دست آورید. نکته‌ی مهم این است که

در ایران خرید و فروش عتیقه، غیرقانونی است. (مترجم) ۱

روش کسب این ثروت، چه حسی به شما می‌دهد؟ وقتی بدانید که پول خنثی است و به دست آوردن آن از روش‌های درست (قانونی) هیچ اشکالی ندارد، آن‌گاه می‌توانید ثروت خود را چندین برابر کنید.

■ چهارم: پول ماهیت معنوی دارد.

اگر با خواندن این کتاب فکر می‌کنید که «این کتاب فقط در مورد پول است، من به این چیزها اهمیتی نمی‌دهم، چون معنویت روحی بالایی دارم»، بدانید که باورهای منفی شما درباره‌ی ثروت در واقع محدودکننده‌ی معنویت شماست. پول ماهیت معنوی دارد و وسیله‌ای برای انجام کارهای دلخواه است. ثروت یکی از راه‌های تحقق بخشیدن به رؤیاهاست. هرچه رابطه‌ی شما با ثروت بیشتر باشد، راحت‌تر و سریع‌تر می‌توانید آن را به دست آورید. آیا متوجه شدید که چگونه می‌توانید خود را برای کسب درآمد بیشتر آماده کنید؟





اشتباه بزرگ

اشتباه بزرگی که بسیاری از افراد در مسیر رسیدن به اهداف و رؤیاهای خود (از ثروت گرفته تا یافتن شریک زندگی) مرتکب می‌شوند، این است که می‌خواهند به‌طور دقیق بدانند چطور این اتفاق می‌افتد؟

«چطور این کار را انجام دهم؟»

«دقیقاً چه قدم‌هایی باید بردارم؟»

«چطور از این جا به آن جا برسم؟»

«چطور از فقر به ثروت برسم؟»

نکته این جاست که تقریباً در همه موارد، نمی‌توانیم از قبل چنین مسائلی را بدانیم.

درواقع فقط زمانی می‌توانید چگونگی ماجرا را از ابتدا تا انتها توضیح دهید که به هدف مورد نظر دست پیدا کرده‌اید. در این صورت می‌توانید گام‌ها و مراحل را به‌طور کامل تشریح کنید.

مدتی پیش از هواداران خود نظرسنجی کردم و از آنها پرسیدم که کتاب

بعدی من چه موضوعی داشته باشد. تقریباً همگی اتفاق نظر داشتند که این کتاب باید مشابه «محدودیت صفر» یا «حضور در وضعیت صفر»^۱ باشد؛ اما برخی نظر دیگری داشتند؛ آن‌ها می‌خواستند دقیقاً بدانند من چطور به موفقیت دست پیدا کرده‌ام و درخواست داشتند که برنامه‌ای گام‌به‌گام به آنها ارائه دهم.

این همان اشتباه بزرگ است.

چرا؟

در دهه‌ی ۹۰ قرن بیستم که نویسنده‌ی آگهی‌های تبلیغاتی و بازاریاب فعال بودم و هنوز شهرت چندانی نداشتم، اتفاقات بسیاری افتاد که انتظار آنها را نداشتم؛ چه برسد به این که بدانم چطور باید آنها را رقم بزنم؛ برای مثال اینترنت فراگیر شد.

چه کسی فکرش را می‌کرد؟

من در دسته‌ی اولین افرادی بودم که توانستم به اینترنت دسترسی داشته باشم؛ بدین ترتیب توانستم سخنرانی‌ها و نوشته‌های خود را به صورت آنلاین نیز منتشر کنم و در سطح جهان مشهور شوم.

این گام بسیار مهم و ارزشمندی در زندگی حرفه‌ای من بود؛ اما هرگز نمی‌توانستم آن را پیش‌بینی کنم. هیچ‌وقت در ذهن خود چنین طرحی نداشتم؛ اما اکنون ممکن شده بود.

متوجه شدید که سیستم موفقیت چطور کار می‌کند؟

^۱ At Zero.

مثالی دیگر می‌زنم:

در همان سال‌ها کتاب کوتاهی به نام «بازاریابی معنوی»^۱ نوشتم و آن را به‌صورت رایگان در اینترنت منتشر کردم. هرگز فکر نمی‌کردم این کتاب بتواند میلیون‌ها نفر را تحت تأثیر قرار دهد. من فقط این کتاب را منتشر کرده بودم تا بتوانم به بعضی از مردم کمک کنم.

اما روزنامه‌ی «نیویورک تایمز»^۲ مطلبی درباره‌ی این کتاب نوشت و نویسنده‌ی آن، «باب پراکتر»^۳، من را به انتشار کتاب تشویق کرد. خیلی زود این کتاب انتشار یافت و استقبال فوق‌العاده‌ای از آن شد.

اما هنگام نوشتن آن، فکر «چطور این کار را کنم» نداشتم. این رویدادها تنها در نتیجه‌ی اشتیاق و پشتکار من در نویسندگی اتفاق افتاد؛ اینها اثرات جانبی حرکت من در مسیر دستیابی به رؤیاهایم بود. من هرگز نمیتوانستم آنها را پیشبینی کنم؛ اما با حرکت رو به جلو توانستم به چنین موفقیت‌هایی نیز دست یابم.

در ادامه‌ی این ماجراجویی، یک ناشر با من تماس گرفت؛ همان ناشری که در ادامه، کتاب «عامل جذب»^۴ من را به چاپ رساند.

«عامل جذب»، به قوی‌ترین کتاب خودیاری تبدیل شد که تاکنون نوشته‌ام. پس از آن، این کتاب به یکی از تهیه‌کنندگان تلویزیونی در استرالیا نشان داده شد. او با من تماس گرفت و گفت می‌خواهد در فیلم او با موضوع قانون

^۱ Spiritual Marketing.

^۲ The New York Times.

^۳ Bob Proctor.

^۴ The Attractor Factor.

جذب بازی کنم. این فیلم، «راز» نام داشت و زندگی من را به طور کامل تغییر داد.

سپس به برنامه‌ی «لری کینگ»^۱ و همچنین سخنرانی‌های بسیاری در کشورهای مختلف دنیا دعوت شدم؛ کشورهایی که حتی اسم بعضی از آنها را پیش از این نشنیده بودم.

چطور می‌توان این اتفاقات را رقم زد؟

هیچ روشی برای پیش‌بینی آنها وجود ندارد.

تلاش برای یافتن برنامه‌ای گام‌به‌گام برای رسیدن به موفقیت، اشتباهی بسیار بزرگ است؛ چون این برنامه هرگز وجود ندارد.

البته می‌توان چهارچوب و روشی کلی برای موفقیت ارائه داد؛ اما برنامه دقیق و مفصل، خیر؛ این روش‌ها به شما کمک می‌کنند اهداف و خواسته‌هایتان را مشخص کنید، برای تحقق آنها قدم بردارید و دست از تلاش نکشید.

اما برنامه‌ای دقیق، جامع و گام‌به‌گام وجود ندارد.

«مارک تواین»^۲ هم این مطلب را می‌دانست. او در جشن تولد هفتادسالگی خود گفت: «هیچ‌کس نمی‌تواند مثل کس دیگری زندگی کند. عادت‌ها و رفتارهای من از زندگی خودم محافظت می‌کند؛ اما ممکن است برای شما فوق‌العاده خطرناک باشد.»

شما با تقلید از کارهای افراد دیگر، هرگز نمی‌توانید به موفقیت‌های آنها دست یابید؛ این اشتباهی بزرگ است.

۱ لری کینگ (Larry King)، مجری آمریکایی مشهور و پرسابقه‌ی شبکه CNN. (مترجم)
۲ مارک تواین (Mark Twain)، نویسنده و طنزپرداز آمریکایی قرن نوزدهم. (مترجم)

البته می‌توانید با فرمول‌ها و روش‌هایی که در کتاب‌های «عامل جذب»، «همین حالا پولدار شو» و «معجزه» عنوان کرده‌ام، در مسیر موفقیت گام بردارید. به‌یقین نویسندگان دیگر نیز فرمول‌های خاص خود را دارند؛ اما روش‌های من در این چهارچوب قرار می‌گیرد:

۱- خواسته‌ها و اهداف خود را شناسایی کنید.

۲- گام‌های تدریجی، اما پیوسته به سمت هدف خود بردارید.

۳- از فرصت‌ها استفاده کنید.

۴- خود را با افراد و پیام‌های مثبت احاطه کنید.

۵- باورهای محدودکننده‌ی خود را از بین ببرید.

متوجه شده‌اید که در این چهارچوب، هیچ اقدام شخصی و خاصی بیان نشده است.

«استیو جابز»^۱ نیز به این موضوع واقف بود: «با نگاه به آینده نمی‌توانید تمام جزئیات و مسائل را دریابید. این کار فقط با نگاه به گذشته قابل انجام است؛ پس باید ایمان داشته باشید که جزئیات، در آینده مشخص خواهند شد. شما باید به چیزی در درون خود اعتماد کنید؛ سرنوشت، زندگی، گزینه یا هر چیز دیگری.»

«ملیسا اتریج»^۲ می‌گفت: «وارد مسیر شو و کار خودت رو انجام بده.

بقیه‌ی چیزها خودش حل میشه.»

۱ استیو جابز (Steve Jobs)، بنیانگذار شرکت اپل. (مترجم)
۲ ملیسا اتریج (Melissa Etheridge)، خواننده‌ی آمریکایی سبک راک. (مترجم)

ایمان داشته باشید که همه چیز در جای خود قرار خواهد گرفت. به خودتان، دنیا و مسیر زندگی‌تان ایمان داشته باشید.

یک روز متوجه خواهید شد که توانسته‌اید به هدف خود برسید. آن‌گاه می‌توانید به گذشته نگاه کنید و بگویید چطور به این موفقیت دست یافته‌اید.

تنها کاری که اکنون می‌توانید انجام دهید، برداشتن گام بعدی است؛ همین گام می‌تواند شما را به موفقیت برساند.

پس همین حالا «گام امروز» را بردارید. فراموش نکنید که پول عاشق سرعت است.

آرزوی مخفی شما

آیا ذهن شما مانع دستیابی به ثروت می‌شود؟ «السی لینکلن بندیکت»^۱ نکته‌ی بسیار مهمی درباره‌ی جذب سریع پول به من آموخت. ظاهراً این بانوی شگفت‌انگیز، محبوب‌ترین نویسنده‌ی کتاب‌های خودیاری در دهه‌ی ۲۰ قرن بیستم بوده است. تنها فردی که شاید محبوبیت بیشتری نسبت به او داشت، «بیلی ساندری»^۲ باشد. اما با ظهور السی در دهه‌ی ۲۰ قرن بیستم، محبوبیت بیلی نیز کاهش یافت. السی مدافع حق رأی زنان، سخنران بین‌المللی و نویسنده‌ای معروف در زمینه‌ی روان‌شناسی و پیشرفت شخصی بود. او «مدرسه‌ی فرصت‌های بندیکت»^۳ و «لیگ بین‌المللی فرصت‌ها»^۴ را پایه‌گذاری کرد، نویسنده و تاجر موفق‌ی بود.

هنگام مطالعه‌ی کتاب او به نام «چطور ذهن نیمه‌خودآگاه را بیدار کنیم»، با این مطلب مواجه شدم:

۱ السی لینکلن بندیکت (Elsie Lincoln Benedict)، نویسنده‌ی آمریکایی. (مترجم)

۲ بیلی ساندری (Billy Sunday)، ورزشکار، مبلغ مذهبی و سخنران معروف آمریکایی. (مترجم)

۳ Benedict School of Opportunity.

۴ International Opportunity League.

«هر چیزی را که ذهن خودآگاه شما تأیید کند و به ذهن نیمه‌خودآگاه ارائه دهد، ذهن نیمه‌خودآگاه در زندگی تان رقم خواهد زد.»

این مطلب برای من و شما شاید جدید نباشد، اما در سال ۱۹۲۱ مفهوم بسیار نوین و جذابی به شمار می‌آمد. منظور السی این است که شما می‌توانید هر چیزی را با ذهن خودآگاهتان انتخاب کنید و آن را به ذهن نیمه‌خودآگاه بفرستید تا پرورش یابد.

چرا این کار مهم است؟

چون در همین کتاب، السی مطلب دیگری عنوان می‌کند که به نظر من حتی از مطلب قبلی هم پرمعناتر و جذاب‌تر بود؛ به گونه‌ای که مجبور شدم آن را چند بار بخوانم:

«کشف جدید و ناشناخته‌ای در زمینه‌ی قوانین زندگی انسان صورت گرفته است، مبنی بر این که هر فردی می‌تواند به آرزوهای نیمه‌خودآگاه خود دست یابد.»

به بیان دیگر، نوعی دستورالعمل مهم در ذهن نیمه‌خودآگاه وجود دارد که ما را در زندگی هدایت می‌کند.

شاید خودتان ندانید آن خواسته یا آرزو چیست؛ اما ذهن نیمه‌خودآگاهتان تمام تلاش خود را می‌کند تا آن را به واقعیت تبدیل نماید. آنچه اکنون دارید و دریافت می‌کنید، مطابق آرزوی مخفیانه‌ی ذهن نیمه‌خودآگاه شماست.

من در سخنرانی‌ها و کتاب‌های خودم مطالب زیادی درباره‌ی ضدخواسته‌ها

عنوان کرده‌ام. ضدخواستہ در واقع نوعی باور مخفی در تضاد با خواسته‌های خودآگاه ماست.

شاید به‌طور خودآگاه بگویید که شغل جدیدی می‌خواهید؛ اما در ناخودآگاه‌تان باور داشته باشید که به دلیل شرایط بد اقتصادی (یا هر دلیل و باور دیگری) نمی‌توانید شغل خود را تغییر دهید. در این شرایط، از آن جایی که ناخودآگاه قوی‌تر است، ضدخواستہ شما را به حقیقت تبدیل خواهد کرد. السی دیدگاه عمیق‌تری داشته و معتقد است، ذهن نیمه‌خودآگاه، یک خواسته‌ی اساسی دارد و اجازه نمی‌دهد هیچ چیزی در تضاد با این خواسته رخ دهد:

«تکرار می‌کنم: آرزوی نیمه‌خودآگاه شما مسیر زندگی‌تان را مشخص می‌کند و به هیچ چیزی اجازه نمی‌دهد که مانع تحقق آن شود. این فرآیند، خودکار و اجتناب‌ناپذیر است. نیمه‌خودآگاه تمام تلاش خود را برای تحقق این آرزو خواهد کرد.»

به این مطلب فکر کنید. اگر خواسته‌ی خودآگاه شما کسب درآمد باشد، اما آرزوی مخفی نیمه‌خودآگاه شما دوری از پول و رسیدن به «معنویت» باشد (که باوری اشتباه است)، آن‌گاه ذهن نیمه‌خودآگاه تلاش خواهد کرد که به خواسته مخفی‌تان برسید و ورشکسته بمانید.

در موارد دیگر نیز همین سناریو حاکم است.

شاید در ظاهر به دنبال رابطه‌ی عاشقانه هستید؛ اما در واقع تنها بودن را

ترجیح می‌دهید؛ چون حس امنیت بیشتری دارد؛ پس خواسته‌ی مخفیانه شما رنگ واقعیت خواهد گرفت و تنها خواهید ماند؛ تنها ولی «در امنیت».

شاید در ظاهر می‌خواهید سلامت خود را به دست آورید؛ اما در واقع ترجیح می‌دهید بیمار باقی بمانید تا مجبور نباشید تن به کارها و خطرهای موجود در دنیا بدهید؛ پس همیشه بیمار، اما «دور از خطر» باقی خواهید ماند.

السی در ادامه توضیح می‌دهد که آرزوی مخفیانه شما مرتبط با یک حس یا وضعیت کلی است:

«آرزوی نیمه‌خودآگاه ما هرگز به یک چیز خاص محدود نمی‌شود، بلکه در واقع یک شرایط خاص را شامل می‌شود.»

این دیدگاه السی که در سال ۱۹۲۱ مطرح شد، بسیار جذاب و آگاه‌کننده است؛ زیرا:

وقتی متوجه باشید که یک آرزوی نیمه‌خودآگاه مخفیانه دارید، بهتر می‌فهمید که چرا شرایط زندگی بدین‌گونه رقم خورده است؛ چون ذهن نیمه‌خودآگاه شما چنین خواسته‌ای دارد.

با درک این موضوع که می‌توانید آرزوی نیمه‌خودآگاه مخفیانه خود را تغییر دهید، قدرت ذهنی بیشتری خواهید یافت.

حتماً متوجه این موضوع شده‌اید که طرح چنین دیدگاه‌هایی در دهه‌ی ۲۰ قرن بیستم تا چه حد شگفت‌انگیز و فوق‌العاده است. پس یک پیشنهاد برایتان

دارم: بنشینید و به این فکر کنید که ذهن نیمه خودآگاه شما چه خواسته‌ای دارد؛ بدین ترتیب متوجه خواهید شد که دلیل شرایط کنونی زندگی تان چیست. سپس با استفاده از ذهن خودآگاه می‌توانید دستورالعمل‌ها و چهارچوب‌های جدیدی برای ذهن نیمه خودآگاه تعریف کنید و آن را به گونه‌ای تغییر دهید که در جذب خواسته‌های خودآگاه، به شما کمک کند.

السی چندین سال پیش از توسعه‌ی علم نوین روان‌شناسی و روان‌شناسی عصبی، به وجود کارکردهای مخفی در ذهن اشاره کرده بود. اگر می‌خواهید ثروتمند شوید، باید اطمینان حاصل کنید که ذهن نیمه خودآگاه شما نیز آمادگی لازم را دارد.

یکی از روش‌های این کار، شوک دادن به نیمه‌ی خودآگاه است.



موفقیت و شوک‌درمانی

آیا با شوک‌دادن به خودتان می‌توانید ثروت بیشتری به دست آورید؟ در اکتبر سال ۱۹۲۷ «براون لندان»^۱ مقاله‌ای منتشر کرد و در آن اظهار داشت که «شوک‌درمانی»^۲ روشی مؤثر برای جذب سریع پول است. لندان پیش از مرگ خود (در سال ۱۹۴۵) بیش از صد عنوان کتاب نوشت؛ از جمله: «فرآیند موفقیت»^۳. لندان در مقاله‌ای که به آن اشاره کردم، داستان زنی را تعریف کرده بود که نزد او رفته و مدعی بود، همسر او بسیار ضعیف و ناموفق است. او می‌خواست که همسرش اصلاح شود. لندان در پاسخ گفته بود که کار او اصلاح دیگران نیست. او معتقد بود هنگامی که انسان بتواند آرامش درونی خود را به دست آورد، سایر موارد نیز در جای خود قرار خواهد گرفت:

«آرامش نتیجه‌ی دستیابی به قلمرو بهشت است؛ اما باید توجه داشت که قلمرو بهشت برای هر فردی، در درون خود اوست.»

^۱ Brown Landone.

^۲ Shock treatment.

^۳ The Success Process.

او در ادامه می‌گوید که تلاش کرده تا منبع ضعف و عدم موفقیت آن فرد را بیابد و او را با قلمرو درونی خودش آشنا کند؛ به بیان دیگر، موانع درونی را از سر راه او بردارد؛ به همین دلیل توافق کرد تا همسر آن زن را ملاقات کند. پس از مکالمه‌ای کوتاه، لندن متوجه شد که آن مرد ۶۴۷ دلار پس‌انداز و هفته‌ای ۴۷ دلار درآمد دارد (به یاد داشته باشید که این ماجرا مربوط به سال ۱۹۲۷ است).

همچنین دریافت که آن مرد «شور و اشتیاق» زندگی را از دست داده است و هیچ امیدیه‌ی به آینده بهتر ندارد. با این اطلاعات، لندن اقدامی حیرت‌انگیز انجام داد.

او به آن مرد گفت که برود و تمام ثروت خود را خرج کند!
 «به او توصیه کردم، همان روز پنج دست لباس برای همسرش بخرد، یک دست لباس ۹۰ دلاری برای خودش سفارش دهد، در هفته‌ی آینده یک خودروی ۷۴۰ دلاری تهیه کند و در ماه آینده نیز یک خانه‌ی ۶ هزار یا ۷ هزار دلاری خریداری نماید».

چطور لندن می‌توانست به مردی ناامید توصیه کند که تمام سرمایه‌ی خود را طی یک ماه به باد دهد؟
 منطق او چه بود؟

خیلی دوست داشتم بدانم که چرا لندن چنین توصیه‌ای به آن مرد کرده است.

او در ادامه می‌گوید: «از دست دادن امید، منجر به فقدان شهامت می‌شود.»

با این توصیه، لندن می‌خواست آن مرد را بیدار کند! می‌خواست که او شهادت خود را باز یابد و از محدوده‌ی امن خود خارج شود. لندن می‌خواست که آن مرد به ذهن خود شوک بدهد و آن را بیدار کند.

آن مرد تصمیم گرفت به حرف‌های لندن عمل کند. لندن می‌گوید: «اولین اتفاقی که رخ داد، این بود که قلب مرد به تپش افتاد؛ سپس اندیشید تا موقعیت شغلی خود را ارتقا دهد؛ به همین دلیل پس از مدتی جایگاهش بهتر شد و توانست درآمد بیشتری داشته باشد.»

در طی چند ماه، او تصمیم گرفت از شغل خود استعفا دهد، کسب‌وکار شخصی خودش را راه بیندازد و درآمد سالانه‌اش را به ۹۰ هزار دلار (در سال ۱۹۲۷!) افزایش دهد.

من عاشق این داستان و پیام آن هستم.

مفهوم خرید سخاوتمندانه در یکی از هشت قانون پول در نظر گرفته شده است. این مفهوم نمی‌گوید که در ورشکستگی باید خریدهای گران انجام دهید، همچنین نمی‌گوید که خود را بدهکار کنید، بلکه می‌گوید اگر پول دارید و چیزی می‌خواهید، حتماً آن را خریداری کنید.

نکته این است که با خودتان صداقت داشته باشید و برای خود ارزش قائل شوید: وقتی کالایی را دوست دارید و می‌توانید هزینه‌ی آن را پردازید، حتماً خرید را انجام دهید. چنین کاری به معنای تصدیق موفقیت است.

اما لندن خرید و پرداخت هزینه‌های بیشتر از توان فرد را روشی برای «شوکیدادن» به ذهن او می‌دانست.

به جای این که همیشه در محدوده‌ی امن خود بمانید، با پذیرش ریسک‌ها

سعی کنید ذهن خود را تکان دهید! با تقویت باورها و ایمان خود، بر ترس‌هایتان غلبه کنید و ذهن خود را بازسازی نمایید تا ایده‌های جدید به سمت آن سرازیر شود.

«جین سینسرو»^۱ نویسنده‌ی کتاب «تو در پولدار شدن خیلی خفنی»^۲، در مصاحبه‌ای به من گفت: «زندگی‌ام با استخدام یک مشاور متحول شد.» «برای استخدام آن مشاور، تمام پولم را خرج کردم. بعد از اولین جلسه با او، حالم بد شد و بالا آوردم؛ سپس به مشاور خود زنگ زدم و خواستم پولم را پس بدهد؛ اما او گفت که بالا آوردن من هم بخشی از این فرآیند بوده است. در همان لحظه روال تغییرات در من آغاز شده بود.»

اگر از نظر مالی پیشرفت نمی‌کنید، می‌توانید از شوک‌درمانی بهره بگیرید. شهامت به خرج دهید و ریسک کنید.

چیزی را که می‌خواهید بخرید، بخرید؛ حتی اگر از انجام آن نگرانید. اگر هنگام مطالعه این مطالب تپش قلبتان بالا رفت و دست‌هایتان عرق کرد، می‌دانید که قدم بعدی چیست.

نکته‌ی مورد نظر، رهایی از ترس نیست، بلکه استفاده از آن به‌عنوان محرکی برای ایده‌ها، اقدامات و نتایج جدید است. تعلل نکنید.

به یاد داشته باشید که پول عاشق سرعت است.

شهامت به خرج دهید و ثروتمند شوید.

آیا شوکه شده‌اید؟

^۱ Jen Sincero.

^۲ You Are A Badass at Making Money.



