

راز ثروت - موفقیت مالی - کسب درآمد - کارآفرینی

بخش اول

زندگی نامه علی اصغر جهانگیری

((در این کشور طلا ریخته است کسی جمع نمی کند))

علی اصغر جهانگیری کارآفرین برتر کشور و یک ایده پرداز و تولید کننده با ذوق است که تا به حال صدها کارخانه در سراسر ایران تاسیس کرده است و خیلی صفات اینچنینی دیگر دارد اما این تعریف درستی از مردی نیست که از نزدیک او را شناختم. او یک انسان خاص است و شاید از نظر خیلی ها پیر به نظر برسد اما از خیلی از جوانان پرامیدتر و قیصرتر است. مهندس جهانگیری را می توان در بین این سطور بیشتر شناخت که اگر فقط ۱۰ درصد از توان او استفاده شود بیکاری در ایران بی معنی می شود.



علی اصغر جهانگیری هستم. در یکی از روستاهای محروم مازندران به نام کندلوس به دنیا آمدم. پس از فارغ التحصیلی از رشته شیمی به کارهای مختلف مشغول شدم تا اینکه يك آگهی در روزنامه دیدم که سازمان ملل يك بورسیه به ۲۶ کشور در حال توسعه داده بود. من با اینکه متاهل بودم و مشغول کار، قبول شدم و به اتریش رفتم. در رشته پلیمر پلاستیک فارغ التحصیل و همان جا در اروپا استخدام شدم و صنایع پلاستیک ۱۵ کشور اروپایی را تحت نظر گرفتم اما پس از مدتی دلم طاقت نیاورد و به ایران بازگشتم.

- خودمان را بشکنیم و دوباره بسازیم

من در ۳۲ سالگی، متاهل با يك بچه و با ۲ هزار تومان پس انداز از کار بیکار شدم. دوستم، مهندس بازرگانی مشوقم بود و گفت برای اینکه خودمان را بسازیم، باید اول خودمان را بشکنیم. با این ایده و با جیب خالی شروع به کار کردیم. مهندس بازرگانی تحقیق کرده بود که فروش بشکه خالی سود زیادی دارد. اول خجالت می کشیدم و فکر می کردم زشت است که من، مهندس جهانگیری با ۱۰ سال سابقه مدیرعاملی تولید دارو، بشکه خالی بفروشم اما سرانجام دست به کار شدیم. يك وانت کرایه کردیم و هر روز به کارخانه های مختلف می رفتیم و بشکه خالی می خریدیم و می فروختیم. پس از مدتی در خیابان رسالت يك مغازه اجاره کردیم و با پولی که در این چند سال در آورده بودیم، اولین کارگاهمان را افتتاح کردیم.

- مایع ظرفشویی با رایحه توت فرنگی

همیشه نبض مردم و ذائقه آنها دستم بود. می دانستم که خرید خانه با خانهاست و اگر بتوانیم آنها را راضی کنیم موفق می شویم. با این دید و اینکه خانها از رنگ قرمز خوششان می آید، اولین مایع ظرفشویی ایران با رایحه توت فرنگی را تولید کردیم و همان جا با چند کارگر روزمزد، گروه کارخانجات همگان شروع به کار کرد. این مایع ظرفشویی به قدری پرتعداد شد که بازاریسایه برایش به راه افتاد و همه دوست داشتند آن را داشته باشند.

- بیکاری امثال من ۵ دقیقه طول می کشد

همان روزی که از تولید دارو بیرون آمدم به هیأت مدیره گفتم بیکاری امثال من ۵ دقیقه هم طول نمی کشد البته باور نمی کردم چنین اتفاقی بیفتد! اما واقعا ۵ دقیقه هم طول نکشید و در حال بیرون آمدن از شرکت بودم که پرده فروش سرکوچه شرکت صدایم کرد و گفت: آقای مهندس هر روز قیبرا و سرحال از اینجا رد می شدید، چرا ناراحتید؟ گفتم

بیکار شده‌ام. او گفت: بازار ما هم کساد شده، ما قلاب پرده تولید می‌کردیم اما دیگر کسی نمی‌خرد چون به صرفه نیست و گیره‌های آهنی به دلیل تولید سروصدا دیگر طرفدار ندارد. به او گفتم چرا این گیره‌ها را با پلاستیک نمی‌سازی و او گفت: تو اگر با پلاستیک بسازی چقدر تمام می‌شود؟ گفتم ۱/۵ ریال. او گفت: تو تولید کن، من ۳ ریال از تو می‌خرم، ۷ ریال به مغازه می‌فروشم و مردم هم ۱۰ ریال آن را می‌خرند و همان‌جا سفارش ۶ میلیون گیره پرده گرفتم و واقعا ۵ دقیقه هم بیکار نماندم.