هشت قانون پول

نقطه‌ی عطف زندگی شما زمانی خواهد رسید که «هشت قانون پول» را بخوانید و به کار بگیرید. این قوانین را مطالعه و به آنها فکر کنید. در ادامه‌ی این کتاب، درک بهتری از این قوانین خواهید داشت؛ اما در این بخش می‌خواهم آنها را معرفی کنم. نیازی به حفظ کردن این قوانین نیست؛ فقط بخوانید و به آنها فکر کنید. این قوانین در واقع بذرهایی هستند که بعدها به درخت ثروت تبدیل خواهند شد.

■ ۱- پول عاشق آزادی است.

پول هیچ باور و اعتقادی درباره‌ی شما ندارد، بلکه شما باورهایی درباره‌ی آن دارید. این باورها باعث پیدایش ذهنیت‌ها می‌شود و پول همواره خودش را با ذهنیت شما سازگار می‌کند. شما حقیقت را نمی‌بینید، بلکه نسخه‌ی خودتان را از حقیقت می‌بینید. البته این تقصیر شما نیست؛ اما مسئولیت آن را باید برعهده بگیرید. جمله آرنولد پتنت را به خاطر آورید:

«ما آرامش را ایجاد نمی‌کنیم، بلکه محدودیت‌ها را می‌سازیم.»

پول عاشق آزادی ذهن است؛ پس موانع ذهنی خود را حذف کنید تا ثروت به سمت شما سرازیر شود. پول عاشق آزادی است.

■ ۲- پول عاشق سرعت است.

ایده‌های خود را عملی کنید و همواره در حرکت باشید. وقتی ایده‌ای به ذهن شما می‌رسد، هرچه سریع‌تر حرکت کنید، بهتر می‌توانید ایده‌ی خود را به عمل درآوردید و آن را تجاری کنید. هر ایده‌ای یک انرژی به همراه دارد. زمانی که شما بسرعت آن را عملی کنید، می‌توانید از آن انرژی بیشتر بهره بگیرید. پس وقت را تلف نکنید و به خودتان ایمان داشته باشید. پول عاشق سرعت است.

■ ۳- پول عاشق قدردانی است.

آرنولد پنتت می‌گوید: «تنها هدف پول، قدردانی است.» به این جمله فکر کنید. طبق معمول خواسته‌ها یا نیازهای ما باعث خرج کردن پول می‌شوند. قدردان چیزی که می‌خرید، باشید تا رابطه‌تان با پول بهتر شود. به جای ناراحتی از بی‌پولی، تمرکز خود را بر ثروتی منعطف کنید که در اختیار دارید. وقتی پولی را خرج، پس انداز یا سرمایه‌گذاری می‌کنید، از این خوشحال باشید که به ازای ثروت خود، چیزی به دست می‌آورید. پول عاشق قدردانی است.

■ ۴- پول عاشق توجه است.

بهترین رابطه‌ی عاشقانه‌ای را که تاکنون داشته‌اید، به خاطر بیاورید: احساس، تفاهم، شادی، صحبت‌کردن و عشق‌بازی. آیا با پول هم چنین

رابطه‌ای دارید؟ اکثر مردم توجه چندانی به پول نمی‌کنند؛ مگر زمانی که بی پول هستند. اگر سعی کنید رابطه‌ای احساسی‌تر و بهتر با پول داشته باشید، چه خواهد شد؟ ثروت را به چشم نوعی انرژی قوی و محرک زندگی ببینید. پول را همچون اعضای خانواده‌ی خود دوست داشته باشید. پول عاشق توجه است.

۵- پول عاشق انرژی است.

هرچه سالم‌تر باشید، ثروتمندتر خواهید شد. پول نیازمند انرژی برای گردش است. از ثروت لذت ببرید و به قدر کافی سالم بمانید تا بتوانید آن را به گردش درآورید. هرچه حس بهتری درباره‌ی خودتان داشته باشید، شایستگی بیشتری برای اتفاقات خوب خواهید داشت. سلامت جسمی و روحی باعث می‌شود انرژی بیشتری داشته باشید و انرژی بیشتری مصرف کنید. در این صورت قادر خواهید بود تا ثروت خود را هوشمندانه صرف کنید. پول عاشق انرژی است.

۶- پول عاشق گردش است.

خرید سخاوتمندانه: وقتی خواسته‌ای دارید و می‌توانید از عهده‌ی هزینه آن نیز برآید، باید آن هزینه را بپردازید تا بدین ترتیب، سیگنال و علامتی از آرامش به خودتان بدهید. صرف پول باعث گردش آن می‌شود و انرژی پول باعث می‌شود که دوباره به شما بازگردد. پول عاشق گردش است.

■ ۷- پول عاشق احترام است.

پول منشأ تمام فسادها و بدبختی‌هاست؛ این جمله، دروغی بزرگ است. پول تنها ابزاری برای کمک به شما در تحقق رؤیاهایتان است. به پول احترام بگذارید. ثروت می‌تواند در مسیر درست و امور خیرخواهانه صرف شود. این تفکر که ثروت ریشه‌ی فساد است، باعث می‌شود پول از شما دوری بجوید. پول عاشق احترام است.

■ ۸- پول عاشق مأموریت است.

جمله والت دیزنی را به خاطر بیاورید: «ما فیلم نمی‌سازیم تا پول دریاوریم، بلکه پول در می‌آوریم تا فیلم‌های بیشتری بسازیم.» تمرکز اصلی خود را بر نتیجه‌ی نهایی معطوف کنید و نه پول. به مأموریت زندگی‌تان توجه داشته باشید. داشتن رؤیا و مأموریت در زندگی باعث جذب سرمایه می‌شود. ابتدا به هدف زندگی خود توجه کنید و بعد به ثروت. پول عاشق مأموریت است.



مراقب RAS خود باشید.

اکنون چند پروانه در اطراف خود می بینید؟ شاید هیچ.
اما ممکن است امروز چند تا ببینید؛ شاید در یک مجله یا تلویزیون
یا در طبیعت. حداقل تا زمانی که این پرسش من از ذهنتان بیرون برود، به
مشاهده‌ی پروانه‌ها ادامه خواهید داد.

چرا؟

هنگام سخنرانی خود در سال ۲۰۱۵ در تگزاس آمریکا به یاد RAS افتادم.
این کلمه مخفف «دستگاه فعال‌کننده‌ی مشبک»^۱ است. این دستگاه در انتهای
ساقه‌ی مغز قرار دارد و وظیفه‌ی آن جستجو در میان میلیون‌ها واحد داده در
اطراف ما برای نمایش و برجسته‌سازی داده‌های مورد نظر است.
محققان، اسامی گوناگونی برای این ابزار طبیعی بقا و انتخاب در نظر
گرفته‌اند. در سال ۱۹۶۰ «مکسول مالتز»^۲ کتابی به نام «رایانش روان‌شناسی»^۳
نوشت و در آن از عبارت «مکانیزم خودفرمان»^۴ برای توصیف RAS استفاده
کرد.

۱ Reticular Activating System.

۲ Maxwell Maltz.

۳ Psycho-Cybernetics.

۴ Servo-mechanism.

این پدیده، هر نامی که داشته باشد، در درون شما وجود دارد و در صورت فعال شدن، می‌تواند به شما در رسیدن به خواسته‌هایتان کمک کند. پس بیایید نگاهی دقیق‌تر به آن بیندازیم.

RAS به دوروش، داده‌های مورد نظر را انتخاب می‌کند:

۱- هر چیزی که به بقا کمک می‌کند.

۲- هر چیزی که به هدف شما ارتباط داشته باشد.

بقا، یک اصل ابتدایی در وجود همه‌ی انسان‌هاست. مغز شما به گونه‌ای طراحی شده تا به‌طور خودکار، امنیت و تولید مثل را تضمین کند. این اصل در مغز شما نهادینه شده است. اکثر عملکردهای ناخودآگاه نیز حول همین اصل انجام می‌شود.

اما انسان می‌تواند ذهن خود را به‌گونه‌ای برنامه‌ریزی کند که گزینه‌ها و لایه‌های دیگری نیز در ذهن ایجاد شود؛ برای مثال وقتی خواسته یا هدفی برای خود شکل می‌دهید، در واقع ذهن خود را برنامه‌ریزی می‌کنید تا به شما در رسیدن به آن هدف یا خواسته کمک کند؛ بدین ترتیب دستوری جدید در RAS ایجاد می‌شود.

سپس RAS در هر لحظه ده‌میلیون داده را به گونه‌ای پردازش می‌کند تا داده‌های مرتبط با هدف یا خواسته شما را جداسازی نماید؛ پس اگر ثروت بیشتری می‌خواهید، باید RAS خود را برنامه‌ریزی کنید تا شما را در رسیدن به این هدف یاری کند.

چطور می‌توان RAS را برنامه‌ریزی کرد؟

بهترین روش ایجاد دستوری جدید در مغز، ایجاد خواسته یا هدفی است که سه ویژگی زیر را داشته باشد:

۱- احساس

۲- تصویرسازی ذهنی

۳- تکرار

به بیان دیگر، هدف باید احساس داشته باشد (عشق، نفرت، ترس و غیره). به طور یقین هیچ‌کس علاقه‌ای به تمرکز بر احساسات منفی ندارد؛ به همین دلیل بهتر است بر عشق تمرکز کنیم. برای آنچه می‌خواهید، اشتیاق و عشق داشته باشید. به این فکر کنید که وقتی آن هدف را به دست آوردید، چه حسی خواهید داشت و آن حس را برای خودتان شبیه‌سازی کنید (به جای تمرکز بر خواستن آن هدف، به این فکر کنید که رسیدن به آن چه حسی به شما خواهد داد).

هدف یا خواسته‌ی شما باید تصویری کاملاً شفاف و دقیق داشته باشد (تصاویر می‌توانند به ذهن کمک کنند). می‌توانید عکسی مرتبط با هدفتان در یک مجله یا در اینترنت پیدا کنید؛ همچنین می‌توانید تصویری از لحظه‌ی رسیدن به آن هدف در ذهن خود ایجاد کنید.

وقتی متوجه شدید که چه چیزی می‌خواهید، به آن عشق بورزید، آن را در ذهن خود تصویرسازی کنید و مدام به آن فکر کنید. باید این هدف یا خواسته را مرتب تکرار کنید تا در ذهن تثبیت شود.

وقتی از شما خواستیم به دنبال پروانه‌ها بگردید، در واقع موقتاً RAS شما را به‌گونه‌ای فعال کردیم که در جستجوی پروانه‌ها باشد.

اما شما خیلی زود پروانه‌ها را فراموش خواهید کرد؛ چون دلیل احساسی برای دیدن پروانه‌ها ندارید، تصویری دقیق از پروانه‌هایی که دنبالشان هستید، در ذهن خود ایجاد نکرده‌اید و این هدف را مدام با خود تکرار نمی‌کنید.

این اصل برای تمام هدف‌ها یا خواسته‌ها صادق است. ذهن به‌گونه‌ای طراحی شده که بتواند در تحقق خواسته‌هایتان به شما کمک کند؛ اما خودتان باید به آن بگویید که چه چیزی می‌خواهید؛ پس همین حالا این کار را انجام دهید:

۴- هدف، آرزو یا خواسته‌ای را انتخاب کنید؛

۵- دلیلی احساسی برای خواستن آن بیابید؛

۶- تصویری دقیق از آن در ذهن خود بسازید؛

۷- هر روز این تصویر و اشتیاق خود را برای رسیدن به آن در ذهنتان مجسم کنید.

البته بدیهی است که بدون اقدام کردن، هیچ یک از مراحل ذکر شده به نتیجه نخواهد رسید.

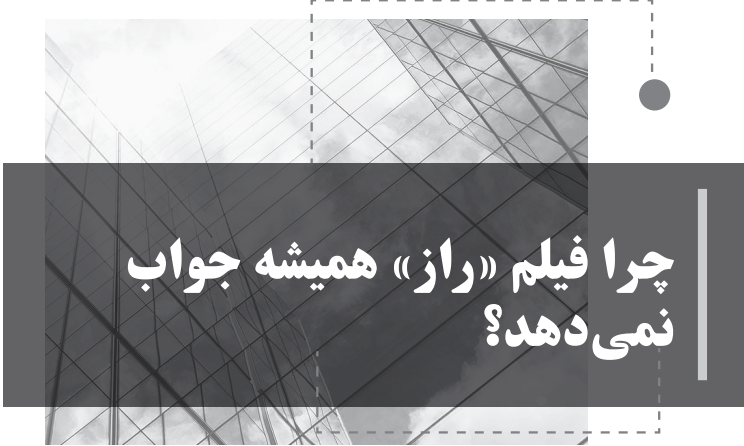
«والاس واتلز»^۱ که با کتاب «علم ثروتمند شدن»^۲ به شهرت رسید، معتقد بود وقتی چیزی را بخواهید، طبیعت به شما در رسیدن به آن کمک خواهد کرد؛ البته منظور این نیست که همه‌چیز به‌طور جادویی در جای خود قرار خواهد گرفت تا شما به هدفتان برسید.

در مسیر رسیدن به هدف گام بردارید تا اتفاقات خوب برایتان رقم بخورد. این کار را همین حالا انجام دهید؛ چون همان‌طور که می‌دانید، پول عاشق سرعت است.

اما در طول مسیر، از پروانه‌ها هم لذت ببرید.

^۱ Wallace Wattles.

^۲ The Science of Getting Rich.



چرا فیلم «راز» همیشه جواب نمی‌دهد؟

کتاب و فیلم «راز» در سال ۲۰۰۶ منتشر و ساخته شد؛ اما هنوز هم در حال دگرگونی بسیاری از انسان‌هاست.

من همیشه قدردان فیلم راز هستم؛ چون پیام‌آور بیداری و امید بود؛ اما از طرفی باعث سردرگمی هم شد.

بسیاری از افرادی که این فیلم را دیده یا کتاب آن را خوانده بودند، سعی کردند آموزه‌های آن را به کار گیرند؛ اما به این نتیجه رسیدند که «این کار جواب نمی‌دهد.»

فیلم راز، فقط مقدمه‌ای بر یک اصل اساسی بود. این فیلم، اصول پایه و ابتدایی قانون جذب را معرفی کرد و هدف آن تنها معرفی یک ایده بود. در این فیلم، ملزومات درک عمیق این قانون معرفی نشده بود.

حتی امروزه نیز بسیاری از مردم، پدیده‌ای را که من «راز پنهان» می‌نامم، درک نکرده‌اند.

به‌طور خلاصه، شما به همان چیزی دست خواهید یافت که به‌طور

ناخودآگاه باور دارید؛ نه لزوماً چیزی که به طور خودآگاه به زبان می‌آورید؛ درواقع خواسته‌ها مهم هستند؛ اما باید از ضدخواسته‌های خود نیز آگاه باشید. اگر بخواهم دقیق‌تر توضیح دهم، خواسته‌ها همان چیزهایی هستند که

شما به طور خودآگاه بیان می‌کنید؛ برای مثال:

- می‌خواهم میزان فروشم را افزایش دهم.
- می‌خواهم کسب‌وکارم را گسترش دهم.
- می‌خواهم نیمه‌ی گمشده‌ام را پیدا کنم.

این‌ها خواسته‌های قوی و خوب هستند که ذهن را درگیر و احساسات را تحریک می‌کنند.

اما ضدخواسته‌ها در ذهن نیمه‌خودآگاه یا ناخودآگاه قرار دارند.

اگر به طور ناخودآگاه باور داشته باشید که «پول بد است» یا «من لیاقت چیزهای خوب را ندارم»، آن‌گاه به خواسته‌هایتان نخواهید رسید؛ چون خودتان مسیر رسیدن به آنها را سد کرده‌اید؛ درواقع بدون این که متوجه باشید، خودتان مانع رسیدن به موفقیت خواهید شد؛ اما دیگران یا شرایط بد اقتصادی را مقصر این وضعیت می‌دانید.

راز پنهان همین است.

ممکن است تمام گام‌های دیگر را به‌درستی بردارید؛ اما تا زمانی که باورهای نادرست و محدودکننده‌ی خود را از میان برندارید، بدون شک نمی‌توانید به اهداف و خواسته‌هایتان برسید.

ذهن ناخودآگاه بسیاری قوی‌تر از خودآگاه است؛ پژوهش‌های متعددی

در علم عصب‌شناسی، این حقیقت را ثابت کرده‌اند؛ در نتیجه برای رسیدن به اهداف خودآگاه، ابتدا باید باورهای نیمه‌خودآگاه یا ناخودآگاه را پاک‌سازی کنید (بخش بعدی کتاب، به ده باور محدودکننده‌ی ما می‌پردازد).

کتاب و فیلم راز، هرگز به این موضوع نپرداخته‌اند. تکرار می‌کنم که هدف آنها فقط معرفی یک ایده بود. باید عمیق‌تر تحقیق کنیم تا بفهمیم که چطور می‌توانیم واقعیت پایدار مورد نظر خود را شکل دهیم. با فرمول زیر می‌توانید قانون جذب را بهتر به کار بگیرید:

■ ۱- خواسته‌ی خود را بشناسید و بیان کنید.

دوست دارید چه کاری انجام دهید یا چه چیزی داشته باشید؟ آن را دقیق و شفاف برای خودتان بیان کنید و بنویسید. هدف یا خواسته‌ی شما باید از علاقه‌ها و آرزوهایتان نشأت بگیرد و فکر کردن به آن، حس خوشحالی و هیجان را در شما شعله‌ور سازد.

اگر نمی‌توانید چیزی را که دوست دارید، پیدا کنید (معمولاً به دلیل این که بدون هدف زندگی کرده‌اید)، چیزی را بیابید که نمی‌خواهید و سپس آن را برعکس کنید؛ برای مثال اگر نمی‌خواهید اجاره‌ی این ماهتان عقب بیفتد، بنویسید: «می‌خواهم اجاره‌ی این ماه را کامل و به‌موقع پرداخت کنم.»

■ ۲- به افکار منفی توجه کنید.

وقتی به خواسته‌های خود فکر می‌کنید، چه افکاری در ذهنتان شکل

می‌گیرد؟ آیا ترس، تردید یا نگرانی در شما ایجاد می‌شود؟ با خودتان صادق باشید و به‌دقت فکر کنید.

بیان خواسته‌ها باعث ظهور باورها و افکار محدودکننده درباره‌ی آن می‌شود. بسیاری از ما فکر می‌کنیم که این باورها درست هستند و باید به آنها اعتماد کنیم. در این مرحله، این افکار محدودکننده را بنویسید.

■ ۳- باورهای محدودکننده را از بین ببرید.

از خودتان بپرسید: «آیا به راستی به این موضوع اعتقاد دارم؟ این باورها چه دلیل و منطقی دارند؟ آیا این باور درست است؟» مثل یک کارآگاه عمل کنید و دلایل وجود این باورها، تردیدها، ترس‌ها یا نگرانی‌ها را بیابید. سپس این دلایل را زیرسؤال ببرید؛ بدین ترتیب متوجه خواهید شد که این باور کاملاً نادرست است.

برای مثال اگر باور دارید که پول کمیاب بوده و ثروتمند شدن کار بسیار دشوار و عجیبی است، به این فکر کنید که میلیون‌ها دلار در اقتصاد گردش می‌کند. این که شما چنین ثروتی ندارید، دلیل نمی‌شود که این ثروت وجود ندارد یا برای شما قابل دسترسی نیست. پول همیشه در دسترس است؛ پس این باور که «ثروت کمیاب است» به‌هیچ‌عنوان منطقی نیست؛ اما تا زمانی که به‌طور خودآگاه یا ناخودآگاه چنین باوری داشته باشیم، دلایلی برای اثبات این باور خود پیدا خواهیم کرد؛ به همین دلیل، رهایی از این باور اهمیت زیادی دارد.

پس بهتر است این باور اشتباه را تضعیف و از ذهن پاک کنیم و خود را از چنگال آن آزاد سازیم.

آخرین گام در زدودن باورهای محدودکننده، بسیار مهم بوده و با تکنیک‌های مختلفی قابل انجام است؛ بدین منظور می‌توانید از کتاب «معجزه: شش گام تا وارستگی»^۱، تکنیک‌های احساسات (EFT) یا ابزار معنوی «هوآوپونوپونو» (که در کتاب‌های محدودیت صفر و در وضعیت صفر به آن اشاره کرده‌ام) استفاده کنید. «هوآوپونوپونو» در واقع روشی برای برقراری ارتباط با دنیا و طبیعت است که می‌تواند در پاک‌کردن باورهای محدودکننده بسیار مؤثر باشد.

روش‌های دیگری نیز برای از بین بردن این باورها وجود دارد؛ از جمله: شرکت در کلاس‌های راهنمای معجزات یا محدودیت صفر، زیرسؤال بردن باورها توسط فردی دیگر یا نوشتن یک مکالمه با خودتان.

علوم نوین مرتبط با مغز ثابت کرده‌اند که انسان می‌تواند ذهن خود را تغییر دهد. در این زمینه پیشنهاد می‌کنم کتاب «قدرت انعطاف‌پذیری عصبی»^۲ از «شد هلمزتر»^۳ یا «شما مغز خود نیستید»^۴ از «جفری شوارتز»^۵ را مطالعه کنید.

روش‌های مختلفی برای رهایی از ضدخواسته‌ها وجود دارد که همگی از

^۱ The Miracle: Six Steps to Enlightenment.

^۲ The Power of Neuroplasticity.

^۳ Shad Helmstetter.

^۴ You Are Not Your Brain.

^۵ Jeffrey Schwartz.

نظر علمی تأیید شده‌اند و به منظور رسیدن به خواسته‌ها یا اهدافتان حتماً باید این کار را انجام دهید.

بازهم قدردان کتاب و فیلم «راز» هستم؛ امیدوارم شما نیز همین حس را داشته باشید. این کتاب اگرچه «راز نهان» را آشکار نکرد، اما راه را برای ایجاد تغییراتی مثبت در زندگی بسیاری از افراد گشود.

ده باور اشتباه و محدودکننده

اگر میلیون‌ها دلار در دسترس ماست، پس چرا آن را نمی‌بینیم؟ شما ثروت و هدایای دنیا را نمی‌بینید، چون باورهایتان اجازه نمی‌دهند. اگر باور نداشته باشید که می‌توانید ثروتمند شوید، بدون شک به پول دست نخواهید یافت.

ما تصور می‌کنیم باورهایمان درست و حقیقی هستند. همان‌گونه که پیش‌ازاین عنوان شد، اکنون وقت آن رسیده که باورهای خود را زیر سؤال ببریم؛ همچنین باید بدانید که این باورها می‌توانند به شما کمک کنند یا خیر؟ اگر این‌گونه نیست، باید خود را از دست آنها رها کنیم.

سیستم باورهای ما در کودکی شکل می‌گیرد و در ادامه نیز با همین باورها زندگی می‌کنیم؛ به همین دلیل اگر به گذشته خود نگاه کنید، درمی‌یابید که یک تجربه را بارها داشته‌اید.

لویز هی

باورهای شما باعث می‌شود یک مشکل را چندین بار تجربه کنید؛ مثل بی‌پولی؛ اما زمانی که آنها را تغییر دهید، می‌توانید به ثروت دست یابید و از آن لذت ببرید. این کتاب به شما کمک می‌کند تا بتوانید باورهای اشتباه خود را تغییر دهید.

تجربه و تحقیقات به من ثابت کرده است که اکثر مردم ده باور اشتباه دارند؛ بدون این که خودشان متوجه آنها باشند. وقتی به این افکار توجه کنید و متوجه شوید که اشتباه هستند، آن‌گاه می‌توانید خود را از آنها برهانید.

«کوئیمی»^۱، طبیبی که در قرن هجدهم می‌زیست، می‌گوید: «تشریح و توضیح بیماری باعث درمان آن می‌شود.» او توانست با «گفتن حقیقت»، بیش از دوازده‌هزار بیمار را درمان کند.

من نیز در این بخش همین قصد را دارم. امیدوارم با تشریح این باورها بتوانم به شما نشان دهم که آنها با واقعیت فاصله دارند و برایتان مضر هستند؛ بدین ترتیب می‌توانید آنها را کنار بگذارید و ثروت را به زندگی خود بیاورید.

■ باور اول: پول درآوردن سخت است.

به خاطر داشته باشید، اولین پرسشی که باید در مورد باورهایمان داشته باشیم، این است: «آیا واقعیت دارد؟» به‌طور طبیعی ثروت به‌سادگی به دست نمی‌آید؛ اما این باور در واقع ما را به این نتیجه می‌رساند که پول کمیاب و دسترسی به آن کاری بسیار طاقت‌فرساست. این باور به ما می‌گوید که در دنیایی محدود زندگی می‌کنیم. آیا واقعاً چنین است؟ در بخش‌های بعدی

^۱ Quimby.

خواهیم دید که در هر لحظه میلیاردها دلار در اقتصاد گردش می‌کند. هنوز هم فکر می‌کنید پول کمیاب است؟ بدون تردید نه!

شاید در کودکی طعم فقر را چشیده باشید. مثلاً پدر من این‌گونه بود؛ او در سال ۱۹۲۵ به دنیا آمده و در «دوران رکود بزرگ» رشد یافته بود. در آن زمان او یاد گرفته بود که «پول علف خرس نیست.» اگرچه بعدها رکود بزرگ پایان یافت و پدرم توانست ثروت بیشتری جمع‌آوری کند، اما همچنان در ۹۰ سالگی نیز به این باور اعتقاد داشت.

وقتی تصمیم می‌گیرید که باورهای ذهنی‌تان را تغییر دهید، دیگر اهمیتی ندارد که در دنیای بیرون چه اتفاقاتی خواهد افتاد. تا زمانی که به بررسی و تغییر باورهای غلط خود ادامه دهید، بدون شک این توانایی را خواهید داشت که فرصت‌هایی برای کسب ثروت و موفقیت ایجاد کنید.

■ باور دوم: برای پول در آوردن باید سرمایه‌ی اولیه زیادی داشته باشید.

من هم زمانی باور داشتم که ثروتمند شدن نیازمند سرمایه‌ی اولیه‌ی زیاد است. زمانی که به شهرت رسیده بودم، خانمی از من پرسید که چطور پولدار شده‌ام. او فکر می‌کرد، وام گرفته یا سرمایه‌ی اولیه‌ی زیادی داشته‌ام؛ اما هرگز این چنین نبود. من فقط از خلاقیت خود استفاده کردم تا بتوانم محصولات مورد نیاز مردم را تولید کنم و بفروشم. پس بهتر است اصلاح کنیم: «پول

۱ رکود بزرگ (Great Depression)، به رکود گسترده اقتصادی جهان، یک دهه پیش از آغاز جنگ جهانی دوم گفته می‌شود. شروع بحران بزرگ در دنیا در اغلب کشورهای جهان از سال ۱۹۲۹ بوده و پایان آن اواخر دهه‌ی ۳۰ یا اوایل دهه‌ی ۴۰ قرن بیستم بوده است. بحران بزرگ را می‌توان عمیق‌ترین، طولانی‌ترین و گسترده‌ترین بحران اقتصادی سده‌ی بیستم دانست. (مترجم)

در آوردن نیازمند خلاقیت است.» همه‌ی ما خلاقیت داریم، حتی اگر مدتی طولانی از آن استفاده نکرده باشیم.

متأسفانه باور «ثروتمند شدن، نیازمند سرمایه‌ی زیاد است»، به حدی در فرهنگ ما جا افتاده است که همه آن را به‌عنوان یک حقیقت پذیرفته‌اند. اگر باورهای خود را زیر سؤال نبریم، نمی‌توانیم پیشرفت کنیم.

در طول تاریخ افراد بسیار زیادی از کشورهای دیگر به آمریکا مهاجرت کرده و توانسته‌اند ثروتمند شوند؛ حتی کسانی که در ابتدا زبان انگلیسی هم بلد نبوده‌اند. چطور؟ آن‌ها سرمایه‌ای نداشته‌اند؛ اما برای رسیدن به رؤیاهای خود تلاش کرده‌اند.

باور دوم در واقع بهانه‌ای برای تنبلی کردن است. بعضی از افراد می‌گویند: «من سرمایه‌ای ندارم؛ به همین دلیل نمی‌توانم کاری انجام دهم.» دوباره می‌پرسم: «آیا واقعاً چنین است؟» آیا بدون سرمایه‌ی اولیه هم می‌توان به پول دست یافت؟ بله. سرمایه به اندازه‌ی خلاقیت اهمیت ندارد. همه خلاق هستند. پس بهتر نیست به جای بهانه آوردن، از خلاقیت در جهت کسب ثروت استفاده کنیم؟

■ باور سوم: پول منشأ فساد است.

این باور نیز آن‌چنان در فرهنگ ما ریشه دوانده که بسیاری از مردم آن را به‌عنوان حقیقت پذیرفته‌اند؛ اما بیایید دقیق‌تر نگاه کنیم.

پیش‌ازاین گفتیم که اگر چنین باوری در ناخودآگاه شما وجود داشته باشد،

بدون شک نمی‌توانید به ثروت دست یابید؛ حتی اگر در ذهن خود آگاهتان به دنبال پول باشید؛ در واقع همزمان هم ثروت را می‌خواهید و هم نمی‌خواهید. در این صورت به اندکی ثروت برای گذران زندگی قانع خواهید بود.

اما آیا واقعاً پول بد است؟

این مفهوم در واقع به اشتباه از انجیل برداشت شده است. در بخشی از انجیل عنوان می‌شود که: «عشق به ثروت‌اندوزی منشأ تمام شرارت‌هاست. بعضی از مردم که مشتاق پول هستند، ایمانشان را از دست داده و خود را با گناهان بسیاری روبرو کرده‌اند.»

در این آیه به وضوح عنوان شده که عشق به ثروت (پول‌پرستی) موجب گمراهی و فساد می‌شود.

پس پول ماهیت بدی ندارد. اگر به دنبال ایمان و اشتیاق خود در زندگی باشید، ثروت می‌تواند به شما در انجام مأموریت و رسیدن به اهدافتان کمک کند. عاشق ثروت‌اندوزی نباشید؛ به علاقه و اهداف خود در زندگی توجه کنید و ثروت را وسیله‌ای برای دستیابی به آنها بدانید.

جمله‌ی معروف والت دیزنی را به خاطر دارید؟ «ما فیلم نمی‌سازیم تا پول در بیاوریم، بلکه پول در می‌آوریم تا بتوانیم فیلم‌های بیشتری بسازیم.» این جمله بسیار ارزشمند است و به درستی تأکید می‌کند که پول تنها ابزاری برای رسیدن به اهداف زندگی است؛ پس بهتر نیست باور گذشته و زاویه‌ی دید خود را تغییر دهیم؟

■ باور چهارم: این که ثروت زیادی بخواهیم، خودخواهی است.

این باور محدودکننده، در واقع از باور قبلی سرچشمه گرفته است و تأکید می‌کند که تمایل به ثروت نیز نشان‌دهنده‌ی خودخواهی انسان است؛ اما آیا واقعاً چنین است؟

این که تمایل به ثروت را نشانه‌ی خودخواهی بدانیم، در واقع نوعی ژست معنویت و ریاکارانه است. کسانی که به این مسأله معتقدند، در واقع می‌خواهند عدم موفقیت و تبلی خود را توجیه کنند. آن‌ها مثل یک قربانی رفتار می‌کنند و می‌گویند: «من پول نمی‌خوام چون این کار خودخواهیه!» اما در حقیقت آنها پول نمی‌خواهند، چون ثروت را منشأ شرارت می‌دانند (باور سوم).

البته بدون تردید افرادی را دیده‌اید که عاشق ثروت‌اندوزی باشند؛ اما افراد بسیاری نیز از پول برای رسیدن به اهداف و اتمام مأموریت زندگی خود استفاده می‌کنند. در هر صورت، ما صلاحیت قضاوت در این مورد را نداریم؛ پس بهتر است به مشکلات خودمان رسیدگی کنیم.

تا زمانی که به دنبال اهداف و آرزوهای خود باشید، پول ماهیت معنوی برایتان خواهد داشت و نه خودخواهانه. به خاطر بسپارید که هرچه ثروت بیشتری داشته باشید، می‌توانید بیشتر به دیگران کمک کنید.

■ باور پنجم: پول اهمیت چندانی ندارد.

در نگاه اول ممکن است پول به اندازه‌ی سلامتی، عشق، خانواده،

خوشحالی و خیلی از موضوعات دیگر مهم نباشد؛ اما نباید تصور کنیم که پول اهمیتی ندارد؛ البته که ثروت نیز مانند بسیاری از موارد دیگر در زندگی مهم است؛ در واقع به کمک پول می‌توان چیزهای مهم زیادی را به دست آورد؛ برای مثال سلامت مهم است و همه‌ی ما باید مراقب آن باشیم (یکی از هشت قانون پول). حال تصور کنید خودتان یا یکی از عزیزانتان تصادف کند یا به بیماری سختی دچار شود. به‌ناچار برای درمان او نیازمند پول هستید؛ پس در این‌جا ثروت اهمیت پیدا می‌کند.

حتی در مباحث اعتقادی و مذهبی، اگر بخواهید به دیگران کمک کنید، بدون شک به پول نیاز دارید.

«مادر ترزا»^۱ هم از این اصل آگاه بود. او قدیسی مورد احترام بود که برای کمک به دیگران، پول جمع‌آوری می‌کرد. بدون پول، او هرگز نمی‌توانست تا این حد به مردم سراسر دنیا کمک کند؛ بنابراین پول به‌عنوان یک ابزار، اهمیت بسیار زیادی دارد؛ اما باید توجه داشته باشیم که پول، همه‌چیز نیست. این باور محدودکننده، شما را از تلاش برای کسب ثروت بازمی‌دارد. خودتان انتخاب کنید: می‌توانید بگویید پول مهم نیست و تلاشی برای به دست آوردن آن نکنید یا آن را ابزاری مهم برای رسیدن به اهداف و آرزوهای خود قلمداد کنید.

۱ مادر ترزا (Mother Teresa)، راهبه کاتولیک و مؤسس جمعیت خیریه مبلغان مذهبی در هند که در طول عمر خود اقدامات خیرخواهانه بسیار زیادی انجام داد و در سال ۱۹۷۹ جایزه‌ی صلح نوبل را نیز کسب کرد. (مترجم)

■ باور ششم: ثروت بیشتر یعنی مشکلات بیشتر

این باور کلی درباره‌ی روش کار دنیاست؛ اما آیا به نظرتان منطقی و سودمند است؟ این باور نیز به نوعی ریشه در باور سوم دارد و در واقع هدف آن دورکردن شما از پول است؛ اما آیا واقعاً پول باعث افزایش مشکلات می‌شود؟ تضادی در جامعه وجود دارد؛ بسیاری از مردم می‌گویند برای رفع مشکلات خود، نیازمند پول هستند؛ از طرفی همین افراد می‌گویند پول باعث افزایش مشکلات انسان می‌شود.

در واقع پول می‌تواند به حل مشکلات کمک کند؛ چون همان‌گونه که پیش‌ازین عنوان شد، ثروت، ابزاری خنثی است و این که از آن در چه راهی استفاده شود، کاملاً به ما بستگی دارد.

البته ثروت بیشتر نیازمند توجه بیشتر است؛ اما نیازی نیست نگران این موضوع باشید؛ چون می‌توانید فردی متخصص را استخدام کنید تا مراقب ثروتتان باشد. همان‌گونه که در بخش هشت قانون پول مطرح شد، پول نیازمند توجه است؛ اما این توجه لزوماً نباید از سوی خود شما باشد. در حقیقت، پول بیشتر مساوی است با آزادی بیشتر.

پس این باور عجیب را کنار بگذارید؛ چون پول بیشتر، مشکلات بیشتری را حل می‌کند.

■ باور هفتم: ثروت با معنویت در تضاد است.

این باور نیز برپایه‌ی باور سوم بنا شده است. در این کتاب اثبات کرده‌ایم

که پول، ماهیتی خنثی دارد. کسی که می‌گوید پول بد است، فقط می‌خواهد تظاهر به معنویت کند؛ اما پول و روح انسان، هر دو نوعی از انرژی هستند؛ پس ماهیتی مشابه دارند. نکته‌ی اصلی این است که چگونه این دو انرژی را در کنار یکدیگر قرار دهیم. برخی معتقدند انسان‌ها موجودات معنوی هستند که در جسم مادی زندگی می‌کنند. پس ما هم معنوی هستیم و هم مادی؛ مثل پول.

ثروت می‌تواند در راه‌های مثبت مورد استفاده قرار گیرد؛ از جمله تهیه منابع مورد نیاز، کمک به دیگران، محافظت از خود و خانواده و غیره؛ حتی راه‌اندازی و اداره‌ی مراکز خیریه برای کمک به نیازمندان نیز بدون پول غیرممکن است؛ در نتیجه می‌توان از ثروت به منظور ارتقای انسانیت بهره گرفت.

هدف باور هفتم این است که انسان‌ها را از پول دور نگه دارد؛ اما این‌گونه نگاه کنید که پول نیز مثل کاغذ یا خودکار یا هر وسیله‌ی دیگری ماهیت خنثی دارد. بدون شک کسی نمی‌گوید «داشتن خودکار و کاغذ به دور از معنویت است.» اگر این باور را داشته باشیم، پس خودکار هم بد است؛ چون می‌توان با آن الفاظ رکیکی روی کاغذ نوشت؛ ولی ما به خودکار نگاه نمی‌کنیم، بلکه به صاحب آن می‌نگریم. ثروت نیز به همین صورت است. می‌توان از آن استفاده‌ی مثبت یا منفی کرد؛ بستگی به خودمان دارد؛ پس این باور را رها کنید؛ چون شما را محدود می‌کند.

■ باور هشتم: رابطه‌ی خوبی با پول ندارم.

شاید تاکنون پیش آمده باشد که بگویید: «من نمی‌توانم پول را مدیریت کنم.» خود من هم درگذشته این جمله را بارها به کار برده‌ام. این باور تنها توجهی برای بی‌پولی است؛ البته پول قوانین خاصی دارد که در بخش هشت قانون پول عنوان شد؛ اما هرکسی می‌تواند آنها را بیاموزد و به کار بگیرد؛ همان‌گونه که یاد گرفته‌اید چطور راه بروید و حرف بزنید.

توانایی‌های ما ثابت نیستند؛ می‌توانیم آنها را گسترش دهیم و هر روز چیزهای جدیدی بیاموزیم.

من تا ۶۰ سالگی مهارت خاصی در موسیقی نداشتم؛ اما اکنون بیش از ۱۰ آلبوم منتشر کرده‌ام.

من با مطالعه، درخواست کمک از مشاوران و آزمون و خطا توانسته‌ام بازاریابی، طراحی تبلیغات، انتشار کتاب، استفاده از اینترنت، سخنرانی و بسیاری از امور دیگر را بیاموزم. این آموزش‌ها باعث رشد من شده‌اند.

پول هم یکی از همین موارد است. شما می‌توانید خودتان درباره‌ی مدیریت آن مطالعه کنید یا از کسی که اطلاعات کافی در این مورد دارد، بخواهید که این مهارت را به شما آموزش دهد یا حتی مدیریت پول شما را به‌طور کامل برعهده بگیرد.

پس این باور محدودکننده را کنار بگذارید؛ چون شما می‌توانید هر چیزی

(از جمله مدیریت پول) را بیاموزید؛ اگر هم نخواستید، می‌توانید فرد متخصصی را استخدام کنید تا این کار را برایتان انجام دهد.

■ باور نهم: من لیاقت اتفاقات خوب را ندارم.

این باوری است که هیچ‌کس نمی‌خواهد در مورد آن صحبت کند. کمابیش هرکسی این باور را به نوعی در خود دارد: «من به اندازه‌ی کافی خوب نیستم»، «من جذاب و محبوب نیستم»، «من شایستگی لازم را ندارم» و غیره. حتی «اپرا»^۱ هم در برنامه‌های خود درخصوص این موضوع بحث می‌کند.

این باور، تمام زیبایی‌ها و لذت‌های زندگی (عشق، سلامتی، شادی، ثروت و هر چیز دیگری) را از بین می‌برد؛ مسلماً کسی که تصور می‌کند شایسته‌ی عشق، ثروت یا هر چیز خوب دیگری در زندگی‌اش نیست، نمی‌تواند به هیچ یک از آنها دست یابد.

همه‌ی ما در سنین کودکی تصوراتی درباره‌ی میزان شایستگی خود داشتیم. بسیاری از مواقع، والدین یا بزرگترها به‌گونه‌ای با کودکان رفتار می‌کنند که کودک تصور می‌کند، مشکلی دارد؛ اما واقعیت این‌گونه نیست. شما در سنین کودکی، با ذهن نابالغ و ضعیف خود این تصور را ساخته‌اید؛ اما در بزرگسالی می‌توانید آن را تغییر دهید.

شما مشکلی ندارید؛ البته می‌توانید بعضی از رفتارهای منفی خود را اصلاح کنید تا رشد روانی و شخصیتی بیشتری پیدا کنید. به‌طور طبیعی هرچه بزرگتر می‌شوید، لازم است مهارت‌های بیشتری را بیاموزید؛ اما بالاتر

^۱ اپرا وینفری (Oprah Winfrey)، یکی از سرشناس‌ترین و محبوب‌ترین مجری‌های تاریخ تلویزیون در آمریکا. (مترجم)

از همه‌ی این موارد، شما انسان خوب و شایسته‌ای هستید و لیاقت رسیدن به آرزوها و اهداف خود را دارید.

همین که زمان و انرژی خود را به خواندن این کتاب اختصاص داده‌اید، نشان می‌دهد که می‌خواهید رشد پیدا کنید و فرد بهتری شوید. وقت آن رسیده که خودتان را به سبب اشتباهاتی که تصور می‌کنید مرتکب شده‌اید، ببخشید. شما سزاوار موفقیت و داشتن زندگی خوب هستید؛ پس این باور را رها کنید.

■ **باور دهم: برای پولدار شدن، باید کارهایی را انجام دهم که دوست ندارم.**

همان‌گونه که در بسیاری از کتاب‌های خود عنوان کرده‌ام، شما ترس‌ها یا علایق خود را به سادگی جذب خواهید کرد؛ چون این دو حس انرژی بسیار بالایی دارند؛ پس بهتر است تمام تمرکز خود را معطوف چیزهایی کنید که دوستشان دارید؛ نه چیزهایی که از آن متنفرید.

نمی‌دانم اکنون از چه راهی درآمد دارید؛ ولی دلیلی ندارد که تا ابد به این شرایط ادامه دهید؛ همچنین شغل کنونی شما تنها روش پول درآوردن نیست. یکی از مهمترین نکاتی که درباره‌ی استقلال مالی و موفقیت آموخته‌ام، این است که روش‌های بسیار زیادی برای کسب ثروت وجود دارد.

تا چندین سال تصور می‌کردم نویسندگی تنها راه کسب درآمد برای من است؛ به همین دلیل، تمام تمرکز و انرژی خود را صرف این کار می‌کردم و مطمئن بودم که راه دیگری برای پول درآوردن ندارم.

در آن زمان چشم‌هایم به روی دنیای فرصت‌های پیش رو بسته شده بود؛ اما زمانی که با مطالعه‌ی بیشتر توانستم افق دید خود را گسترش دهم، روش‌های جدید و گاهی شگفت‌انگیزی برای افزایش درآمد خود یافتم؛ برای مثال سخنرانی عمومی را شروع کردم (کاری که برایم بسیار ترسناک بود) و از این طریق فروش کتاب‌هایم هم افزایش یافت؛ سپس «دوره‌های مکاتبه‌ای»^۱ (پیش از پیدایش اینترنت) را راه‌اندازی کردم. اولین بار شکست خوردم؛ اما ده سال بعد، همین کار را به‌صورت آنلاین انجام دادم و توانستم درآمد خوبی کسب کنم.

سپس در اتاق خوابم برنامه‌های بازاریابی صوتی ضبط کردم و هر نسخه از آنها را به ازای ۵۰۰ دلار به فروش رساندم؛ همچنین مهارت طراحی تبلیغات را آموختم و توانستم از این راه درآمد داشته باشم.

همه‌ی این اتفاقات پیش از حضورم در فیلم «راز» افتاد؛ فیلمی که به‌یقین مسیر زندگی‌ام را برای همیشه تغییر داد. این فیلم، مرا به شهرت جهانی رساند و موجب پیدایش فرصت‌های غیرمنتظره در زندگی‌ام شد.

بدون شک متوجه منظورم شده‌اید. درآمد من زمانی افزایش یافت که دریافتم نیازی نیست همیشه از یک راه خاص امرارمعاش کنم. اگر از شغلی خوشم نمی‌آمد، مجبور نبودم در آن بمانم. در نهایت به این نتیجه رسیدم که می‌توانم از طریق کاری که دوست دارم، به روش‌های متفاوت درآمد کسب کنم.

^۱ دوره‌های آموزشی که پیش از رواج کامپیوتر و آموزش‌های اینترنتی، از طریق پست یا ایمیل در خانه برگزار می‌شد. (مترجم)



اکنون که باورهای محدودکننده و غلط درباره پول را شناخته و آنها را کنار گذاشته‌اید، می‌توانید به روش‌های گوناگون، ثروت کسب کنید. حال می‌توانید سایر باورهای خود درباره‌ی ثروت را نیز زیرسؤال ببرید و در صورت نیاز، از آنها فاصله بگیرید تا آزادی و آرامش بیشتری داشته باشید.

اگر اکنون ورشکسته و مضطرب هستید، زمان آن رسیده که باورهای خود را اصلاح کنید. معنایی که شما به یک اتفاق می‌بخشید، در واقع همان باوری است که باعث رخ دادن آن اتفاق شده.

تکرار می‌کنم: «معنایی که شما به یک اتفاق می‌بخشید، در واقع همان باوری است که باعث رخ دادن آن اتفاق شده.»

بی‌پولی چه معنایی برایتان دارد؟ چگونه داستان این اتفاق را تعریف می‌کنید؟ حرف‌هایی که در مورد این اتفاق می‌زنید، منعکس‌کننده‌ی باورهای است که موجب این وضعیت شده‌اند. باورهایتان را تغییر دهید تا واقعیت زندگی‌تان تغییر کند. تحول همیشه از درون آغاز می‌شود.

زمان آن رسیده که خود را آزاد کنید. باورهای محدودکننده، خود را کنار بگذارید و قوانین جدیدی درباره‌ی پول در نظر بگیرید؛ از جمله این که پول عاشق سرعت است.

ده باور اشتباه و محدودکننده

در سال ۱۹۱۳ یک کتاب خودیاری فوق‌العاده به چاپ رسید. می‌خواهم کمی درباره‌ی این کتاب توضیح دهم.

به تازگی نسخه‌ی تلویزیونی یکی از کتاب‌های کودکان به نام «پولیانا»^۱ را تماشا کردم. بازیگری، چیدمان صحنه، تدوین و داستان فیلم فوق‌العاده بود. تاکنون نسخه‌های مختلفی از کتاب «پولیانا» روی پرده‌ی سینما به نمایش درآمده است. کمپانی والت دیزنی در سال ۱۹۶۰ یکی از این نسخه‌ها را ساخت.

شخصیت درخشان و فوق‌العاده پولیانا در این فیلم، «بازی خوشحالی» را معرفی می‌کند. بازی به این صورت است که در هر شرایطی در زندگی به دنبال دلیلی برای خوشحال‌بودن باشید.

در هر شرایطی، دلیلی برای خوشحال‌بودن وجود دارد؛ فقط کافی است برای پیدا کردن آن تلاش کنی.
از کتاب پولیانا نوشته‌ی النور اچ. پورتر

^۱ Pollyanna.

همان‌گونه که پورتر در کتاب عنوان می‌کند، برای این کار باید تمرین کنید؛ حتی پولیانا هم از لحظه تولد این موضوع را نمی‌دانست، بلکه پدرش به او یاد داد. این موضوع، من را به یاد اثر هنری می‌اندازد که چند ماه قبل خریداری کردم. در زیر این اثر هنری نوشته شده بود:

«ذهن خود را به گونه‌ای پرورش دهید که در هر شرایطی بتواند مثبت فکر کند.»