- همیشه درآمدزا بودم

از همان بچگی درآمدزا بودم. در ۸ سالگی با اینکه پدرم پولدار بود، آدامس خروس نشان به روستا می‌بردم و می‌فروختم. در همه این سال‌ها کار کردم و در ۲۳ سالگی بعد از ظهرها ۳ تا کلاس شیمی داشتم و شب‌ها مسافرخشی می‌کردم، در ضمن درس هم می‌خواندم. همیشه به پدرم می‌گفتم دوست دارم آدم بزرگی شوم و از همان زمان دنبال سکه و سفال و قباله‌های قدیمی، دست‌نوشته و کتاب‌های قدیمی بودم. مردم به پدرم می‌گفتند: پسرت اشغال جمع می‌کند و او کتکم می‌زد و فلکم می‌کرد که این کار را نکنم. می‌گفت: آبرویم را می‌بری. اما من همیشه دوست داشتم روی پای خودم بایستم.

- چرا دسته دسته به آنها پول بدهیم

از کار آفرینانی که پول‌ها را دسته‌دسته می‌کنند و برای خارجی‌ها می‌فرستند، بدم می‌آید. این آدم‌ها جیب هم‌وطن‌های خودشان را می‌زنند و جیب خارجی‌ها را پر می‌کنند تا مواد اولیه و محصولات آنها را بفروشند. وقتی می‌خواستیم محصولات را تولید کنیم به چند کارخانه‌دار خارجی که از دوستانم بودند، زنگ زدیم که همه‌شان گفتند پول بفرست تا مواد اولیه بفرستیم. همان موقع تصمیم گرفتم کاری کنم که آنها پول هم‌وطنشان را دسته‌دسته کنند و از من مواد اولیه بخرند.

- ما داریم جنایت می‌کنیم

اروپایی‌هایی که بعضی از ما نوکر آنها شده‌ایم، هیچ چیز ندارند اما در کشور ما انرژی از آب ارزان‌تر است. حقوق یک ماه کارگر در اینجا حقوق یک روز آنها هم نیست. اگر نمی‌توانیم در اینجا پولدار شویم، خودمان پشتکار نداریم. اینجا زمین فراوان در اختیار داریم، آفتاب عالی داریم، آب داریم اما متأسفانه پشتکار نداریم خلاقیت نداریم، فکر نداریم. با ۱۷۰۰ دلار انرژی ۱۰۰۰ دلار تولید می‌کنیم؛ در حالی که در اروپا با ۲۰۰ دلار انرژی ۱۰۰۰ دلار تولید دارند. در ژاپن با ۱۰۰ دلار و در چین با ۸۰ دلار همین مقدار تولید می‌کنند، این جنایت نیست!

- کار درست کردن، سخت نیست

من به شما ۱۸ هزار دستگاه از ۴۰ هزار تومان تا ۵ میلیون تومان معرفی می‌کنم که در همین ایران تولید می‌شود و با آنها می‌توانید شغل ایجاد کنید. دولت نباید پول به جوانان بدهد، باید دستگاه و ماشین بدهد که حتی در اوقات فراغت در خانه‌شان هم بتوانند کار کنند. جاسوئیچی، خودکار، شمع و صدها هزار محصول دیگر که با همین ماشین‌ها درست می‌شود. دیگر نیاز نیست کارخانه‌ها کلی کارگر و هزینه سربار داشته باشند. شما اگر این وسایل را در خانه خودتان تولید کنید، می‌توانید حتی به نصف قیمت چینی در بازار بفروشید و گرنه کارخانه‌های چینی با آن قیمت همه شما را کنار می‌زنند اما با این روش شما هستید که جنس ارزان و مرغوب تولید می‌کنید!

من همیشه می‌گویم که پولدار شدن فقط جنم می‌خواهد. چند وقت پیش به یکی از دوستانم کاری پیشنهاد دادم که ۵ میلیونر شود، به او گفتم هر سال ۶ هزار تن هسته انگور در ارومیه و آذربایجان دور ریخته می‌شود و کارخانه‌ها برای دفن کردن این هسته‌ها پول هم می‌دهند زیرا باعث جمع شدن پشه و کثیفی و... می‌شود. به او گفتم یک دستگاه ۲-۳ میلیونی بخرد و از این هسته‌ها روغن هسته انگور بگیرد که هیچ کارخانه‌ای در ایران آن را تولید نمی‌کند و ما مجبوریم ۵۰۰ سی‌سی از آن را با مارک ایتالیایی به قیمت ۵ هزار تومان بخریم.