به‌طور خلاصه، می‌توانیم ذهن خود را برنامه‌ریزی کنیم تا همیشه چیزهای مثبت را ببیند. در علم نوین عصب‌شناسی نیز به چنین موضوعی اشاره شده است. شما گرداننده و اپراتور مغز خود هستید. می‌توانید ذهن خود را برنامه‌ریزی کنید تا همواره به دنبال دلایل و انگیزه‌هایی برای «شاد بودن» باشد. وقتی این توانایی را به دست بیاورید، در هر شرایطی مثبت فکر خواهید کرد.

در یکی از آلبوم‌هایم، آهنگی را به نام «به دنبال نور باش»^۱ ضبط کرده‌ام. پیام آهنگ این است که در هر شرایطی می‌توان امیدوار بود؛ اما پس از تماشای فیلم پولیانا، آهنگ دیگری به نام «بازی خوشحالی» ساختم. النور پورتر افسانه‌ای، در بخشی از کتاب پولیانا می‌نویسد:

«انسان‌ها نیاز به دلگرمی و انگیزه دارند. آن‌ها باید نیروهای درونی خود را تقویت کنند... به جای سخن گفتن از خطاهای یک فرد، ویژگی‌های خوبش را به او بگویید. سعی کنید او را از عادت‌های

^۱ Look for the Light.

منفی‌اش دور کنید و خود واقعی‌اش را به او نشان دهید. کسی که شهامت دارد، برای برنده‌شدن می‌جنگد... یک فرد جذاب، امیدوار و با اعتماد به نفس می‌تواند شهری را دگرگون کند... مردم افکار و احساسات خود را همچون اشعه‌های خورشید ساطع می‌کنند. اگر فردی مهربان باشد، همسایه او نیز همین حس را در قلب خود خواهد داشت؛ اما اگر پرخاشگر و خشن باشد، همسایگان او نیز همین رفتار را از خود نشان خواهند داد. وقتی شما به دنبال چیزهای منفی باشید، شخصیت منفی پیدا خواهید کرد؛ اما اگر به یافتن چیزهای خوب ایمان داشته باشید، به‌طور یقین آنها را خواهید یافت.»

پس از تحقیقات بیشتر در مورد پورتر، تعجب کردم که چرا امروزه صحبتی از «بازی خوشحالی» نمی‌شود.

با توجه به اخبار مضطرب‌کننده‌ای که احساسات مردم دنیا را جریحه‌دار می‌کند، یادگیری بازی خوشحالی می‌تواند بسیار مفید واقع شود.

این بازی حتی می‌تواند آرامش فکری را به ما بازگرداند تا انتخاب‌های هوشمندانه‌تری در زندگی انجام دهیم؛ درواقع بازی خوشحالی می‌تواند احوالات درونی ما را متحول کند.

همان‌گونه که می‌دانید، ما همان چیزی را درو می‌کنیم که می‌کاریم. با یادگیری بازی خوشحالی می‌توانیم روحیات خود را تغییر دهیم تا به نتایج بهتری دست یابیم.

پس چرا این بازی را انجام نمی‌دهیم؟

به نظر من دلیل چنین اتفاقی این است که افراد محتاط یا آسیب‌دیده، معتقدند شخصیت «پولینا» واقع‌گرایانه نیست و نمی‌توانیم در دنیای واقعی مثل او باشیم.

در طول چند دهه‌ی اخیر، پولینا به نوعی توهین تبدیل شده است؛ این واژه به کسی اطلاق می‌شود که نادان است، از واقعیت‌های زندگی فاصله دارد و حتی ممکن است به خودش آسیب برساند.

اما پولینا بودن، در واقع یعنی سعی کنیم دنیا را به‌گونه‌ای دیگر ببینیم: شما همچنان چالش‌ها را درک می‌کنید و می‌کوشید شرایط منفی را تغییر دهید. به‌هیچ‌عنوان نباید اجازه دهیم شرایط یا دیگران، خوشحالی را از ما بگیرند. کسی که در هر شرایطی سعی می‌کند نکات مثبت را ببیند، در واقع شخصیت قدرتمندی دارد.

به نظر من زندگی نوعی خطای دید است. ما چیزهایی را می‌بینیم و می‌پذیریم که ذهن ناخودآگاهمان باور دارد. بهتر است ما نیز مثل پولینا، نکات مثبت را انتخاب کنیم و ببینیم.

«شاد باش. خوب باش. شجاع باش»

از کتاب پولینا

البته فراموش نکنید که مثبت فکر کردن به تنهایی کافی نیست، بلکه باید اقدامات مناسب را هم انجام دهیم.

النور پورتر می‌گوید: «پولینا تظاهر نمی‌کرد که همه چیز خوب است و

هیچ مشکلی در دنیا وجود ندارد، بلکه در هر شرایطی سعی می‌کرد مثبت فکر کند و به دنبال چیزهای خوب باشد.»

منظور نویسنده از ایجاد شخصیت پولیانا این نبود که چشمان خود را به روی واقعیت‌های دنیا ببندیم و هیچ چیزی را نبینیم، بلکه می‌گفت باید دنیا را با دقت بنگریم و نکات مثبت را در آن بیابیم.

النور پورتر به خبرنگاری گفته بود: «مردم فکر می‌کنند پولیانا کلاً آدم بی‌خیالی است و به هیچ چیز اهمیت نمی‌دهد... من هرگز بر این باور نبوده‌ام که ما باید ناراحتی و سختی‌ها را انکار کنیم، بلکه به نظر من بهتر است در شرایط مختلف به دنبال نکات مثبت باشیم.»

من معتقدم این کتاب، منبعی ناشناخته از قانون جذب بوده است. توصیه می‌کنم حتماً این کتاب را بخوانید یا فیلم سینمایی آن را تماشا کنید. بدون شک نکات مثبتی در آن خواهید یافت.

اکنون به دنبال «دلایل خوشحال‌بودن» در وضعیت کنونی خود باشید. هرچه دلایل بیشتری پیدا کنید، به‌یقین به ثروت بیشتری دست خواهید یافت. ایده‌ی کلی این است که همیشه به دنبال اتفاقات خوب باشید. قانونی در روان‌شناسی وجود دارد که عنوان می‌کند، وقتی روی فکری تمرکز می‌کنید، آن فکر دنیای شما را شکل می‌دهد. آیا نمی‌خواهید شاد زندگی کنید؟

پس همین حالا دست به کار شوید.

چرا؟

درست حدس زدید! چون پول عاشق سرعت است.



چطور بخشش باعث درآمد بیشتر می شود؟

حتماً شنیده‌اید که هرچه ببخشید، به خودتان بازمی‌گردد و این که کمک به دیگران باعث برکت سرمایه می‌شود. به‌طور قطع میلیاردرهای معروفی را دیده‌اید که مقادیر زیادی از پول خود را صرف امور خیریه می‌کنند. شما چطور؟ آیا شما هم بخشی از درآمد خود را به دیگران می‌بخشید؟ شاید نه!

من هم پیش‌ازاین مثل شما بودم. همیشه از معلمان و مبلغان مذهبی شنیده بودم که بخشش سبب افزایش سرمایه می‌شود؛ ولی من «باهوش‌تر» از این حرف‌ها بودم که «فریب» آن‌ها را بخورم و پولم را هدر دهم.

اما روزی به این نتیجه رسیدم که: «هرچه بیشتر در برابر بخشش ثروتم مقاومت می‌کنم، بیشتر دچار مشکل و اضطراب می‌شوم.»

«بخشش، هیچ‌کس را فقیر نمی‌کند.»

آنه فرنک^۱

^۱ آنه فرنک (Anne Frank)، نویسنده‌ی آلمانی قرن بیستم. (مترجم)

متوجه شدم اگر امروز که ده دلار سرمایه دارم، نتوانم یک دلار از آن را ببخشم، فردا که یک میلیون دلار سرمایه داشته باشم، نمی توانم چند هزار دلار از آن را صرف کارهای خیر کنم.

کسانی که با خود می گویند: «هروقت ثروتم زیاد شد، می ببخشم»، به یقین وقتی به ثروت زیادی برسند، این کار را نخواهند کرد. همین حالا باید شروع کنید.

امروزه من هر چیزی را که بتوانم - از کتاب گرفته تا پول و ماشین - می ببخشم. شاید فکر کنید چون اکنون ثروتمندم، این کار را می کنم؛ ولی در واقع این کار را زمانی شروع کردم که شغلم را اصلاً دوست نداشتم و حقوق بسیار کمی دریافت می کردم. در آن زمان هر مقداری که می توانستم، ببخش می کردم.

«در هر شرایطی که هستید، باید به دیگران کمک کنید.»

دکتر جو ویتاله

بعدها به این نتیجه رسیدم که هر چه بیشتر می ببخشم، بیشتر هم دریافت می کنم.

اشتباه بزرگی که بسیاری مرتکب می شوند، این است که صبر می کنند تا به ثروت برسند، بعد ببخشند. اشتباه دوم نیز این است که همیشه فکر می کنند: «به کجا و به چه کسی ببخشم؟»

نظر من این است که همین حالا این کار را انجام دهید. به هر حال اکنون در هر وضعیتی که باشید، مقداری سرمایه دارید و می توانید بخشی از آن را

صرف کمک به دیگران کنید. صبر نکنید تا پولدارتر شوید؛ درضمن، اگر پول عاشق سرعت است، پس چرا باید صبر کنیم؟

در مورد اشتباه دوم: به هرکس یا هر جایی که باعث تقویت معنوی شما می‌شود، ببخشید، از یک راننده‌ی تاکسی گرفته تا غریبه‌ای که با لبخند زدن به شما، باعث افزایش روحیه‌تان شده است.

نکته‌ی مهم این است که همین امروز شروع کنید و به هرکسی و هر جایی که حس خوبی از آن دریافت کرده‌اید، ببخشید.

«ادوارد کرامر»^۱ در کتاب «راه‌های رسیدن به قدرت»^۲ در سال ۱۹۵۵ می‌نویسد: «از هر راهی که به دیگران کمک کنید و ببخشید، از همان راه دریافت خواهید کرد.»^۳

«دن کندی»^۴، اسطوره‌ی بازاریابی، می‌گوید: «هرچه بیشتر ببخشید، میزان دریافتی شما هم بیشتر می‌شود.»

از نظر روان‌شناسی و متافیزیکی هم می‌توان ادعا کرد که هرچه بیشتر ببخشید، ظرفیت شما برای دریافت هم بیشتر خواهد شد.

سعی نکنید خودتان را گول بزنید که برای مثال چون دیروز به همسایه‌تان کمک کرده‌اید، مبل خانه‌اش را جابجا کند، پس یعنی بخشش کرده‌اید؛ منظور از بخشش، پول و سرمایه است.

قانون خاصی برای خود در نظر بگیرید: حداقل ۱۰ درصد از دریافتی

۱ Edward Kramer.

۲ Pathways to Power.

۳. معادل ضرب‌المثل «از هر دستی که بدی، از همون دست می‌گیری.» (مترجم)

۴ Dan Kennedy.

مالی خود را به هر کس یا هر جایی که موجب تقویت معنوی شما می‌شود، ببخشید.

همین حالا این کار را انجام دهید.

نکته‌ی آخر: نگران این نباشید که دریافت‌کننده، چه کاری با پول شما می‌کند. هرگز مهم نیست که او آن را آتش بزند، خرج کند، سرمایه‌گذاری کند یا هدر بدهد.

اگر می‌خواهید پول بیشتری جذب کنید، وظیفه‌ی شما این است همواره در حال بخشش باشید.

پس چرا هم‌اکنون این کار را نکنیم؟

به هر حال، پول عاشق سرعت است.



کات!

مدتی قبل، قسمتی از سریال «نیمه‌روشن»^۱ را تماشا می‌کردم. این سریال در دهه‌ی ۶۰ قرن بیستم، از محبوبیت فوق‌العاده‌ای برخوردار بود. در زمان تماشای این قسمت، ایده‌ای جذاب برای یک تکنیک خودیاری به ذهنم رسید و با خودم گفتم: «عالیه. باید به همه بگم.» اجازه دهید از ابتدای ماجرا شروع کنم.

من طرفدار سرسخت سریال نیمه‌روشن هستم. در سال ۱۹۵۹ که این سریال روی آنتن رفت، فقط ۵ سال داشتم؛ ولی تاکنون تمام قسمت‌های آن را دیده‌ام؛ چون بازیگرها، داستان‌ها و نکات فوق‌العاده‌ای در آن وجود داشت. «راد سرلینگ»^۲، سازنده و نویسنده‌ی نیمی از قسمت‌های این سریال است؛ او در سنین نوجوانی تأثیر زیادی بر من گذاشت. در آن زمان متن‌ها، داستان‌های کوتاه و نمایشنامه‌های او را می‌خواندم تا راز نویسندگی‌اش

^۱ The Twilight Zone.

^۲ Rod Serling.

را کشف کنم. سرلینگ استاد نویسندگی بود؛ حتی تصمیم گرفته بودم به مدرسه‌ی «نویسندگان مشهور» که راد سرلینگ در آن تدریس می‌کرد، بروم؛ اما پدر و مادرم اجازه ندادند.

در سال ۱۹۷۰ به یکی از سخنرانی‌های سرلینگ رفتم و موفق شدم او را از نزدیک ملاقات کنم؛ اما خیلی زود ناامید شدم؛ چون با سیگاری در دست و لباس‌هایی نامرتب روی سن آمده بود.

به هر حال تصمیم گرفتم جلو بروم و با این که استرس زیادی داشتم، پرسش‌م را مطرح کردم: «برنامه‌ای برای نوشتن زندگینامه‌ی خود دارید؟»

او پاسخ داد: «نه. اتفاق هیجان‌انگیزی در زندگی من نیفتاده.»

از این پاسخ شگفت‌زده شدم. او یکی از بزرگترین نویسندگان تلویزیون بود؛ ذهنی بسیار خلاق داشت؛ جوایز متعددی برای فیلمنامه‌هایش دریافت کرده بود؛ در جنگ شرکت کرده بود و مدال شجاعت ایالات متحده را داشت و درگیری‌های بسیاری با تهیه‌کنندگان هالیوود بر سر سانسور و نژادپرستی پیدا کرده بود.

با همه‌ی این اوصاف، غمگین به نظر می‌رسید و فکر می‌کرد زندگی‌اش خسته‌کننده است.

آن روز به این نتیجه رسیدم که اگر این فرد سست و بدون اعتماد به نفس توانسته یکی از بزرگترین نویسندگان هالیوود شود، پس بدون شک من هم می‌توانم در نویسندگی به موفقیت برسم.

برگردیم به سریالی که آن شب تماشا کردم.

این قسمت در یک دفتر اداری اتفاق می‌افتد. یک مرد تاجر در حال صحبت با منشی خود و برنامه‌ریزی برای سفری کاری است؛ سپس با تلفن به همسرش زنگ می‌زند. در این لحظه ناگهان کسی فریاد می‌زند: «کات!»^۱ مرد شوکه می‌شود و در جای خود می‌ایستد؛ سپس می‌بیند که دیوارهای اتاقش برداشته می‌شوند و گروه فیلمبرداری به او زل زده‌اند. او اصلاً نمی‌داند چه اتفاقی در حال افتادن است؛ نمی‌دانست که در یک فیلم قرار دارد و حتی نمی‌دانست که بازیگر است.

تصور کنید همین حالا یک نفر فریاد بزند «کات!» و ببینید دیوارهای اطرافتان برداشته می‌شوند. در این لحظه متوجه می‌شوید که روی صحنه‌ی فیلمبرداری قرار دارید.

در اینجا یک تکنیک خودیاری به ذهنم رسید: هرگاه متوجه شدید که کاری مطابق خواسته‌تان پیش نمی‌رود، در ذهن خود یا با صدای بلند فریاد بزنید: «کات!» سپس سعی کنید کار را به شیوه‌ای متفاوت پیش ببرید یا فکر جدیدی برای انجام آن داشته باشید.

از دستور «کات!» برای تغییر ناگهانی و سریع شرایط استفاده کنید.

برای مثال چند وقت پیش یکی از دوستانم داشت درباره‌ی روز بدی که پشت گذاشته بود، نق می‌زد. من مدتی به حرف‌هایش گوش دادم و ناگهان

^۱ دستور قطع کار توسط کارگردان هنگام ضبط فیلم یا تمرین. (مترجم)

فریاد زدم: «کات! بیا این صحنه رو دوباره بگیریم. این بار سعی کن دیالوگ رو جور دیگه‌ای بگی.»

او ابتدا شوکه شد؛ اما بعد توضیح دادم که دلیل این کارم چه بوده است. این کار من باعث شد او شگفت‌زده شود و موضوع جدیدی برای حرف‌زدن بازکند.

در مثالی دیگر، مدتی قبل داشتم در رستوران غذایی خوردم. می‌خواستم درباره‌ی غذایی اعتراض کنم؛ چون کمی سرد بود؛ اما یادم افتاد که اعتراض کردن کمی نمی‌کند. به جای این کار، بهتر است خواسته‌ی خود را مطرح کنیم. پس در ذهنم فریاد زدم: «کات! چیزی رو می‌خوای بگو؛ نه چیزی که نمی‌خوای.»

سپس از گارسون خواستم غذایی را کمی گرم کند. او هم با خوش‌رویی درخواست من را پذیرفت؛ بدین ترتیب من هم با آرامش به خواسته‌ام رسیدم. درواقع مثل این است که وانمود کنیم زندگی یک صحنه‌ی فیلمبرداری است. تا زمانی که همه‌چیز طبق برنامه پیش می‌رود، من هم خوشحالم؛ اما اگر خودم یا کس دیگری نمایشنامه من را برهم بزند، می‌گویم: «کات! بیا این صحنه رو دوباره بگیریم.»

«در تمام نمایشنامه‌هایم سعی کرده‌ام نیاز انسان به

تتفر از کسی - به غیر از خودش - را نشان دهم.»

راد سرلینگ

من به‌شخصه معتقدم زندگی فقط یک تصویر است و همه‌ی ما بازیگران آن هستیم.

«هوشیاری» یعنی بدانید که چه زمانی از فیلمنامه تخطی کرده‌اید. با گفتن «کات!» و اندکی مکث کردن، خود را از سردرگمی بیرون می‌کشید و فرمان زندگی را دوباره به دست می‌گیرید؛ به بیان دیگر، شما باید نویسنده‌ی نمایش زندگی خودتان باشید.

جالب نیست؟

خود من هم از این تکنیک خودیاری در زندگی روزمره‌ام استفاده می‌کنم. هرگاه متوجه شوم که افکار یا رفتارهایم به بیراهه می‌رود، در ذهن خودم فریاد می‌زنم: «کات!» سپس سعی می‌کنم افسار ذهنم را دوباره به دست بگیرم و به مسیر ادامه دهم.

شما هم می‌توانید این کار را انجام دهید. کافی است هرگاه دربارهی جذب پول مردد شدید، افکارتان را پاره کنید و در ذهن خود فریاد بزنید: «کات!»





میلیاردرهای دیوانه

به تازگی مستندی را به نام «چطور میلیاردر شوید»^۱ تماشا کردم که من را به فکر فروبرد. این مستند ایده‌های سه‌میلیاردر بزرگ را نشان می‌داد. یکی از آنها قصد دارد پروازهایی تفریحی به ماه ترتیب دهد و از طرف دیگر، سنگ‌های معدنی ماه را به زمین بیاورد و با قیمت بسیار بالا بفروشد. دیگری همراه با همسرش یک شبکه‌ی اجتماعی ساخته و پس از معروف شدن، آن را به قیمت ۸۵۰ میلیون دلار فروخته بودند. اکنون آنها مشغول سرمایه‌گذاری‌های دیگر هستند.

میلیاردر سوم هم در تلاش برای ساخت ربات‌هایی شبیه انسان بود تا بتوانید مغز خود را روی آن نصب کنید و تا ابد زنده بمانید. تعجب نکنید! او در واقع دارد بر روی چنین پروژه‌ای کار می‌کند.

این ایده‌ها آن قدر بزرگ و عجیب‌اند که شاید به نظر برسد این سه نفر دیوانه هستند.

^۱ How to Be a Billionaire.

یکی از آنها می‌گفت: «اگر ایده‌ی خود را در جمعی مطرح کنید و به شما برچسب دیوانگی نزنند، یعنی ایده‌ی شما به اندازه‌ی کافی بزرگ نیست.»
به این جمله خوب فکر کنید.

تماشای این برنامه باعث شد من هم به مأموریت زندگی خود فکر کنم.
«آیا ایده‌ها و وسعت تفکر من به اندازه‌ی کافی بزرگ است؟»

مدتی پیش کتابی را به نام «میلیونر آگاه»^۱ منتشر کردم. هدف اصلی کتاب این است که مردم را تحریک کند تا به دنبال رؤیاهای خود بروند و تمام انرژی خود را صرف تحقق آن کنند؛ همچنین یک دوره‌ی آموزشی مجازی با همین نام ترتیب دادم تا به دیگران کمک کنم که چطور یک میلیونر آگاه شوند.

این کار هیجان بسیار زیادی به من داد؛ اما تماشای آن مستند باعث شد به این فکر بیفتم که آیا افکارم به اندازه‌ی کافی بزرگ هستند؟

آن سه نفر سعی داشتند با ایده‌های خود میلیاردها نفر را تحت تأثیر قرار دهند؛ اما کتاب و دوره‌های آموزشی من حداکثر روی چند میلیون نفر تأثیرگذار بود؛ پس باید ایده‌های بزرگتری در سر می‌پروراندم.

در تلاش برای گسترش رؤیاهایم، به ایده‌ی «میلیاردرهای دیوانه» رسیدم. این ایده می‌تواند به کتاب یا فیلم عالی تبدیل شود.

البته در حال حاضر قصدی برای این کار ندارم؛ ولی ایده‌ی میلیاردرهای دیوانه باعث شد متوجه شوم که بسیاری از مردم مثل مرده‌های متحرک هستند.

^۱ The Awakened Millionaire.

آن‌ها رؤیاهای خود را کشته‌اند، بدون هدفی مشخص زندگی می‌کنند و باورهای اشتباهی درباره‌ی پول دارند.

پس شاید بتوانم با کتاب و دوره‌های آموزشی آنلاین، به این مرده‌های متحرک در سراسر دنیا جان بدهم و آنها را بیدار کنم.

آیا شما به اندازه‌ی کافی ایده‌های بزرگ دارید؟ آیا تلاش می‌کنید با این ایده‌ها چندین میلیون یا حتی چند میلیارد نفر را تحت تأثیر قرار دهید؟ بهتر نیست همه سعی کنیم مثل میلیاردرها فکر کنیم و تفاوت‌های بزرگی در دنیا رقم بزنیم؟

ما نمی‌توانیم «میلیونرهای آگاه» باشیم؟

بهتر است همین حالا به این موضوعات فکر کنید؛ چون پول عاشق سرعت است.





زیر پا گذاشتن ارزش‌ها

بسیاری از افراد، درک دقیقی از رابطه میان کسب ثروت و آگاهی معنوی ندارند. آن‌گاه فکر می‌کنند انسان یا باید به دنبال ثروت برود و یا آگاهی؛ نه هر دو.

اما من موافق نیستم.

در کتاب‌هایم، از جمله «میلیونر آگاه»، توضیح می‌دهم که چطور می‌توان همزمان به ثروت مادی و معنوی دست پیدا کرد.

«بونو»^۱ می‌گوید: «اگر به خاطر پول، کاری را انجام دهیم که علاقه‌ای به

آن نداریم، یعنی ارزش‌های خود را زیر پا گذاشته‌ایم.»

ما هرگز نباید پول را به خاطر پول بخواهیم، بلکه باید به دنبال علاقه‌ها و آرزوهای خود برویم و از این طریق، ثروت هم به دست آوریم؛ به بیان دیگر: به دنبال علایق خود بروید، محصول یا خدماتی ایجاد کنید، آن را ارتقا دهید و از درآمدی که بدین طریق به دست می‌آوردید، لذت ببرید.

مأموریت زندگی خود را بیابید و آن را به ایده‌ای تجاری تبدیل کنید.

^۱ بونو (Bono)، خواننده‌ی معروف و افسانه‌ای گروه راک U2. (مترجم)

کسانی را می‌شناسم که فکر می‌کنند نمی‌توانند از علایق خود پول دریاورند؛ چون در این صورت، تمرکزشان روی پول خواهد بود و نه روی هدف؛ اما آنها فراموش کرده‌اند که پول هم ماهیت معنوی دارد. افرادی که پول را غیر معنوی می‌خوانند، تنها به دنبال ژست روشنفکری و معنویت هستند. منظور من این نیست که برای ثروتمند شدن دست به هر کاری بزنید؛ اما معتقدم در کنار انجام کارهای خوب، می‌توان از ثروت هم لذت برد. هرکسی که می‌خواهد به آگاهی برسد، باید تمام جنبه‌های زندگی را بپذیرد.

«ما موجوداتی مادی با بعد معنوی نیستیم؛ بلکه

موجوداتی معنوی با بعد مادی هستیم.»

پیر تیلار دو شاردن^۱

افرادی که شخصیت بزرگی دارند، سعی می‌کنند تمام جنبه‌های زندگی را بپذیرند و همواره به دنبال اتفاقات مثبت باشند.

با استفاده از قانون جذب می‌توانید مادیات (از جمله ثروت، ماشین و غیره) یا معنویات را به دست آورید؛ اگر هم بخواهید، هر دو را. تنها مانع در این مسیر، ذهنیت خودتان است.

شما دوست دارید چه چیزهایی وارد زندگی‌تان کنید؟

همان‌طور که آرنولد پتنت، یکی از بهترین معلمانم، می‌گوید: «می‌تونی

همه چی رو با هم داشته باشی.»

آیا آمادگی پذیرش همه چیز را دارید؟

۱. Pierre Teilhard de Chardin.



میلیونر آگاه

همان‌طور که می‌دانید، در دوره‌های آموزشی‌ام به مردم یاد می‌دهم که چگونه به یک «میلیونر آگاه» تبدیل شوند. ایده‌ی کلی این است که بتوانیم ثروت و معنویت را با یکدیگر ترکیب کنیم تا به آرامش بیشتری در زندگی دست یابیم.

در این راه، اصول و قواعد کلیدی یافتیم که آنها را «عقاید میلیونر آگاه» می‌نامم:

- علاقه، هدف و مأموریت، محرک‌های اصلی میلیونر آگاه هستند.
- میلیونر آگاه، ثروت را وسیله‌ای جهت ایجاد تغییرات مثبت در دنیا می‌بیند.
- میلیونر آگاه به خودش به‌طور کامل ایمان دارد.
- میلیونر آگاه همواره به دنبال رشد، ارتقا و کشف چیزهای جدید است.
- میلیونر آگاه بسیار شجاع است، ریسک می‌کند و کار خود را به تعویق نمی‌اندازد.

- میلیونر آگاه به غرایز خود اعتماد می‌کند.
- میلیونر آگاه می‌داند که ثروت یعنی تمام چیزهایی که در زندگی دارد؛ نه فقط پول.
- میلیونر آگاه همواره قدردان داشته‌ها و دستاوردهای خود است.
- میلیونر آگاه بخشنده و پایبند به اصول اخلاقی است و همواره جنبه‌های مثبت دیگران را می‌بیند.
- میلیونر آگاه استاد بازی برد - برد است.
- میلیونر آگاه، با کارآفرینی، دیگران را نیز تحت حمایت خود قرار می‌دهد.
- میلیونر آگاه سعی می‌کند دیگران را نیز متحول سازد.



همه‌ی ما می‌توانیم به این اصول اخلاقی پایبند باشیم. امیدوارم با مطالعه‌ی این کتاب، درک مفاهیم آن و عمل کردن به آنها، شما هم تحت تأثیر قرار گرفته باشید و تصمیم بگیرید که یک میلیونر آگاه شوید.

هدف کتاب و دوره‌های آموزشی میلیونر آگاه این است که به شما کمک کند تا بتوانید ثروت و معنویت را با یکدیگر ترکیب کنید و به انسانی موفق و کامل تبدیل شوید.

میلیونر آگاه درواقع فراخوانی برای بیدار شدن، دنبال کردن رؤیایها و رسیدن به اهداف است. امیدوارم بتوانید به این جایگاه دست یابید.

بخش سوم



برداشتن اولین قدم همیشه دشوار است؛ اما همان طور که راه رفتن را یاد گرفتید، چیزهای دیگر را هم می‌توانید بیاموزید. فقط کافیسست پشتکار داشته باشید. قدم‌های آهسته بردارید، زمین بخورید و دوباره به حرکت ادامه دهید.

دکتر جو ویتال







کتاب‌های مرجع

در این قسمت، مطالبی از سایر کتاب‌ها در زمینه‌ی ثروت آورده شده است. این کتاب‌ها دارای ایده‌ها و اطلاعات بسیار مفیدی هستند و به شما در جهت کسب ثروت بیشتر کمک می‌کنند. از این دو بخش لذت ببرید و منتظر معجزه باشید!



بخش اول: پس انداز کردن

«به منظور بهره‌گیری بهینه از پول، بهتر است شاخص زندگی‌تان را یک درجه پایین‌تر از ثروت کنونی خود در نظر بگیرید.»

هنری تیلور^۱

جذب پول، موضوعی بسیار گسترده است و من در این سال‌ها صحبت‌های بسیار زیادی درباره‌ی آن کرده‌ام. می‌توانم بگویم که اکنون در این کار خیره هستم؛ هدفم هرگز خودستایی نیست، بلکه اینها تجربیات زندگی من است. تغییر افکار خودآگاه (معمولاً) یک‌شبه اتفاق نمی‌افتد؛ به همین دلیل کسی یک‌شبه نمی‌تواند به موفقیت‌ها و ثروت زیادی دست پیدا کند. این تغییر به‌طور کامل تدریجی رخ می‌دهد؛ البته منظورم هرگز این نیست که این فرآیند لزوماً با سرعت کم انجام می‌شود.

درواقع ایده‌ها به‌طور ذاتی سرعت بالایی دارند؛ به‌گونه‌ای که بعضی مواقع، یک ایده‌ی خوب می‌تواند تغییرات بزرگی در وضعیت فرد ایجاد کند؛ حتی ایده‌ای

^۱ هنری تیلور (Henry Taylor) نماینده‌نویس بریتانیایی قرن نوزدهم. (مترجم)

که به نظر جالب نباشد، می‌تواند ذهن و افکار شما را به طور کامل تحت تأثیر خود قرار دهد؛ برای مثال موضوع قدردانی را در نظر بگیرید. داستان زیر را همیشه برای شاگردانم در دوره‌های «راهنمای معجزات» تعریف می‌کنم.

**

سال‌ها قبل من ورشکسته بودم، ماشین قراضه‌ای داشتم و بعضی مواقع حتی پولی برای غذا خوردن نداشتم و از گرسنگی رنج می‌بردم؛ علاوه بر این، در خانه‌ی بسیار کوچک و محقری زندگی می‌کردم که اجاره‌ی آن ۲۰۰ دلار در ماه بود که گاهی همان را هم نمی‌توانستم بپردازم.

در آن زمان، دنیا به نظرم جای بسیار بد و زشتی بود.

هیچ هدف و آینده‌ای برای خودم متصور نبودم. چندین بار شنیده بودم که قدردانی می‌تواند باعث افزایش ثروت شود؛ اما با خود می‌گفتم: «من که چیزی ندارم که بخواهم قدردان آن باشم.» اما این طرز فکر به طور کامل اشتباه است.

سپس به مداد روی میزم خیره شدم و آن را برداشتم. اندکی با طعنه و تردید به آن نگاه کردم و گفتم: «آره. بابت این مداد قدردانم.» پس از آن چیزهای مسخره‌ای نوشتم: «با این مداد می‌توانم یک نامه‌ی خودکشی یا وصیت‌نامه بنویسم.»

با خودم فکر کردم: «البته می‌توانم یک آهنگ یا شعر عاشقانه، نمایشنامه، رمان، یک لیست خرید یا لیست کارهایی را که باید انجام دهم، بنویسم.»
با این کار، در همان لحظه حس متفاوتی به من دست داد. وقتی فهمیدم

دلایل مختلفی برای قدردانی از این مداد وجود دارد، طرز فکرم بتدریج تغییر کرد.

سپس نوشتم: «چه کارهای بزرگی می‌توانم با این مداد انجام دهم.» بعد مداد را برگرداندم و به پاک‌کن انتهای آن دقت کردم: «چه ایده‌ی فوق‌العاده‌ای. حالا می‌توانم نامه‌ی خودکشی یا وصیت‌نامه یا هر فکر منفی دیگری را پاک کنم.»

این تجربه، تغییر بزرگی در من ایجاد کرد؛ البته شرایطم هنوز تغییری نکرده بود؛ ولی حس می‌کردم دریچه‌ای به زندگی‌ام باز شده است. در تمام آن مدت، دنیا در کنارم بود؛ اما من آن را نمی‌دیدم.

پس از این که مداد را برداشتم، روحیه‌ی قدردانی در من شکوفا شد و دنیا را به شکل دیگری دیدم؛ سپس با خودم فکر کردم: «خدایا، من سقفی بالای سرم دارم. امروز غذاخوردم. ماشین دارم. سالم هستم. خیلی از آدم‌ها این چیزها را هم ندارند.»

قسم می‌خورم این تجربه نقطه‌ی عطفی در زندگی من بود.

همان‌طور که گفتم، معجزه‌ی قدردانی، زندگی من را تغییر داد. حتی اگر یک ایده بیابید که زندگی‌تان را زیرورو کند، نباید دست بکشید. تا زمانی که زنده‌اید، باید به کشف ایده‌های جدید و رشد شخصی بپردازید. نکته‌ی جالب این است که هیچ وقت نمی‌دانیم کدام ایده در کدام زمان می‌تواند تغییرات بزرگی در زندگی ما ایجاد کند؛ پس بهتر است، حتی از

ساده‌ترین ایده‌ها هم به راحتی نگذریم؛ چون بعضی مواقع ساده‌ترین ایده، بهترین ایده است.

کسی چه می‌داند؟ شاید بعد از خواندن این کتاب و تغییر افکار منفی‌تان، شما هم بتوانید به چنین ایده‌هایی دست بیابید.

در دنیای امروز، اتفاقات عجیب زیادی می‌افتد؛ پس هرچیزی ممکن است.

■ راه حل را بیابید.

«اگر می‌خواهید ثروتمند شوید، باید به کاهش

هزینه‌های خود هم اهمیت دهید.»

بنجامین فرنکلین^۱

یکی از بهترین روش‌های درآمدزایی، یافتن راه‌هایی جهت مدیریت و کاهش هزینه‌های دیگران است؛ چرا؟ چون همیشه تقاضا در این حوزه بسیار بالاست. صنایع و مصرف‌کنندگان همواره تمایل دارند برای خدمات و کالاهای مورد نیازشان پول کمتری بپردازند.

درواقع مهم‌ترین موضوعی که باعث ایجاد تردید در مصرف‌کنندگان می‌شود، قیمت است.

راه حل این جاست: به دیگران نشان دهید که چگونه می‌توانند خریدی به‌صرفه داشته باشند.

به بیان دیگر، کالا یا خدمات خود را به قیمتی ارائه دهید که اکثریت مردم توان پرداخت آن را داشته باشند.

حتی اگر کارمندی با حقوق ثابت باشید، می‌توانید این کار را انجام دهید.

^۱ بنجامین فرنکلین (Benjamin Franklin)، یکی از بنیانگذاران ایالات متحده‌ی آمریکا در قرن هجدهم. (مترجم)

کافی است روش‌هایی به کارفرمای خود پیشنهاد دهید تا بتواند هزینه‌های کسب‌وکار خود را کاهش دهد؛ بدین ترتیب، شانس شما هم برای ارتقای شغلی یا افزایش حقوق بالا خواهد رفت.

برای مثال فرض کنید رئیس‌تان می‌گوید که قصد دارد برای پروژه‌ای خاص، یک کمپرسور هوا خریداری کند؛ اما اکنون توان مالی خرید آن را ندارد. شما می‌توانید پیشنهاد دهید که کمپرسور را برای مدت مورد نیاز خود اجاره کند تا هم پروژه را به‌خوبی پیش ببرد و هم هزینه‌ی کمتری صرف کند؛ حتی می‌توانید خودتان جزئیات اجاره‌کردن کمپرسور را تهیه و به رئیس‌تان ارائه دهید؛ در این صورت، شاید بخشی از هزینه‌ای که رئیس توانسته صرفه‌جویی کند، به‌عنوان پاداش یا اضافه حقوق به جیب شما سرازیر شود. مهم‌ترین نکته در جذب پول همین است؛ بیشترین استفاده از تمام فرصت‌ها.

■ گفتار شما تأثیر بسیار زیادی دارد.

«بهترین روش برای این که پول خود را دو برابر کنید، این است که آن را تا بزنید و در جیب خود قرار دهید.»

کین هوبارد^۱

واژه‌ها قدرت بسیار زیادی دارند.

این که چه می‌گویید، چه زمانی و چگونه آن را می‌گویید، بسیار مهم است. من در بیشتر مدت زندگی‌ام نویسندگی کرده‌ام؛ حتی چند سال پیش کتابی

^۱ کین هوبارد (Kin Hubbard)، کارتون‌نویس است و طنزپرداز آمریکایی قرن نوزدهم و بیستم. (مترجم)

درباره‌ی نویسنده‌ی نوشتنم تا بتوانم به دیگران در مهارت استفاده از واژه‌ها کمک کنم؛ پس می‌توانید به این حرف‌های من اعتماد کنید: عبارت «کاهش هزینه‌ها» یا «پس‌انداز» اثری بسیار قوی بر مردم دارد.

برای مثال در ذیل، بخشی از مقدمه‌ی کتاب «بازاریابی هیپنوتیزمی»^۱ آورده شده است:

در این کتاب، مطالب و رازهایی درباره‌ی کنترل ذهن دیگران، کسب درآمد و به‌کارگیری رسانه‌ها و فناوری جهت کسب سود بیشتر می‌خوانید. این تکنیک‌ها بسیار قوی هستند. تاکنون افراد زیادی مبالغ بالایی به من پرداخته‌اند تا این تکنیک‌ها را یاد بگیرند (هرکدام، ۲۵ هزار دلار). پس شما با خریدن این کتاب، پول زیادی پس‌انداز کرده‌اید.

انرژی و هیجان را در این واژه‌ها احساس می‌کنید؟ مردم با شنیدن عبارت «پس‌انداز»، همواره هیجان‌زده می‌شوند.

اگر به شما بگویم که با خریدن یک محصول خاص و ارزان‌قیمت می‌توانید درآمد ماهانه‌ی خود را ۵ هزار دلار افزایش دهید، چه حسی خواهید داشت؟ یا این که بتوانید با استفاده از برنامه‌های رایگان دولت، سالانه ۱۰ هزار دلار در هزینه‌های خود صرفه‌جویی کنید؟ یا وبسایتی معرفی کنم که با استفاده از آن می‌توانید محصولات مورد نیاز خود را با ۲۵ درصد تخفیف بخرید؟

بدون تردید دست کم یکی از این جمله‌ها نظر شما را به خود جلب کرده است.

روش‌های بی‌شماری برای پسانداز و کاهش هزینه‌ها وجود دارد. اجازه دهید چند مورد را مثال بزنم.

■ مشاوره رایگان بدهید.

«برای رفع مشکلات دیگران، چه مشاوره‌ای می‌توانید به آنها بدهید؟ به خبرنگاران بگویید که اگر خواستند مقاله‌ای در رابطه با حرفه یا زمینه تخصصی‌تان بنویسند، می‌توانند روی کمک شما حساب کنند. به دیگران بگویید که چطور می‌توانید به آنها کمک کنید تا در هزینه‌ها و زمان صرفه‌جویی کنند.»
جان استوارت و تام انتین^۱

پیشنهاد مشاوره‌ی رایگان، فقط یک استراتژی کارآمد برای افزایش اعتبار و رسیدن به شهرت نیست، بلکه اثرات بسیار بزرگتری دارد.

به لحاظ متافیزیکی، بخشش یک چیز (هرچیزی) موجب فعال‌سازی «قانون تقابل»^۲ می‌شود. از دیدگاه غیرمتافیزیکی هم «از هر دستی که بدی، از همون دست پس می‌گیری.» ایده‌ی اصلی این است که وقتی چیزی را می‌بخشید، سیستم دنیا تمام تلاش خود را می‌کند تا جای خالی آن را پر نماید. دلیل بیان این موضوع آن است که وقتی به کسی در کاهش هزینه‌های خود کمک می‌کنید، ممکن است با پول نقد از شما تشکر نکند.

«ارل نایتینگیل»^۳ در کتاب «عجیب‌ترین راز»^۴ عنوان می‌کند که ما باید

توجه بسیار زیادی به بخشش (به هر شکلی) داشته باشیم. این بخشش

^۱ Joan Stewart and Tom Antion.

^۲ Law of Reciprocity.

^۳ Earl Nightingale.

^۴ The Strangest Secret.

می‌تواند در رابطه با زمینه‌ی شغلی مان باشد یا هر کار دیگری؛ حتی لبخند زدن یا مهربانی به دیگران.

او همچنین می‌گوید که در اکثر موارد، ثروت و خوشبختی از منبعی غیر از کسی که به او خدمت می‌کنیم، می‌آید؛ یعنی شما به یک نفر خدمت می‌کنید؛ اما پاداش آن را از منبعی کاملاً متفاوت می‌گیرید.

به‌عنوان مثال ممکن است شما به یکی از مشتریان خود در کاهش هزینه‌ها کمک کنید و همان روز، پیغامی از یک نفر دیگر دریافت کنید؛ با این مضمون که او هم نیازمند خدمات شماست.

نکته‌ی اصلی این است که دنیا به‌طور دقیق مراقب ماست و اگر به کسی کمک کنیم، بی‌تردید مزد آن را خواهیم گرفت. یکی از بهترین روش‌ها این است که به آشنایان خود در کاهش هزینه‌ها کمک کنید.

■ ۶۰ روش کاهش هزینه‌ها

در ذیل، ۶۰ ایده ارائه کرده‌ام که می‌توانید جهت کاهش هزینه‌ها به دیگران پیشنهاد کنید. پس آنها را با دقت مطالعه کرده، ببینید کدام یک را می‌توانید به دیگران پیشنهاد دهید:

- ۱- خرید از فروشگاه‌های تخفیف‌دار.
- ۲- خرید وسایل دست دوم تمیز به جای وسایل نو.
- ۳- اگر مسیر خانه تا محل کارتان با بعضی از همکاران مشترک است، از یک ماشین استفاده کنید.
- ۴- پیش از خرید، قیمت‌ها را مقایسه کنید.
- ۵- اگر برای مدتی محدود به وسیله‌ای گران‌قیمت نیاز دارید، آن را از

دوستان یا اعضای خانواده قرض بگیرید یا از شرکت‌های دیگر اجاره کنید.

۶- صرفه‌جویی در هزینه‌های برق.

۷- اگر می‌خواهید وسیله‌ی گران‌قیمتی بخرید، آن را با دوستان یا اعضای خانواده یا شرکت دیگری که به آن وسیله نیاز دارد، شریک شوید.

۸- محصولات مورد نیازتان را به تعداد زیاد بخرید تا تخفیف بگیرید.

۹- وسایل مورد نیاز خود را در زمان تخفیف‌های فصلی یا مناسبتی تهیه کنید.

۱۰- در صورت امکان، محصولات مورد نیازتان را از عمده‌فروشی‌ها بخرید.

۱۱- برای غذا خوردن برنامه‌ریزی داشته باشید و پرخوری نکنید.

۱۲- اگر می‌خواهید برای محصول یا خدمات خود تبلیغ کنید، بروشورهای الکترونیکی را جایگزین بروشورهای چاپی نمایید.

۱۳- محصولاتی را سفارش دهید که هزینه‌ی حمل و نصب آنها رایگان یا ارزان‌تر است.

۱۴- هنگام خرید، به هزینه‌های جانبی توجه کنید.

۱۵- محصولاتی را بخرید که امکان پس‌دادن آن‌ها و پس‌گرفتن هزینه وجود داشته باشد.

۱۶- بیمه‌های ارزان‌قیمت خریداری کنید.

۱۷- همواره به دنبال نرخ بهره‌ی کمتر باشید.

۱۸- برای تهیه‌ی خانه یا اتومبیل، وام بگیرید.

۱۹- هنگام خرید، فریب نام‌برندها را نخورید و فقط به دنبال کیفیت باشید.

۲۰- اگر می‌توانید، کسب‌وکار خود را در خانه انجام دهید تا نیازی به پرداخت اجاره‌ی دفتر نداشته باشید.

- ۲۱- به جای سفارش از رستوران، غذای خانگی به محل کارتان ببرید.
- ۲۲- غذای کمتری بخورید تا علاوه بر پس انداز، بتوانید سلامت جسمی بیشتری نیز به دست آورید.
- ۲۳- به جای استفاده از خودرو، با دوچرخه یا پیاده به محل کار بروید.
- ۲۴- سالم تر زندگی کنید تا مجبور نباشید هزینه های درمانی پردازید.
- ۲۵- وام های کم بهره بگیرید.
- ۲۶- اگر می خواهید درباره ی مطلبی اطلاعات کسب کنید، در اینترنت به دنبال آن باشید.
- ۲۷- هزینه های سفر را با دوستان، خانواده یا شرکای تجاری تقسیم کنید.
- ۲۸- به جای استخدام مشاور، از رسانه های اجتماعی برای حل مشکل خود استفاده کنید.
- ۲۹- بخشی از کسب و کار خود را به شرکت های کوچک واگذار کنید تا هزینه های کارکنان کاهش یابد.
- ۳۰- به جای سفر کاری، از ویدیو کنفرانس استفاده کنید.
- ۳۱- اگر به نرم افزاری نیاز دارید، سعی کنید ارزان ترین نسخه ی آن را بخرید.
- ۳۲- برای پیشبرد تجارت خود، از اعضای خانواده کمک بگیرید.
- ۳۳- از نرم افزارهای مدیریت هزینه استفاده کنید.
- ۳۴- خریدهایتان را یک جا انجام دهید تا در هزینه ی بنزین صرفه جویی شود.
- ۳۵- اگر مجبور به خرید تجهیزات خاصی هستید، به دنبال دست دوم آن بگردید.
- ۳۶- در صورت امکان، از نسخه ی رایگان نرم افزارها استفاده کنید.
- ۳۷- به جای خرید کتاب های جدید، از کتابخانه ی نزدیک منزل خود استفاده کنید.

- ۳۸- اگر می‌خواهید به باشگاهی بپیوندید، مراقب هزینه‌های آن باشید.
- ۳۹- تمام بیمه‌های مورد نیازتان را از یک شرکت بخرید تا بتوانید تخفیف بگیرید.
- ۴۰- به جای خرید اشتراک ماهانه‌ی مجله‌ها، آن‌ها را در کتابخانه بخوانید.
- ۴۱- اگر امکانش را دارید، از سلول‌های خورشیدی استفاده کنید تا هزینه‌ی برق کاهش یابد.
- ۴۲- اگر قصد خرید وسیله‌ی نقلیه را دارید، دست‌دوم بخرید.
- ۴۳- تبلیغات آنلاین و غیرآنلاین را جستجو کنید تا بتوانید از تخفیف‌ها بهره بگیرید.
- ۴۴- وسایلی را که نیاز ندارید یا استفاده نمی‌کنید، بفروشید.
- ۴۵- بیمه‌ی پزشکی کم‌هزینه‌تری بیابید.
- ۴۶- دوستان تجاری بیشتری پیدا کنید که بتوانند در کسب‌وکار به شما کمک کنند.
- ۴۷- برای خرید محصولات مورد نیاز خود، از فروشگاه‌هایی استفاده کنید که به مشتریان دائمی تخفیف می‌دهند.
- ۴۸- به کارکنان خود، چند مهارت را همزمان بیاموزید تا نیاز به استخدام کارمند جدید نداشته باشید.
- ۴۹- به جای قراردادهای بلندمدت، از قراردادهای کارمزدی استفاده کنید.
- ۵۰- در صورت امکان، وام‌های خود را زودتر تسویه کنید تا سود کمتری بپردازید.
- ۵۱- از تکنیک‌های SEO^۱ استفاده کنید تا هزینه‌های تبلیغات کاهش یابد.
- ۵۲- در مسابقات مختلف شرکت کنید تا جوایز نقدی و غیرنقدی برنده شوید.

۱نو (SEO) یا بهینه‌سازی موتور جستجو شامل تکنیک‌هایی برای بیشتر دیده شدن وبسایت در گوگل است. (مترجم)



- ۵۳- شیرها و لوله‌کشی خانه‌تان را چک کنید تا در هزینه‌های آب صرفه‌جویی شود.
- ۵۴- پیش از خرید محصول، از نمونه تست استفاده کنید.
- ۵۵- عضو یک شبکه مبادله‌ی کالا شوید.
- ۵۶- اگر وسیله‌ای خراب شد، از گارانتی استفاده کنید.
- ۵۷- کارکنان خود را تشویق کنید تا در ازای ارائه ایده‌های صرفه‌جویی در هزینه‌ها، پاداش دریافت کنند.
- ۵۸- به شهر یا منطقه‌ای نقل مکان کنید که هزینه‌های زندگی و مالیات در آن کمتر باشد.
- ۵۹- زمان و دقت زیادی صرف خرید کنید تا محصولی را به قیمت بالا نخرید.
- ۶۰- با شرکت‌های دیگر، تبادل تبلیغاتی داشته باشید.
- همان‌گونه که پیش‌ازاین عنوان شد، این ایده‌ها را می‌توانید در صنایع و حوزه‌های مختلفی به کار بگیرید؛ در این صورت قادر خواهید بود با مدیریت و کاهش هزینه‌های پرداختی دیگران، پول بیشتری جذب کنید؛ البته خودتان هم می‌توانید از این ایده‌ها استفاده کنید.

■ بخشش

«دنیا همیشه در حال ایجاد ایده و فرصت است؛ ولی
بسیاری از ما آنها را نمی‌بینیم.»
دکتر جو ویتاله

ما در دنیایی بخشنده و سرشار از فرصت‌ها زندگی می‌کنیم و یکی از بهترین راه‌های به دست آوردن این فرصت‌ها، بخشش است.

همان‌طور که «جیم ران»^۱، سخنران مشهور، می‌گوید: «بخشش بهتر از دریافت است؛ چون بخشش موجب شروع فرآیند دریافت می‌شود.»

بخشش موجب ایجاد تحول در زندگی من شد؛ با این کار توانستم خودم را از افکار و رفتارهای منفی، همچون لجاجت، مقاومت بی‌جا و شک و تردید، رها سازم.

در این مسیر دریافتم که هرچه بیشتر قدردان باشم، چیزهای مثبت بیشتری دریافت خواهم کرد؛ از جمله شادی، عشق، منافع مادی و معنوی.

درواقع هرچه بیشتر در مقابل بخشش مقاومت کنید، در نتیجه‌های دریافت خود را بیشتر می‌بندید.

در این میان، قدردانی هم موجب تسریع فرآیند می‌شود و دریافتی شما را افزایش خواهد داد.


اگر دوباره به مفهوم کلی این بخش دقت کنید - این که با کاهش و مدیریت

^۱ Jim Rohn.

هزینه‌های دیگران می‌توانید ثروت کسب کنید- درمی‌یابید که این کار هم درواقع نوعی بخشش است؛ چون با این کار، درآمد دیگران را افزایش داده‌اید. این تنها کاری است که برای به جریان انداختن مسیر موفقیت لازم است انجام دهید. شما وظیفه‌ی خودتان را انجام دهید تا دنیا هم به شما کمک بیشتری کند.

به همین سادگی!

پس همین حالا شروع کنید؛ چون پول عاشق سرعت است.



بخش دوم: کتاب راهنمای تعاملی «همین حالا پولدار شو»

این بخش، از برنامه‌ی زنده «همین حالا پولدار شو» گرفته شده است.
هربخش از کتاب راهنمای «همین حالا پولدار شو» مربوط به یکی از
قسمت‌های برنامه است؛ به همین دلیل، به ترتیب نام‌گذاری شده‌اند.

■ فهرست کتاب راهنما

- مقدمه دکتر جو ویتاله
- روش استفاده از کتاب راهنمای همین حالا پولدار شو
- جلسه ۱: دکتر جو ویتالی، کانی ریگن گرین و بروس برنز^۱
- جلسه ۲: متیو دیکسن^۲
- جلسه ۳: دی والاس^۳
- جلسه ۴: آدام مورتیمر و چاک پنینگتن^۴
- جلسه ۵: شنیداری
- جلسه ۶: بیل فیلیپس^۵
- جلسه ۷: اسکات یورک^۶
- جلسه ۸: لوری اندرسن و مندی آدلین^۷
- جلسه ۹: دنیل برت، باب وکیش^۸ و دکتر جو ویتاله

«وقتی به دنبال خوشبختی باشید، درهایی به رویتان

بازمی شود که انتظارش را ندارید.»

جوزف کمپبل^۹

۱ Connie Ragen Green and Bruce Burns.
۲ Mathew Dixon.
۳ Dee Wallace.
۴ Adam Mortimer and Chuck Pennington.
۵ Bill Phillips.
۶ Scott York.
۷ Lori Anderson and Mendie Audlin.
۸ Daniel Barrett, Bob Wakitsch.
۹ Joseph Campbell.

■ مقدمه

«چشم خود را به روی ثروت‌هایتان بازکنید! همه‌ی محدودیت‌ها را از بین ببرید!» این شعار من در برنامه‌ی «همین حالا پولدار شو» در تگزاس بود. در آن‌جا یک اتفاق جادویی افتاد که همه را تحت تأثیر قرار داد و مطمئنم برای شما هم این اتفاق خواهد افتاد.

در طول این دو روز، مردم یاد گرفتند که چگونه:

- موانع را از سر راه بردارند.
- ذهنیت درستی از ثروت برای خود ایجاد کنند.
- افکار گذشته خود را تغییر دهند تا بتوانند مثل آهن‌ربا، پول را جذب کنند.
- قانون جذب را برای پول (یا هر چیز دیگری) به کار گیرند.
- محدودیت‌ها را به صفر برسانند.
- به آگاهی برسند.

در ادامه، روش «پشت و رو» را فراخواهید گرفت. من به‌عنوان کسی که از فقر و بی‌خانمانی توانسته به شهرت و ثروت برسد، به شما اطمینان می‌دهم که این روش کارآمد است؛ چون تمام عمرم را صرف یادگیری و به‌کار گرفتن آن کرده‌ام.

به اشتراک گذاشتن این معلومات و تجربیات، لذتی بی‌انتهای برای من دارد. هدف اصلی من این است که مردم را از وسعت داشته‌هایشان آگاه کنم. شما نیز با خواندن این مطالب، می‌توانید تحول عظیمی در خود ایجاد

نمایید؛ برای نمونه می‌توانید با «آدام مورتیمر» همراه شوید تا به شما بیاموزد که چگونه احساسات را از باورهای محدودکننده‌ی خود حذف کنید. یا به‌عنوان مثال درباره‌ی فناوری «آینه پنهان» من نکاتی بیاموزید تا به خود آینده‌تان دسترسی پیدا کنید.

■ روش استفاده از کتاب راهنمای برنامه همین حالا پولدار شو

«ممنون که به من ایمان دارید، ولی من می‌خواهم به خودتان ایمان داشته باشید.

دکتر جو ویتاله

در نخستین جلسه از برنامه‌ی «همین حالا پولدار شو»، جو ویتاله محیطی برای تغییر و آگاهی ایجاد کرد. نکات زیر، به شما در بهره‌گیری بیشتر از این برنامه کمک می‌کند:

هرگاه تصمیم به تماشای برنامه یا مطالعه‌ی کتاب گرفتید، ابتدا سعی می‌کنید یک میدان انرژی از جنس عشق، آزادی و قدردانی در اطراف خود فراهم آورید. این کار موجب افزایش بازدهی خواهد شد.

پیش از این که سراغ مطالب جدید بروید، مطالب جلسه گذشته را مطالعه و روی آنها کار کنید.

برای این جلسات برنامه‌ریزی کنید. در کنار دکتر ویتاله، دو سخنران دیگر نیز در برنامه حضور دارند که جلسات آنها بین یک تا دو ساعت زمان می‌برد. سخنرانان دیگر نیز هر یک حدود ۲۰ دقیقه فرصت دارند.

در طول مطالعه یا تماشای ویدیوها، یادداشت برداری کنید. این کار موجب درک بهتر مطالب خواهد شد.

در طول برنامه، جو ویتاله پیشنهاد کرد که شرکت‌کنندگان با یکدیگر دوست شوند تا مطالب را بهتر بیاموزند. شما هم می‌توانید در طول مطالعه یا تماشای ویدیوها، دوست یا اعضای خانواده‌ی خود را دعوت کنید و با یکدیگر پیش بروید یا می‌توانید گروهی در شبکه‌های اجتماعی تشکیل دهید و سایر کسانی را که این کتاب راهنما را در دست دارند، عضو کنید.

آماده‌اید؟ پس به سراغ جلسه‌ی اول بروید تا دریابید که ثروت هم‌اکنون در دستان شماست!



■ جلسه‌ی اول

«باورها لزوماً حقیقت ندارند.»

دکتر جو ویتاله

در این جلسه، جو ویتاله رازی را مطرح می‌کند که پانزده سال پیش زندگی او را متحول کرد و موجب شد او بتواند از فردی فقیر و ورشکسته، به نویسنده‌ای مشهور، موسیقیدانی پرطرفدار و ثروتمند تبدیل شود. او عنوان می‌کند که چرا نباید نگران پول باشیم و این طرز فکر (نگران بودن برای پول) چگونه می‌تواند مانع خلاقیت شود. او همچنین پنج باور رایج را بیان می‌کند که مانع رسیدن به موفقیت هستند.

سپس «کانی ریگن گرین»، کارآفرین آنلاین و کارشناس «بازاریابی همکاری در فروش»^۱، توضیح می‌دهد که چگونه با به اشتراک‌گذاری چیزهایی که دوست دارید، می‌توانید پول درآورید. او همچنین شرح می‌دهد که چگونه می‌توان «کارهای سنگین» را به دیگران واگذار کرد. در ادامه نیز سه مدل «بازاریابی همکاری در فروش» و «ده گام تا موفقیت در کارآفرینی با بازاریابی همکاری در فروش» را توصیف خواهد کرد.

در پایان این جلسه نیز «بروس برنز» درباره‌ی «درخواست ثروت» صحبت کرده است و توضیح می‌دهد که این مفهوم تا چه حد در رسیدن به موفقیت اهمیت دارد. او در سه گام ساده و مهم، روش کار خود را عنوان خواهد کرد.

۱ بازاریابی همکاری در فروش (Affiliate marketing)، یک روش بازاریابی است که در آن کسب‌وکار به یک یا چند نفر که بازدیدکننده یا مشتریان را به کسب‌وکار ارجاع داده‌اند، پاداش می‌دهند؛ برای مثال سایت‌ها برای ارجاع بازدیدکنندگان جدید یا خریداران جدید، هدیه یا مبلغی را به شخصی که معرفی را انجام داده، پرداخت می‌کنند. (مترجم)

■ جو ویتاله

در این جلسه، جو رازی مهم را که زندگی او را متحول کرد، آشکار می‌کند. روزی او ایمیلی با این مضمون دریافت کرد: «نگران پول هستید؟ می‌دانم که آرزوهای بزرگی در سر می‌پرورانید و دوست دارید که نگرانی و دغدغه‌ای درباره‌ی پول نداشته باشید. خب، امروز آرزوی شما برآورده شده است؛ چون دیگر نیازی نیست که تا ابد نگران پول باشید.»

آیا شما هم نگران پول هستید؟ روی کاغذی بنویسید که چه چیزی بیش از همه شما را در این مورد می‌ترساند و چه مدت است که این نگرانی در زندگی‌تان وجود دارد. سعی کنید به یاد آورید که اولین بار، چه موقع و در کجا حس کردید نگران پول هستید.

این تفکر که «هیچ وقت نیاز نیست نگران پول باشید» چه حسی به شما می‌دهد؟

جو معتقد است نگرانی درباره‌ی پول و جذب پول دو مبحث کاملاً متفاوت است. آیا پیش آمده که موقعیتی برای جذب پول داشته باشید، ولی به دلیل نگرانی‌هایتان اقدامی نکنید؟

جو می‌گوید که چطور می‌توان خود را موفق و ثروتمند دانست. او معتقد است هم‌اکنون باید این کار را انجام دهید. برای رسیدن به این طرز تفکر، نیازی به داشتن پول زیاد ندارید.

اگر وضعیت مالی خوبی داشتید، نحوه‌ی تفکر، حرف زدن و رفتارهای

شما چگونه بود؟ اگر رؤیاهایتان محقق شود، شرایط چگونه خواهد بود؟ چه چیزی تغییر خواهد کرد؟

جو درباره‌ی تفکر ثروتمندانه می‌گوید: «من نمی‌گویم که وانمود کنید هر چیزی را خریده‌اید... میلیونرها این چنین فکر نمی‌کنند.» آن‌ها در عوض می‌گویند: «این به نظر خوب می‌آید و دوست دارم آن رو داشته باشم؛ نه لزوماً امروز، ولی شاید یه روزی. بهتره بذارمش تو فهرست رؤیاهام.» کاغذی بردارید و بعضی از چیزهایی را که در فهرست رؤیاهای شما هستند، یادداشت کنید.

به سه نفر از آشنایان خود که می‌توانید با آنها «مثل میلیونرها» حرف بزنید، فکر کنید؛ سپس یکی را انتخاب کرده، این مکالمه را با او انجام دهید؛ تلفنی، آنلین یا حضوری؛ سپس تجربه‌ی خود را یادداشت کنید: آیا مکالمه‌ی خوبی بود؟ آیا باعث شد حسی منفی به شما دست دهد؟

جو درباره‌ی تکنیک «تفکر مثبت» میندی آدلین بحث می‌کند؛ یعنی برای مثال به جای این که فکر کنید «شاید این ایده باعث هدر رفتن سرمایه‌ام شود»، به این بیندیشید که «شاید این ایده، زندگی‌ام را به‌طور کامل دگرگون کند.» با این تکنیک، سعی کنید جمله‌ای منفی بسازید و آن را مثبت کنید.

جو پنج باور مخرب و رایج را مطرح می‌کند. آیا باور دارید که:

- پول منشأ فساد است؟ بله خیر
- پول کمیاب است؟ بله خیر
- پول بد است؟ بله خیر

• شایستگی پول را ندارید؟ بله خیر

• برای پول درآوردن باید کاری را انجام دهید که دوست ندارید؟ بله

خیر

در کنار هر باور بنویسید که این باور چطور می‌تواند زندگی مالی شما را تحت تأثیر قرار دهد.

جو می‌گوید شما باید به دنبال علایق خود بروید. یک ایده را نام ببرید که شما را هیجان‌زده می‌کند؛ سپس بنویسید که چرا تاکنون به دنبال عملی کردن آن نرفته‌اید. آیا دلیل این کار، یکی از باورهای محدودکننده‌ی بالا (یا هر باور دیگری که می‌دانید) است؟

جو معتقد است که در تکنیک آینه مخفی، شما «خود آینده‌تان» را ملاقات می‌کنید تا راه حل مشکلات کنونی خود را از او پرسید. او می‌گوید: «اگر این کار، بیهوده و غیرواقعی به نظر می‌آید، آن را به‌عنوان یک تمرین خلاقیت بنگرید که موجب تقویت و شناخت بهتر بخش نیمه‌خودآگاه ذهن می‌شود.» برای انجام این کار در خانه، آینه‌ای بیابید؛ سپس بزرگترین مشکل زندگی خود را مطرح کنید. وانمود کنید که خود آینده شما در کنارتان نشسته است و دیگر این مشکل را ندارد. اکنون در آینه نگاه کنید و پرسید:

• چطور این مشکل را حل کردی؟

• به نظرت چه کاری باید انجام دهم؟

• برای این کار، چه قدم‌هایی باید بردارم؟

پاسخ‌هایی را که به ذهنتان می‌رسد، به‌طور دقیق یادداشت کنید.

■ کانی ریگن گرین

آیا همیشه در حال کار هستید و فرصتی برای تفریح ندارید؟ آیا همیشه می‌گویید «بعداً»؟ در این صورت باید چه باورهایی در مورد پول، شغل و خودتان داشته باشید تا بتوانید زندگی مورد نظر خود را بسازید؟

کسی که ذهنیتی درست دارد، لزوماً همیشه به پول فکر نمی‌کند. کانی می‌گوید: «برنامه‌ریزی هم بخشی از این سفر است.» فرض کنید ثروت نامحدودی دارید؛ دوست دارید برای چه کاری برنامه‌ریزی کنید؟

در روش بازاریابی همکاری فروش کانی، اولین گام این است که به آشنایان خود، حقیقتی درباره‌ی چیزی (فیلم، کتاب، رستوران، هرچیز) بگویید؛ پس ابتدا فهرستی از دوستان، خانواده، خیریه‌ها و جاهایی که با آنها سروکار دارید (مثل باشگاه، کلاس، دفتر و غیره) تهیه کنید.

اکنون که کار بر روی آشنایان را شروع کرده‌اید، گام بعدی این است که خواسته‌ها و نیازهای آنان را با منافع و علایق خود سازگار کنید؛ به‌عنوان مثال چه نوع کالا یا خدماتی دوست دارید؟ ایده‌های احتمالی را که به ذهنتان می‌رسد، یادداشت کنید.

آیا فروختن، حس خوبی به شما نمی‌دهد؟ کانی معتقد است با بخشیدن چیزها می‌توانید فروش خود را بیشتر کنید. با یکی از آشنایان خود که می‌توانید به‌عنوان شریک همکار در فروش روی او حساب کنید، تماس بگیرید. آیا آنها محصولاتی دارند که رایگان به شما بدهند؟ ایده‌های خود را یادداشت کنید.

- کافی ۱۰ گام تا موفقیت کارآفرینی با "بازاریابی همکاری در فروش" را معرفی می‌کند. این فهرست را روی کاغذ بیاورید و همراه خود داشته باشید:
- ۱- بازار خاصی را انتخاب کنید.
 - ۲- وبسایت خود را راه‌اندازی کنید.
 - ۳- محصول رایگانی با کیفیت خوب پیدا کنید یا بسازید.
 - ۴- دو یا سه محصول برای همکاری در فروش انتخاب کنید.
 - ۵- هر مطلبی را که مربوط به کارتان می‌شود، مطالعه کنید.
 - ۶- محتوا بسازید (صوت، تصویر و متن).
 - ۷- با سایر بازیگران بازار ارتباط برقرار کنید.
 - ۸- هرچه را که آموختید، به دیگران هم آموزش دهید.
 - ۹- محصولی ساده بسازید که دیگران هم بتوانند روی آن کار کنند.
 - ۱۰- محتوا را به یک کتاب الکترونیکی تبدیل کنید.

■ بروس برنز

بروس توضیح می‌دهد که ارائه رایگان خدمات و زمان به دیگران، چگونه می‌تواند مسیر زندگی‌تان را تغییر دهد و فرصت‌های باورنکردنی برای شما ایجاد کند.

چه فرصت‌هایی برای ارائه خدمات خود به دیگران دارید؟ فهرستی از مکان‌ها و کسب‌وکارهایی را یادداشت کنید که تمایل دارید خدمات خود را به آنها ارائه دهید.

بروس می‌گوید که اگر می‌خواهید در هر رابطه‌ای پیروز باشید، باید پیشگام شوید تا در معرض دید دیگران قرار بگیرید؛ به‌عنوان نمونه جو تعریف

می‌کند که در هر جایی که سمیناری وجود داشت، بروس برای سخنرانی در آن داوطلب می‌شد.

آیا رابطه‌ای در زندگی شما وجود دارد که بدین ترتیب بتوانید آن را بهتر کنید؟ یادداشت کنید که چطور می‌توانید مشارکت خود را در آن رابطه بیشتر کنید.

سه نکته‌ی اساسی در داوطلب‌شدن برای ثروت وجود دارد:

۱- با تمرکز کامل بر روی خواسته‌های خود، مسئولیت ۱۰۰ درصدی خطاها و راهکارها را برعهده بگیرید.

۲- بیشترین تلاش ممکن را به خرج دهید. هوشیار باشید و از هر فرصتی استفاده کنید.

۳- از خودتان سؤال‌های چالشی و مبتکرانه پرسید.

با تمرکز بر یک رؤیای خاص که هم‌اکنون در ذهن خود دارید، یادداشت کنید که چطور می‌توانید هر یک از این موارد را به‌طور کاربردی پیاده کنید.

■ جلسه‌ی دوم

«بدون شک، بخشش موجب افزایش سرمایه

می‌شود.»

جو ویتاله

در این جلسه «متیو دیکسن»، تهیه‌کننده‌ی موسیقی و مشاور رفتاری، در رابطه با «جذب برای دیگران» بحث می‌کند. او توضیح می‌دهد که با انجام پنج مرحله ساده، می‌توانید بهره‌ی بیشتری از قانون جذب ببرید.

■ متیو دیکسن

متیو عنوان می‌کند که مراکز انرژی در بدن ما ممکن است در اثر استرس، از «ریتم طبیعی» خود خارج شوند. او معتقد است که وقتی از ریتم طبیعی خارج شویم، دیگر نمی‌توانیم به چیزهایی که می‌خواهیم، برسیم؛ البته روش‌های مختلفی برای رفع این مشکل وجود دارد؛ از جمله: موسیقی درمانی، مطالعه، فعالیت‌های بدنی و مدیتیشن.

به موارد ذکرشده فکر کنید. کدام یک به نظرتان مفیدتر است؟ چه روش‌های دیگری به ذهنتان می‌رسد؟ یکی از این فعالیت‌ها را که کمتر با آن آشنایی دارید (یا تاکنون با هدف کاهش استرس انجام نداده‌اید)، انتخاب کنید و به مدت ۱۰ تا ۲۰ دقیقه آن را انجام دهید؛ سپس حس خود را یادداشت کنید.

متیو معتقد است که در قانون جذب، مفهوم جذب برای دیگران همچون

«راه نجات» عمل می‌کند؛ چون ما باورهای متناقض یا داده‌هایی داریم که موجب اختلال در فرآیند جذب می‌شوند. روش او به شرح زیر است:

۱- به خواسته‌های دیگران توجه کنید.

۲- آن را یادداشت کنید و در ذهن نیمه‌خود آگاهتان قرار دهید.

۳- نتیجه‌ی نهایی کار را تصور کنید.

۴- آن را رها کنید.

۵- به هیچ کس، چیزی در مورد این افکار خود نگویید.

یکی از نزدیکان خود را در نظر بگیرید و سعی کنید خواسته‌های او را برایش جذب کنید. نام آن فرد را بنویسید. در ۲۴ ساعت آینده، با او صحبت کنید و به خواسته‌هایش گوش دهید. دقت داشته باشید که او ممکن است خواسته‌های خود را غیرمستقیم مطرح کند؛ برای نمونه «الان نمی‌تونم تحصیل رو ادامه بدم» (ولی دوست دارم این کار رو بکنم)؛ سپس پنج مرحله فوق را اجرا کرده، هر ایده یا حسی را که دارید، یادداشت کنید.

متیو می‌گوید: «هر چیزی که به دیگران بدهید، به خودتان بازمی‌گردد؛ به همین دلیل جذب برای دیگران تا این حد اهمیت دارد.» تاکنون چنین اتفاقی برایتان افتاده؟ اگر پاسخ مثبت است، آن را یادداشت کنید.

در قانون «جذب برای دیگران»، اعتماد و باوری وجود دارد که حتی ممکن است زمانی باعث نتایج عجیبی شود؛ به‌عنوان نمونه متیو داستانی را تعریف می‌کند که در آن به‌صورت تصادفی، ایمیلی برای یک خانم فرستاده و مدتی بعد، او با یکی از بهترین دوستانش ازدواج کرده است.

شما چطور؟ آیا همیشه به مسیر خود ادامه می‌دهید یا وقتی شرایط به

نظرتان عجیب می‌آید، کارتان را متوقف می‌کنید؟ آیا تاکنون پیش آمده که بدون هیچ دلیل خاصی بخواهید کاری را برای کسی انجام دهید (کاری که به‌طور معمول انجام نمی‌دهید)؟ آیا تا به حال اتفاق افتاده که کاری را انجام دهید که از آن می‌ترسید؛ ولی در نهایت، نتیجه‌ی خوبی بگیرید؟ اگر پاسخ مثبت است، آن را یادداشت کنید.

■ جلسه‌ی سوم

«هر روز صبح، لخت جلوی آینه بایستید و با خود
بگویید خیلی خوشحالم که این قدر ثروت دارم.»
دی والاس

در این جلسه، دی والاس، بازیگر، نویسنده و متخصص انرژی‌درمانی، توضیح می‌دهد که چگونه می‌توانید زندگی خود را آگاهانه بسازید و شکل دهید. در این جا نه تنها واژه‌ها و روش بیان آنها، بلکه انرژی پشت آنها هم اهمیت دارد.

آموزه‌های دی بر اصل «من هستم» استوار شده‌اند که بهترین و قوی‌ترین حالت بیان واژه‌هاست. از آنجایی که دنیا سرشار از فرصت‌ها و امکانات است، ما می‌توانیم هر خواسته‌ای داشته باشیم و به هر جایگاهی برسیم. همه چیز به انتخاب بستگی دارد.

افکار در واقع تکانه‌های الکتریکی هستند؛ پس اگر متوجه شدید که حرف و عمل شما با یکدیگر همخوانی ندارد، باید در روش خود تغییراتی ایجاد کنید. دی معتقد است برای این کار، باید ابتدا خودتان را دوست داشته باشید؛ سپس اهداف و آرزوهای شفاف و مشخصی را برای خود تعیین کنید.

هیچ‌کس به جز خودتان نمی‌تواند این کار را انجام دهد. او می‌گوید: «پاسخ همه‌ی مشکلات، خودتان هستید.» دی با تمرین‌هایی ساده نشان می‌دهد که چگونه می‌توانید خودتان را دوست داشته باشید. هر چه عشق و

لذت در زندگی تان بیشتر باشد، از نظر روحی و فیزیکی سالم تر خواهید بود و راحت تر می توانید پول به دست آورید.

■ دی والاس

شما انرژی خود را هدایت می کنید و زمانی که چیزی را می خواهید، در واقع می گوئید: «می خواهم این مال من باشد.» به همین دلیل وقتی می گوئید: «اگر لیاقت داشته باشم ... بعید می دانم ... من چندان باهوش نیستم»، دنیا هم تلاش چندانی برای تحقق خواسته ها و اهداف شما نخواهد کرد.

حداقل یکی از چیزهایی را که در مورد خود می گوئید، بیابید و بنویسید که این گفته چطور مانع رسیدن شما به ثروت بیشتر می شود.

دی می گوید: «اگر شما بر ثروت خود سوار نشوید، پول بر شما سوار خواهد شد.» پول به طور ذاتی چیز بدی نیست؛ مهم این است که شما انتخاب کنید چه کارهایی با آن انجام دهید. نکته ی اصلی این است که چقدر به خودتان ایمان دارید و در مورد خودتان چه فکری می کنید. برای مثال آیا باور دارید که انسان خوبی هستید؟ اگر باور نداشته باشید، چرا پول باید به سمت شما بیاید؟

فکر کنید که رابطه تان با پول چگونه است و چه تعریفی از خودتان دارید. اکثر مردم فکر می کنند پول «جایی دیگر» یا «در زمانی دیگر» است؛ ولی دی اعتقاد دارد که پول همین جاست و همین حالا می توان آن را به دست آورد؛

پس اگر اکنون فکر می‌کنیم که در آینده به پول دست خواهیم یافت، هرگز این آرزو محقق نخواهد شد.

فکر کنید که همین حالا می‌توانید ثروتمند شوید. چه حسی دارید؟ آن را یادداشت کنید.

مشکل دیگری که مردم دارند، این است که فکر می‌کنند پول درآوردن کاری «بسیار جدی» است؛ ولی دی می‌گوید: «این کار باید حس خوبی به آدم بدهد و برایتان جالب و سرگرم‌کننده باشد.»

حس شما در برابر پول چگونه است؟ پاسخ‌های خود را بنویسید. دی اظهار می‌کند که بسیاری از باورهای ما از محیط خانواده‌مان ریشه می‌گیرند.

چشمان خود را ببندید و به دوره‌ی کودکی بازگردید. فرض کنید در اتاقی با پدر و مادر خود نشسته‌اید. آن‌ها چه باورهایی درباره‌ی پول، ثروت، موفقیت و انجام کارهای بزرگ در شما ایجاد کرده‌اند؟ بهترین مورد را یادداشت کنید. همه‌ی ما باید آن کودک درون را دوست داشته باشیم و نوازش کنیم. باید این جنبه‌ی درونی خود را تقویت کنیم و با باورهای کنونی خود، رشد دهیم. نامه‌ای به این کودک بنویسید. چه چیزهایی دوست دارید به او بگویید؟ در فیلم‌های آموزشی، دی از یک شرکت‌کننده می‌خواهد که «مرغ» شود. این درخواست او باعث می‌شود باورهای محدودکننده‌ای سربرآورند؛ مثل این که «نمی‌دونم چطوری این کار رو انجام بدم.» مشکل این جاست که ما هر

وقت می‌خواهیم کاری «متفاوت» انجام دهیم (به‌عنوان نمونه طراحی یک سایت)، این باورها مانع می‌شوند.

یک آینه‌ی قدی در اتاق خود قرار دهید. آیا می‌توانید یک دقیقه «مرغ» باشید؟ احساسات و باورهای خود را در این باره یادداشت کنید. اگر می‌خواهید باورهایتان را بهتر بشناسید، بهتر است لباس‌هایتان را در بیاورید.

دی می‌گوید: «اگر خودتان را دوست نداشته باشید و افکارتان را تغییر ندهید، هیچ سمینار و کلاس و کتابی به دردتان نمی‌خورد.» او می‌گوید شما پاسخ به مشکلات خودتان هستید و اولین گام در ساختن آگاهانه‌ی زندگی، انتخاب و گام برداشتن رو به جلو است.

من هستم.

من قدرتمند هستم.

من از توانایی انتخاب برخوردار هستم.

من قادر به ساختن زندگی خود هستم.

با چنین عباراتی می‌توانیم خودمان را دوست داشته باشیم؛ به همین سادگی.

هر یک از جمله‌ها را بنویسید و همزمان با نوشتن، آن را حس کنید. اگر مقاومتی در برابر این احساسات دارید، آن را با عشق از میان بردارید.

تکرار بهانه‌ها و داستان‌های قدیمی از قدرت درونی ما می‌کاهد و باعث می‌شود نتوانیم خود را دوست داشته باشیم. با این حال، بسیاری از ما هنوز

چنین افکاری داریم: «من نمی‌تونم این کار رو انجام بدم چون دولت دست و پام رو بسته» یا «تقصیر دولته که من نمی‌تونم پولدار بشم.»

دی می‌گوید: «مهم نیست چه کسی شما را اذیت کرده، رها کرده، ترسانده، تضعیف کرده، به شما تجاوز کرده یا هر چیز دیگری. اکنون او نمی‌تواند و نمی‌خواهد وضعیت شما را بهتر کند. این کار فقط از عهده‌ی خودتان برمی‌آید؛ چون در این لحظه شما حق انتخاب دارید.»

داستان‌ها و بهانه‌هایی را که تاکنون داشته‌اید، بنویسید و سعی کنید از شر آنها خلاص شوید.

سپس داستانی را بنویسید که باعث می‌شود احساس قدرت کنید.

تعدادی از متخصصان «ایمنی‌شناسی روانی»^۱ در «دانشگاه هاروارد»^۲ تمرین ساده‌ای طراحی کرده‌اند که نه تنها به افراد مورد آزمایش کمک کرد تا به خواسته‌های خود برسند، بلکه بسیاری از بیماری‌های آنان را نیز بهبود بخشید.

آیا باور دارید که رابطه میان ذهن و بدن می‌تواند بیماری‌ها را ایجاد یا درمان کند؟ بله خیر

■ تمرین

به سراغ قلب خود بروید و مرکز عشق و محبت را بیابید؛ تجربه‌ی احساسی در زندگی‌تان که در لحظه می‌توانید به یاد آن بیفتید و ذهن خود را شارژ کنید.

۱ ایمنی‌شناسی روانی (Psychoimmunology)، دانشی است که به مطالعه‌ی برهم‌کنش‌های میان فرآیندهای فیزیولوژیک، دستگاه عصبی و دستگاه ایمنی در بدن انسان می‌پردازد. مهم‌ترین کارکرد این دانش، بررسی برهم‌کنش‌های میان دستگاه عصبی مرکزی و دستگاه ایمنی و همچنین ارتباط میان فرآیندهای ذهنی و سلامتی است. (مترجم)

۲ Harvard.

این تجربه می‌تواند هرچیز یا هرکسی باشد: حیوان خانگی، بچه، شریک زندگی، موفقیت یا دستاوردی که در زندگی کسب کرده‌اید و غیره.

وقتی این مرکز عشق را یافتید، لبخند بزنید و نفس عمیقی بکشید. اگر حس می‌کنید مقاومتی درونی در برابر این کار دارید، به خودتان یادآوری کنید که اکنون جای شما امن است و دوباره به مرکز عشق بازگردید. هنگام بازدم، علاوه بر مرکز عشق، به این فکر کنید که «من ثروتمند هستم.»

چند بار این فرآیند را تکرار کنید، سپس افکار خود را بنویسید.

دی می‌گوید: «باید مراقب باشید؛ چون تمام این افکار منفی و ضعیف‌کننده‌ای که از ذهنتان خارج کرده‌اید، بدون شک دوباره سعی می‌کنند به ذهنتان بازگردند و بر وجود شما مسلط شوند.» وقتی عشق و لذت را به زندگی خود وارد می‌کنید، به‌یقین سالم‌تر خواهید زیست و ثروت بیشتری کسب می‌کنید.

آیا عبارت بالا را قبول دارید؟ بله خیر

حداقل یک مثال برای پاسخ خود بیاورید.

خستگی به‌طور معمول در اثر مقاومت درونی رخ می‌دهد. مثالی بنویسید که در آن در برابر چیزی مقاومت کرده‌اید؛ سپس توضیح دهید که این کار چه اثری بر جسم شما داشته است.

دی می‌گوید: «اگر زندگی خود را نسازید، دیگران آن را برایتان می‌سازند.

اگر فقط یک ساعت تلویزیون تماشا کنید، صدها تبلیغ درباره‌ی بیماری‌های مختلف می‌بینید. آن‌ها می‌گویند سه‌چهارم زن‌ها مبتلا به سرطان سینه

می‌شوند. انگار قصد دارند ما را هیپنوتیزم کنند تا باور کنیم که قرار است بیمار شویم.»

آیا با این موضوع موافقید؟ بله خیر

آیا باور دارید که خودتان می‌توانید محافظ و سازنده‌ی سلامت جسمی‌تان

باشید؟ بله خیر

دی بیان می‌کند: «اگر خودتان را دوست نداشته باشید و عشق مرکز توجه شما نباشد، نمی‌توانید زندگی را بسازید.» اما اکثر مردم بر این تمرکز می‌کنند که چرا پول ندارند و چطور باید این مشکل را برطرف کنند.

فکر می‌کنید چه مواردی در زندگی‌تان وجود دارد که باید آن را «حل

کنید»؟

یکی از باورهای رایجی که بیشتر مردم درباره‌ی پول دارند، این است که «پول، خوشبختی نمی‌آورد.» دی می‌گوید: «این سخن درست است؛ اما پول مانع خوشبختی و خوشحالی انسان هم نمی‌شود.» در واقع پول به تنهایی تعیین‌کننده نیست؛ مهم این است که شما چه انتخاب‌هایی درباره‌ی آن داشته باشید و بخواهید چه کارهایی با آن انجام دهید.

تاکنون چه انتخاب‌های منفی و غلطی درباره‌ی پول داشته‌اید؟ چه فکری

درباره‌ی پول دارید؟ انتخاب‌های گذشته و کنونی خود را یادداشت کنید.

در فایل‌های ویدیویی، دی عبارتی از انجیل بیان می‌کند: «به غیر از من، خدایی را پرستش نکن.» او می‌گوید این عبارت یعنی: «من حاضر هستم و حضور من از هر نیروی دیگری در دنیا قوی‌تر است. پس نباید هیچ فکری،

هیچ اقدامی یا هیچ تصویری از این دنیا داشته باشی که حضور من را کم‌رنگ کند؛ چون این به معنای پرستش خدایی دروغین است.»

محدودیت، یکی از این خدایان دروغین است. ما با محدود کردن خودمان، خوبی‌هایمان، عشقمان و لذتمان، در واقع در محضر خدای انرژی درونی خود مرتکب گناه می‌شویم.

چه خدای دروغین دیگری را می‌شناسید؟

■ جلسه‌ی چهارم

«پول عاشق سرعت است.»

دکتر جو ویتاله

در این جلسه آدام مورتیمر، مربی معجزه، خالق «مدیتیشن کوانتومی»^۱ و نویسنده‌ی کتاب پرفروش «رازهای مردی که فکر می‌کند»^۲، عنوان می‌کند که چطور می‌توانیم بر باورهای محدودکننده‌ی خود درباره‌ی پول غلبه کنیم و چگونه می‌توانیم از قدرت ذهن نیمه‌خودآگاه استفاده نماییم. او توضیح می‌دهد که چگونه سیستم باور نیمه‌خودآگاه را اصلاح کنیم و احساسات را از باورها جدا سازیم؛ در ضمن بیان می‌کند که چگونه با فرمول پنج مرحله‌ای کتاب «عامل جذب» نوشته‌ی جو ویتاله، از «وارونگی» خارج شویم. سپس «چاک پنینگتن»، ملقب به استاد «ذهن برتر»، درباره‌ی محیط ذهن ما و نحوه‌ی هماهنگی با ذهن دنیا به منظور شناخت توانایی ایجاد ثروت در خودمان توضیح خواهد داد. او تکنیک قدرتمند طرح سؤال‌های درست برای افزایش بازدهی و همچنین نحوه‌ی استفاده از ذهن برتر جهت محافظت از این محیط را نیز معرفی خواهد کرد.

■ آدام مورتیمر

آدام می‌گوید: «داشتن اطلاعات خوب است؛ ولی تا زمانی که این اطلاعات را عملی نکنیم، هیچ سودی نخواهند داشت.»

^۱ Quantum Meditation.

^۲ The Secrets of As a Man Thinketh.

در کدام زمینه زندگی خود، اطلاعات کافی دارید؛ ولی تاکنون اقدامی صورت نداده‌اید؟ حداقل یکی از اقداماتی را که اکنون می‌توانید انجام دهید، یادداشت کنید.

آدام می‌گوید: «یک باور محدودکننده می‌تواند تمام ابعاد زندگی ما را تحت تأثیر قرار دهد.»

مثالی برای خودتان بنویسید و بررسی کنید که یک باور، برای نمونه «من لیاقت ندارم»، چگونه می‌تواند سلامت، موفقیت، معنویت و روابط شما را تحت تأثیر قرار دهد.

درک شما از واقعیت، در واقع ترکیبی از باورهای خودآگاه و نیمه‌خودآگاه است؛ همان‌گونه که قله یک کوه، فقط نماینده‌ی بخشی از کل کوه است و نه تمام آن.

آیا می‌توانید مثالی از باورهای «خودآگاه» و «نیمه‌خودآگاه» بنویسید؟ آدام می‌گوید: «تمام باورها وابسته به احساسات هستند و بدون احساسات نمی‌توان هیچ تصمیمی گرفت.»

آیا با این موضوع موافقید؟ بله خیر
احساسات چه نقشی در افکار و اقدامات شما در مواجهه با پول دارد؟ نظر خود را یادداشت کنید.

آدام در صحبت‌های خود برخی از رایج‌ترین باورهای محدودکننده درباره پول را مطرح کرد؛ باورهایی که در طی سال‌ها تدریس و مشاوره، با آنها مواجه

شده است. او می‌گوید ساده‌ترین راه برای این که متوجه شوید آیا این باورها را دارید یا نه، این است که ببینید آن را «حس می‌کنید» یا خیر؟

فهرست رایج‌ترین باورهای محدودکننده از نظر آدام

- من نمی‌توانم پولدار شوم.
- من ارزشی ندارم.
- به اندازه‌ی کافی خوب نیستم.
- خودم را قبول ندارم.
- من لیاقت ثروت را ندارم.

این فهرست و فصل «ده باور محدودکننده» را بررسی کنید تا ببینید کدام یک از این باورها در شما وجود دارد؛ سپس آنها را یادداشت کنید و حس خود را نسبت به آنها از ۱ تا ۱۰ امتیازدهی کنید (۱۰ نشان‌دهنده‌ی قوی‌ترین باور است). در این جا شما از ذهن ناخودآگاه خود پرسش می‌کنید؛ پس باید هر عددی را که ابتدا به ذهنتان رسید، یادداشت کنید تا جدولی ساخته شود. آدام پیشنهاد می‌کند که از فرمول پنج‌مرحله‌ای زیر به منظور نمایش اهداف خود استفاده کنید. او همچنین در فایل‌های ویدیویی، توضیحاتی درباره‌ی هر یک از مراحل ارائه می‌دهد.

- ۱- چیزهایی را که نمی‌خواهید، شناسایی کنید.
- ۲- چیزهایی را که می‌خواهید، شناسایی کنید.
- ۳- موارد را از یکدیگر به طور کامل تفکیک کنید.
- ۴- اهداف خود را مجسم کنید.
- ۵- راه‌های رسیدن به آن را در نظر بگیرید.

یکی از خواسته‌های خود را بنویسید و این پنج مرحله را روی آن پیاده کنید؛ سپس هر ایده‌ای را که به ذهنتان رسید، یادداشت کنید.

چاک می‌گوید: «مشاهده موجب تغییر مداوم محیط ذهن شما می‌شود.» شما همواره در حال بررسی اتفاقات اطراف هستید؛ این که چیزی را دوست دارید یا نه، این که کسی قابل اعتماد است یا خیر و غیره. تمام این موارد به شما کمک می‌کند تا واقعیت خودتان را شکل دهید. افکار، احساسات و رفتارهای شما باعث ایجاد تغییرات فیزیکی و شیمیایی در مغز می‌شود؛ یعنی ساختار مغز در هر لحظه در حال تغییر است.

آیا موافقتی که افکار، احساسات و رفتارها همواره در حال تغییر دادن مغزتان هستند؟ بله خیر

افکار و احساسات خود را درباره‌ی مطلب ذکر شده بنویسید.

وقتی نحوه‌ی ایجاد «واقعیت» در مغز را درک کنیم، می‌توانیم مسئولیت اتفاقات زندگی خود را برعهده بگیریم. چاک می‌گوید مهمترین نکته، آزادی فردی است؛ برای مثال این که بتوانید کارهایی را که دوست دارید، همراه با افرادی که دوست دارید، انجام دهید. او می‌پرسد: «وقتی کارهای لازم را برای کسب پول انجام می‌دهید، چقدر آزاد هستید تا کارهایی را که دوست دارید، انجام دهید (ساز زدن، نوشتن، مطالعه یا هر کار دیگری)؟»

در کدام بُعد از زندگی خود به آزادی بیشتری نیاز دارید؟

چاک انرژی افراد را با سیم‌های گیتار مقایسه می‌کند. او می‌گوید هنگام

نواختن گیتار بیس^۱، مجبور است تمام گیتارهای آکوستیک را از اتاق بیرون ببرد؛ چون ارتعاش سیم‌های گیتار بیس موجب ارتعاش سیم‌های گیتارهای آکوستیک^۲ می‌شود. زندگی هم به همین صورت است: وقتی تارهای انرژی عشق را به صدا درآورید، می‌توانید بهترین چیزها را جذب کنید.

آیا با این مطلب موافقید؟ نظر خود را بنویسید.

چاک معتقد است اکثر مردم سیستم‌های باور مخربی همچون «من پول کافی ندارم ... من دوست‌پسر/دوست‌دختر خوبی ندارم ... من سالم نیستم ...» دارند.

شما چه باورهای مخربی دارید؟

چاک می‌گوید: «به منظور بهبود این بخش‌های زندگی‌تان پنج سؤال اساسی از خود پرسیم. این پرسش‌ها باعث می‌شود درک کنیم که سیستم پردازش ذهن ما چگونه عمل می‌کند.

- ۱- آیا من خلاق هستم؟
 - ۲- آیا ذهن من به اندازه‌ی کافی قوی است؟
 - ۳- آیا می‌توانم خودم را تغییر دهم؟
 - ۴- آیا به دنبال آزادی هستم؟
 - ۵- آیا به منبع انرژی در دنیا (یا خدا) اتصال دارم؟
- پاسخ خود به هر یک از این پرسش‌ها را یادداشت کنید.

۱ گیتار بیس (Bass Guitar)، نوعی ساز زهی است که صدایش به وسیله‌ی یک تقویت‌کننده‌ی الکتریکی (آمپلی‌فایر) تقویت می‌شود. این ساز برای تولید صداهایی با فرکانس و تن پایین استفاده می‌شود. (مترجم)

۲ گیتار آکوستیک (Acoustic guitar)، گیتاری است که وسیله‌ای جز بدنه آن صدای سیم‌ها را تقویت نمی‌کند، صدای سیم‌ها تنها در بدنه‌ی چوبی توخالی آن تقویت می‌شود و به گوش می‌رسد. (مترجم)

علاوه بر این پنج سؤال، چاک، پرسش دیگری نیز مطرح می‌کند که به عقیده‌ی او از همه مهمتر است: «آیا دنیا جای خوبی است؟» یا به بیان دیگر، «آیا خدا همراه من است؟»

او می‌گوید اگر پاسخ شما به این پرسش مثبت نباشد، بدون تردید به سایر پرسش‌ها هم مثبت نیست و سیستم باورهای شما قابل اعتماد نمی‌باشد: «پاسخ مثبت به این پرسش، می‌تواند ارتباطی بسیار قوی میان شما و عشق ایجاد کند؛ به گونه‌ای که بتوانید به تمام خواسته‌های خود برسید.»

آیا با این مطلب موافقت می‌کنید؟ بله خیر

آیا دنیا جای خوبی است؟ پاسخ خود را یادداشت کنید.

چاک معتقد است ایجاد یا پیوستن به یک گروه «ذهن برتر» می‌تواند مزایای بی‌شماری داشته باشد:

- گروهی برای «مشاوره‌ی فردی»
- حفاظت از محیط جدید ذهن شما
- وجود جو حمایتی در میان شرکت‌کنندگان
- فضایی ایده‌آل برای پرورش ایده‌ها
- محلی امن برای افزایش و بازیابی اعتماد به نفس
- فضایی برای تقویت روحیه
- محیطی جهت یافتن پاسخ‌ها

عضویت در یک گروه ذهن برتر، چه مزایای دیگری می‌تواند داشته باشد؟ پاسخ خود را یادداشت کنید.

چاک می گوید: «تا جایی که می توانید، مادیات و معنویات خود را گسترش دهید. دنیا بسیار بزرگ است؛ پس همه فضای رشد دارند. هرکسی می تواند به تمام خواسته هایش برسد و بیشترین رشد و پیشرفت ممکن را داشته باشد. دنیا مثل صحنه اجراست؛ پس سعی کنید بدرخشید.»

شما هم می توانید بیشتر رشد کنید؟ درباره‌ی این مطلب چه فکری می کنید؟

چاک با این ایده که ایجاد تغییر ۲۱ روز طول می کشد، مخالف است. او می گوید: «فرض کنید به رستورانی رفته اید که ۲۰ سال است به آنجا می روید. ناگهان می بینید که آشپز غذایی را که روی زمین افتاده، برمی دارد و دوباره می پزد. در این صورت، بدون تردید از رستوران خارج می شوید و دیگر هرگز به آن رستوران نخواهید رفت. زندگی هم به همین شکل است. پس عادت‌ها و بخش‌هایی از زندگی‌تان را که مانع رشد می شوند، بسوزانید و همان‌جا رها کنید.»

آیا بخشی در زندگی‌تان وجود دارد که مانع رشد و بهبود عملکردتان می شود؟ بله خیر

آیا می توانید به سادگی آن بخش را کنار بگذارید و خود را تغییر دهید؟

پاسخ خود را یادداشت کنید.

■ جلسه‌ی پنجم

«برای دستیابی به اهدافتان باید رشد کنید، از محدوده‌ی امن خود خارج شوید و با افراد جدیدی در حوزه‌های جدید مشارکت داشته باشید.»
دکتر جو ویتاله

این جلسه شنیداری بوده و محتوای متنی ندارد.
به سایت attractmoneynowlive.com مراجعه کنید.

■ جلسه‌ی ششم

«اگر تمام شرایط لازم را رعایت کنید، می‌توانید
همواره بدن سالمی داشته باشید.»

بیل فیلیپس

در این جلسه «بیل فیلیپس»، نویسنده پرفروش «نیویورک تایمز»^۱، ناشر، مستندساز، کارآفرین، مخترع و میلیاردر خودساخته، عنوان می‌کند که چه نکات و عواملی در سلامت فیزیکی نقش دارند.

او درباره‌ی روش‌های درمان سنتی فرهنگ‌های مختلف، روش درمان غربی «مداخله»، یافته‌های علمی جدید، تغذیه، استراحت، بازیابی انرژی، تفکر مثبت و احساسات مثبت سخن می‌گوید. تمام این موارد، نقشی مهم در دستیابی و حفظ سلامت فیزیکی دارند.

بیل نشان می‌دهد که روش‌های ساده و علمی او چگونه می‌توانند تغییراتی مثبت در بدن و ذهن ما ایجاد کنند. او معتقد است که باورها و ذهنیت‌های ما نیز در این فرآیند بسیار مهم هستند.

بیل عنوان می‌کند که تمام تغییرات در ذهن اتفاق می‌افتد و برنامه‌ی او مبتنی بر پنج پرسش اصلی است. او تمرکز بر شفافیت را پایه تمام تغییرات که در واقع پایان یک چیز و آغاز چیز دیگر است، می‌داند.

■ بیل فیلیپس

بیل می‌گوید در کودکی «مطمئن بود» که در آینده قهرمان مسابقات لیگ

^۱ New York Times.

فوتبال آمریکایی خواهد شد؛ اما چند سال بعد به این نتیجه رسید که نمی‌تواند بازیکن فوتبال آمریکایی شود؛ با این حال، رؤیای خود را رها نکرد و تصمیم گرفت در کنار تیم باشد و مفید واقع شود. اکنون بیل توانسته در کنار تیم، دو بار قهرمان این مسابقات شود. او می‌گوید این بهترین اتفاق زندگی‌اش است. آیا تاکنون پیش آمده که باور داشته باشید به چیزی دست می‌یابید و درنهایت آن را به دست آورید؟ پاسخ خود را یادداشت کنید.

مهم‌ترین عامل در محقق ساختن رؤیایها، داشتن اشتیاق (Enthusiasm) است. این کلمه از Enthios گرفته شده که به معنای «خدای درون» است. بیل می‌گوید شما باید ارتباطی قوی با خدای درون برقرار کنید: «این نوعی انرژی محرک برای کاری است که انجام می‌دهید. اشتیاق درواقع ذهن را در مسیر درست هدایت می‌کند.»

بعضی مواقع اهدافی برای خود در نظر می‌گیریم که اشتیاق چندانی دربارهی آنها نداریم. مثال‌هایی از اهدافی که اشتیاقی برای آنها نداشته‌اید و اهدافی که برایشان اشتیاق داشته‌اید، بنویسید. به نظرتان دستیابی به کدام یک ساده‌تر بوده است؟

بیل معتقد است احساسات مثبت، موجب پیشروی در کار می‌شود. چند دقیقه به یکی از اهداف خود فکر کنید و سپس تصور کنید که به آن رسیده‌اید. چه حسی دارید؟ تفاوت میان تفکر مثبت و حس مثبت را بیان کنید.

بیل تاکنون به کشورهای زیادی سفر کرده تا درباره‌ی روش‌های سنتی درمان، اطلاعاتی به دست آورد. او می‌گوید: «ما فراتر از ۲۰۶ استخوان و

۷۵ تریلیون سلول هستیم.» فرهنگ‌های بسیاری در سراسر دنیا از سال‌ها پیش چیزهایی را کشف کرده‌اند که روش درمان غربی به تازگی توانسته آنها را اثبات کند: «این که ما برای داشتن بدنی سالم، باید ذهن و احساساتی سالم نیز داشته باشیم.»

آیا با این مطلب موافقید؟ بله خیر

دلیل خود را بنویسید.

آیا تاکنون خودتان یا اطرافیانتان مشاهده کرده‌اید که احساسات چه نقشی در سلامت جسمی دارد؟

بیل طی سال‌ها کار با افرادی که از سرطان، اعتیاد یا بیماری‌های خطرناک دیگر رهایی یافته‌اند، به این نتیجه رسیده که ورزش، تغذیه، استراحت، تفکر مثبت و احساسات مثبت می‌توانند تأثیر بسزایی بر سلامت جسمی داشته باشند. او می‌گوید با این اقدامات (مداخلات طبیعی) می‌توانید سلامت خود را بازیابید و حفظ کنید.

آیا با این موارد موافق هستید؟ بله خیر

به نظر شما با اعمال این مداخلات طبیعی، چه تغییراتی در زندگی‌تان رخ خواهد داد؟

بیل داستان یکی از بزرگان قوم مایا را تعریف می‌کند که به او گفته بود: «با تغییر خود، می‌توانی دنیا را تغییر دهی. همه چیز در ذهن توست.» همه‌ی ما می‌توانیم این کار را انجام دهیم.

آیا شما باور دارید که می‌توانید دنیا را تغییر دهید؟ بله خیر

آیا باور دارید که می‌توانید خودتان را تغییر دهید؟ بله
خیر
کدام یک از جنبه‌های زندگی‌تان در صورت تغییر، بهبود خواهد یافت؟
این تغییر، چه اثرات مثبتی بر خودتان و اطرافیانتان (خانواده، دوستان، جامعه)
می‌گذارد؟

بیل به مردم یادآوری می‌کند که آنها قدرت ایجاد تغییر را دارند تا زندگی
خود را نجات دهند و به‌گونه‌ای زندگی کنند که بتوانند «به رؤیاهای خود دست
یابند، پیام خود را به دنیا برسانند و مأموریتشان را تکمیل کنند.» او می‌گوید:
«من نمی‌خواهم جلوی مرگ را بگیرم، بلکه می‌خواهم مردم پیش از مرگ، به
اهداف و مأموریت زندگی خود دست یافته باشند.»

آیا سلامتی شما در سطحی هست که بتوانید به رؤیاهایتان دست یابید و
مأموریت زندگی خود را به انجام برسانید؟ بله
خیر
چه تغییراتی می‌توانید در زندگی خود ایجاد کنید تا سطح سلامت خود را
ارتقا دهید؟

بیل می‌گوید بعضی مواقع ممکن است در زندگی کارهایی دیوانه‌وار انجام
دهیم. او داستان فردی به نام کریس را تعریف می‌کند که یکی از پاهای خود را
در سانحه‌ی رانندگی از دست داده بود و نمی‌توانست سلامت روحی خود را
به دست آورد: «بعضی مواقع اگر مراقب خود نباشیم، به مرحله‌ای خطرناک از
تخریب خودمان می‌رسیم. کریس حس می‌کرد جان او دیگر ارزشی ندارد.»
آیا تاکنون اتفاقی در زندگی‌تان رخ داده که باعث شود چنین حسی داشته
باشید؟ یکی از آنها را یادداشت کنید.

بیل در این باره می‌گوید: «در این شرایط، فرد همه چیز را رها می‌کند؛ تا زمانی که امید یا ناامیدی کامل به سراغش بیاید. دکترها با چنین بیمارانی زیاد مواجه می‌شوند.»

چه باورهای محدودکننده‌ای وجود دارد که باعث می‌شود مردم مراقب سلامت خود نباشند؟

بیل سپس داستان جورج را تعریف می‌کند که توانسته بود بر سرطان غلبه کند؛ اما مدتی طولانی در قرنطینه مانده و افسرده شده بود. او فعالیت فیزیکی و اجتماعی چندانی نداشت؛ اما از زمانی که به بیل مراجعه کرده بود، نه تنها اضافه وزن خود را از دست داد و حس بهتری پیدا کرد، بلکه با دختری آشنا شد و همین مسأله موجب شد بتواند سلامت بیشتری پیدا کند.

بعضی مواقع انگیزه‌ی ما ضعیف است و نیاز به حمایت دیگران داریم. هرچه رشد ذهنی ما بیشتر شود، انگیزه‌مان نیز پررنگ‌تر خواهد شد. فکر می‌کنید برای تغییر و تحول درونی، چه چیزهایی می‌تواند انگیزه‌تان را افزایش دهد؟

بیل می‌گوید: «برای بازیابی سلامت، نیازی به رژیم‌های عجیب و وحشتناک نیست؛ بلکه باید پنج روز در هفته، روزی نیم ساعت ورزش کنید؛ شش وعده غذا با پروتئین، کربوهیدرات، ویتامین و مواد مغذی کنترل‌شده بخورید و به زندگی عادی خود ادامه دهید.»

به نظر شما، این رژیم می‌تواند وزن و زندگی‌تان را تغییر دهد؟ بله خیر
وقتی ورزش می‌کنیم، تغییراتی در بدن رخ می‌دهد که قادر به دیدن آنها

نیستیم. بیل تصاویری از مغز کسانی را که زندگی ناسالمی دارند، در مقایسه با کسانی که ورزش می‌کنند، نشان می‌دهد. او می‌گوید: «ورزش موجب افزایش توان قلبی - ریوی می‌شود و اثرات قابل ملاحظه‌ای بر سلول‌ها و مغز می‌گذارد. این فرآیندی فوق‌العاده است.»

ورزش می‌تواند تفاوت میان نگاه به گذشته (یادآوری گذشته با احساسات منفی) یا آینده (پذیرش آینده با افکار و احساسات مثبت) را رقم بزند. افکار شما مثبت‌اند یا منفی؟ ورزش و تغذیه‌ی مناسب، چه اثری بر این مسأله دارند؟

پژوهش‌ها نشان داده‌اند که پیاده‌روی به مدت ۳۰ دقیقه در روز و چهار روز در هفته می‌تواند افسردگی و خطر ابتلا به سرطان سینه را کاهش و طول عمر را تا ۵۰ درصد افزایش دهد.

داشتن یک برنامه‌ی منظم برای پیاده‌روی و ورزش، چه اثرات مثبتی بر زندگی‌تان خواهد داشت؟ پاسخ خود را بنویسید.

بیل می‌گوید: «سالم‌بودن هرگز کار پیچیده و سختی نیست. بسیاری از مردم طی یک برنامه‌ی سه تا نه ماهه می‌توانند سلامت فیزیکی خود را به‌طور کامل به دست آورند.»

بعضی از مردم، شروع کردن را کاری دشوار می‌دانند. با توجه به مثال‌های بیل، آیا این فقط باوری محدودکننده نیست؟ این باور، چه تأثیری بر سایر جنبه‌های زندگی خواهد گذاشت؟

بیل در برنامه‌ی خود، پنج پرسش اساسی مطرح می‌کند که در تمام جنبه‌های زندگی کاربرد دارند:

- ۱- اکنون کجا هستم؟
- ۲- دوست دارم به کجا برسم؟
- ۳- چرا می‌خواهم این کار را انجام دهم؟
- ۴- چه زمانی شروع خواهم کرد؟
- ۵- چگونه می‌توانم به این هدف برسم؟

به یکی از ابعاد زندگی خود فکر کنید و پاسخ‌های خود به این پرسش‌ها را یادداشت کنید.

هر آغازی پایانی دارد و هر پایانی آغازی؛ این پایه و اساس تغییر است. ما باید این موضوع را درک کنیم تا بتوانیم تغییرات مورد نظر را ایجاد کنیم؛ مثلاً ممکن است بگویید: «روش غذاخوردن سابقم تمام شد. باورهای محدودکننده‌ای که دربارهی سلامت داشتم، به پایان رسید. تبدلی کافی است، همین حالا باید شروع کنم. از الان باید خودم را تغییر دهم تا بتوانم به اهداف و مأموریت زندگی‌ام دست پیدا کنم.»

با توجه به جنبه‌ای از زندگی خود که می‌خواهید تغییر دهید، چند آغاز و پایان بنویسید.

یکی از کارهایی که می‌تواند مفید باشد، این است که افراد دیگری را پیدا کنید که می‌خواهند تغییراتی در سلامت خود ایجاد کنند. ارتباط با افرادی که می‌خواهند سالم باشند، بسیار سودمند است. بیل می‌گوید: «این کار باعث می‌شود بتوانید منطقی‌تر و منظم‌تر کار کنید.»

اطرافیان شما تا چه حد از تصمیم‌تان برای ایجاد تغییر حمایت می‌کنند؟ رابطه‌ی فرد با خودش هم بسیار مهم است. برای موفقیت، باید به خودتان ایمان داشته باشید. یکی از روش‌های ایمان داشتن به خود، این است که با خودتان قول و قراری بگذارید و سعی کنید به آن پایبند باشید. به‌عنوان مثال: «فردا تمرین می‌کنم. فردا تغذیه‌ام را تغییر می‌دهم.» با پایبندی به این تعهدات، خودباوری و اعتماد به نفس شما تقویت خواهد شد.

با ایجاد تعهد برای خود و پایبندی به آنها، کدام یک از جنبه‌های زندگی‌تان را می‌توانید بهتر کنید؟

وقتی قدردانی، مهربانی و عزت نفس را تمرین کنیم، «سلامت جسمی ما پیشرفتی فراتر از انتظار خواهد داشت؛ درواقع ذهن سالم موجب افزایش سلامت فیزیکی می‌شود.»

با استفاده از چهار اصل «قدردانی، مهربانی، همدردی و بخشش» نامه‌ای به خودتان بنویسید و آن را با صدای بلند بخوانید. چه حسی دارید؟ آن را یادداشت کنید.

■ جلسه‌ی هفتم

«اگر ناگهان چندین میلیون دلار پول نقد به دست آورید،
چه کار خواهید کرد؟»

دکتر جو ویتاله

این جلسه شنیداری بوده و محتوای متنی ندارد.
به سایت attractmoneynowlive.com مراجعه کنید.

■ جلسه‌ی هشتم

«بیاید با خود کاملاً صادق باشیم. همه‌ی ما دقیقاً
می‌دانیم چه چیز می‌خواهیم.»

دکتر جو ویتاله

این جلسه شنیداری بوده و محتوای متنی ندارد.
به سایت attractmoneynowlive.com مراجعه کنید.

■ جلسه‌ی نهم

«باور داشته باشید که انسان خوبی هستید.»

دکتر جو ویتاله

در این جلسه «دنیل برت»، مالک «مؤسسه هنری روییکان»^۱ و نویسنده‌ی همکار کتاب «فرآیند یادآوری»^۲، درباره‌ی مفهوم «شعله‌وری»^۳ و ارتقای سطح زندگی خود صحبت می‌کند. او می‌گوید شعله‌وری مفهومی فراتر از قصد انجام یک کار است؛ این مفهوم در واقع توانایی دیدن و یافتن فرصت‌های اطرافمان است. شعله‌وری می‌تواند با اقداماتی ساده همچون کمک به دیگران یا ایجاد ارزش مشترک آغاز شود؛ همچنین با تکنیک‌هایی همچون «فرآیند یادآوری» که از قوه‌ی تخیل برای «یادآوری جزئیات مسیر» استفاده می‌کند، می‌توانید با سرعت بیشتری پیش بروید.

سپس باب وکیش درباره‌ی توانایی دیدن رنگ‌ها در بالای سر و پشت دیگران صحبت می‌کند. این رنگ‌ها نماینده‌ی عملکرد قانون جذب درون ما هستند و توانایی خدادادی او سبب می‌شود بتواند موانع موجود در مسیر را برای افراد ببیند. این موانع در واقع همان باورهای محدودکننده‌ی ما هستند و او معتقد است که به جای رهایی از این باورها، باید آنها را بپذیریم و دوست داشته باشیم تا بتوانیم آرزوهای خود را نشان دهیم.

۱ Rubicon.

۲ The Remembering Process.

۳ Ignition.

■ دلیل برت

دلیل ابتدا توضیح می‌دهد که چگونه در فقر، توانست دختر رؤیاهای خود را پیدا کند. او سپس دریافت که باید «تمام موجودیت خود را به سطحی بالاتر برساند.» این نقطه‌ی شعله‌وری او بود.

نقطه‌ی شعله‌وری زندگی شما که باعث می‌شود موجودیت خود را به سطحی بالاتر برسانید، چیست؟

دنیل می‌گوید: «شعله‌وری یعنی زمانی که مرحله‌ی بعدی را می‌بینید و حس می‌کنید. شعله‌وری به معنی این نیست که بگویید «من می‌خوام...» بلکه می‌توانید آن را با پوست و استخوان حس کنید و جزئیاتش را به‌وضوح ببینید. وقتی بتوانید آن را ببینید و حس کنید، متوجه اتفاقی درونی خواهید شد.»

به چیزی فکر کنید که مدت‌هاست آن را می‌خواهید. اکنون از خود پرسید که آیا این فقط یک «خواست» است یا همان نقطه‌ی شعله‌وری؟ تفاوت این دو حس را یادداشت کنید.

دنیل می‌گوید که زن مورد علاقه او به‌طور یقین سبک زندگی دنیل را نمی‌پذیرفت. اگر بخواهید سطح زندگی خود را ارتقا دهید، اکنون چه تغییری می‌توانید ایجاد کنید؟

دنیل داستانی داشت: «من موسیقیدانم. من هنرمندم. نمی‌تونم. سخته.

همینه که هست. من موسیقیدانم. باهاش کنار بیا. می‌تونم برات آهنگ بزنم. لازم نیست شام بریم بیرون. می‌تونم نون بپزم.»

داستان و بهانه‌های شما برای توصیف وضعیت کنونی زندگی‌تان چیست؟
دنیل می‌گوید: «شعله‌وری یعنی کارهایی انجام دهید که تاکنون سمت آنها نرفته‌اید. در این راه نباید از کمک خواستن بترسید؛ باید به قدری اعتماد به نفس داشته باشید که باور کنید شما هم می‌توانید در عوض، چیزی به طرف مقابل بدهید.»

او می‌گوید که در راه رسیدن به سطحی بالاتر، تصمیم گرفت با جو ویتالیه تماس بگیرد و در مسیر ملاقات با جو، طرز فکر خود را از «مگر من کی هستم؟» به «شاید بتوانم پیشنهادی خوب به جو بدهم» تغییر دهد.
شما در مقابل درخواست کمک از دیگران، چه پیشنهادی می‌توانید به آنها بدهید؟

دنیل می‌گوید شما می‌توانید در مسیر شعله‌وری، از «فرآیند یادآوری» استفاده کنید؛ مثلاً دنیل «به یاد می‌آورد» که یکی از آهنگ‌های او از رادیو پخش شده است؛ سپس شروع به نوشتن آن آهنگ می‌کرد.

او می‌گوید: «تمام فرآیند را به یاد آورید؛ حتی سعی کنید جزئیاتی از نحوه‌ی رسیدن به این جایگاه به خاطر بسپارید. برای این کار، نیازی نیست یک ساعت در جایی روی زانو بنشینید و مدیتیشن کنید. فقط کافی است سرتان را روی بالشت بگذارید و موفقیت خود را تصور کنید. به مدت پنج، ده یا بیست دقیقه تصور کنید که اگر موفق شوید، زندگی‌تان چگونه خواهد بود؛

همچنین این که چطور به این جایگاه رسیده‌اید. مهم نیست این فرآیند چقدر طول می‌کشد.»

هم‌اکنون مدتی را به این کار اختصاص دهید. با استفاده از فرآیند یادگیری، موفقیت خود را در یکی از زمینه‌های زندگی‌تان تصور کنید. پس از اتمام فرآیند، تجربه و حس خود را بنویسید.

■ باب وکیش

باب می‌گوید قانون جذب، حرکتی دایره‌وار دارد. شما برای رسیدن به چیزی دعا می‌کنید و خداوند بلافاصله «آن را در قلبتان قرار می‌دهد.» او می‌گوید این تحول قلبی سپس در تمام دنیا می‌پیچد و به خودتان بازمی‌گردد؛ یعنی ابتدا آن را به دیگران می‌بخشید و سپس دوباره دریافت می‌کنید.

آیا موافقت می‌کنید که برای افزایش ثروت، ابتدا باید آن را ببخشید؟ بله خیر

ایده‌ی «بخش تا ثروتمند شوی» را پیش از این شنیده‌اید؟

باب معتقد است باورهای محدودکننده، مانع رسیدن ما به خواسته‌هایمان می‌شوند. او می‌گوید که به جای رهایی از این باورها، بهتر است آنها را بشناسیم، بپذیریم و دوست داشته باشیم.

آیا این مطلب به نظر شما منطقی است؟ بله خیر

به نظر شما پذیرش و دوست داشتن این باورها چه اثر مثبتی می‌تواند داشته باشد؟

یکی از باورهای محدودکننده، خود را یادداشت کرده، به این فکر کنید که

چه حسی درباره‌ی آن دارید. پس از شناسایی این حس، از خود بپرسید که این باور، به چه چیزی نیاز دارد؛ عشق؟ لذت؟ پاسخ خود را یادداشت کنید. باب می‌گوید جهت ایجاد تغییر، باید هر یک از عبارات هواپونوپونو را به مدت پنج دقیقه تکرار کنید.

آیا با این مطلب موافقت می‌کنید؟ بله خیر

افکار خود را درباره‌ی این موضوع بنویسید.

برای دسترسی به ویدیوهای مرتبط با این کتاب راهنما، به سایت

attractmoneynowlive.com مراجعه نمایید.



درباره نویسنده

دکتر جو ویتاله که سال‌ها پیش بی‌خانمان بوده است، ولی امروزه میلیون‌ها هوادارش به او لقب «آقای آتش» داده‌اند، نگارنده‌ی چندین کتاب پرفروش از جمله «عامل جذب»، «محدودیت صفر»، «راهنمای گمشده زندگی»^۱، «نیایش پنهان»^۲، «همین حالا پولدار شو»، «میلیونر آگاه» و «معجزه» است. او به‌عنوان یکی از پنجاه سخنران برتر دنیا شناخته شده است و به تمام دنیا -از ایران و روسیه گرفته تا ایتالیا و لهستان- سفر می‌کند تا پیام‌ها و داستان‌های الهام‌بخش خود را به گوش جهانیان برساند.

او در فیلم پرفروش «راز» و چندین فیلم سینمایی دیگر بازی کرده و برنامه‌های صوتی پرفروشی همچون «راز گمشده»^۳ و «نقطه‌ی صفر»^۴ را ضبط کرده است.

جو ویتاله همچنین به‌عنوان آهنگساز توانسته شانزده آلبوم بسازد که

۱ Life's Missing Instruction Manual.

۲ The Secret Prayer.

۳ The Missing Secret.

۴ The Zero Point.

بسیاری از این آهنگ‌ها نامزد دریافت جوایز مختلف شده‌اند. آخرین آلبوم او به نام «چیزهای خوب» در سایت store.cdbaby.com/artist/joevitale۱ موجود است.

او برنامه‌هایی از جمله «راهنمای معجزات»، «آگاهی»، «آینه پنهان»، «روش هواپونوپونو»، «محدودیت صفر»، «پیشگام در معجزات» نیز برگزار کرده است. او همراه با همسرش، «لیسا وینستن»^۱، در حومه‌ی شهر آستین در ایالت تگزاس زندگی می‌کند.

می‌توانید از طریق وبسایت vitalelifemastery.com و یا اینستاگرام [DrJoeVitale](#) با جو در تماس باشید.