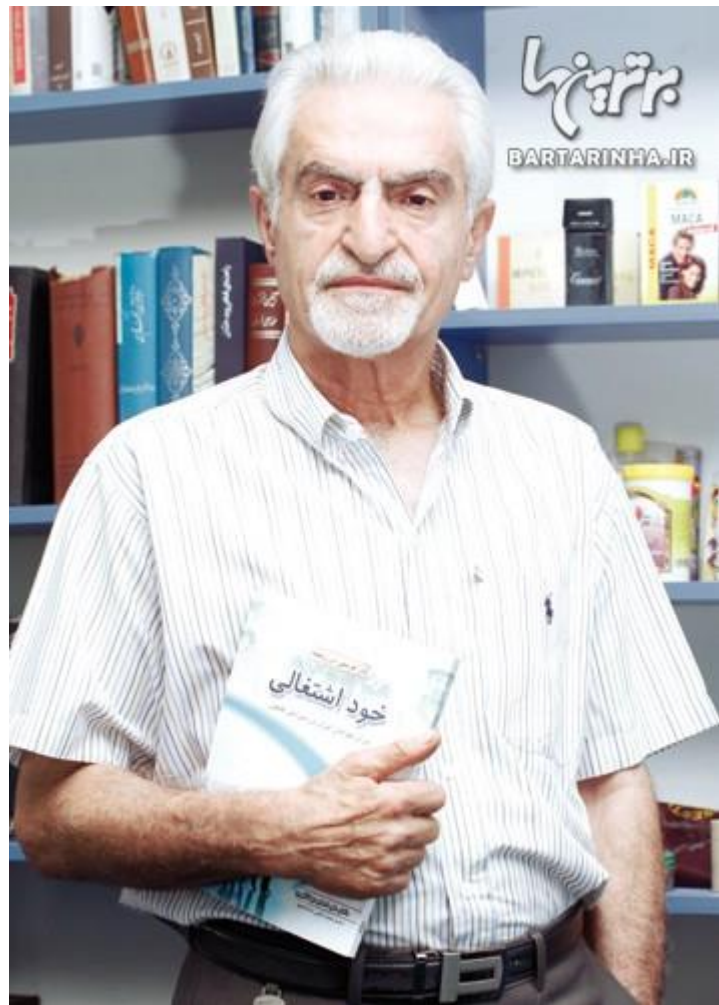


BARTARINHA.IR

- ثروتان را دور می‌ریزیم

چند وقت پیش احتیاج به اسانس و پودر میوه داشتم و وقتی کمی دنبال آن گشتم متوجه شدم باید با یک قیمت گزاف از

اروپا وارد کنم، اما وقتی تحقیق کردم متوجه شدم هر روز ما دهها تن میوه له شده را که قابل خوردن نیست در تره‌بارها دور می‌ریزیم و کارخانه‌های کمپوت‌سازی برای تهیه کمپوت پوست میوه‌ها را می‌کنند و در اصل بهترین قسمت میوه را دور می‌ریزند. به یکی از دوستانم گفتم اگر کسی باشد که از این منابع استفاده کند، می‌تواند نیاز کشور را از این محصول تامین کرده و دیگر ما برای پودر میوه و شهد، دستمان را جلوی خارجی‌ها دراز نمی‌کنیم.



- کتاب موفقیت یعنی چه؟

هیچ اعتقادی به کتاب‌های موفقیت خارجی ندارم، آنها روش‌هایی برای خودشان دارند که به درد کشور ما نمی‌خورد. آن آقای که کتاب موفقیت برای شما می‌نویسد اگر پایش به فرودگاه ما برسد تمام چیزهایی که در طول زندگی‌اش دیده زیر سؤال می‌رود و اصلاً نمی‌داند چه کند؟ چه برسد به اینکه برای شما نسخه موفقیت و کارآفرینی بنویسد.

این خاك پراز نعمت است. من با این همه تلاش فقط ۱۰۰ فرآورده از طبیعت تولید کرده‌ام در حالی که ۷۰ هزار فرآورده از

طبیعت ایران به دست می‌آید و ما از گندم تا میوه و صیفی‌جات ۲۴۰ محصول هم تولید نمی‌کنیم.

مثل يك جوان ۲۵ ساله کار می‌کنم و پرانرژی هستم. يك بار پیش آمد که تا ۱۴ روز نخوابیدم و پس از آن بیماری قلبی گرفتم. بیشتر مواقع یکی، دو ساعت خواب برای من به اندازه ۷،۶ ساعت ارزش دارد. بعضی مواقع اینقدر کار می‌کنم که حتی سرپا خوابم می‌برد، مثلاً در آسانسور خواب يك دقیقه‌ای هم داشته‌ام. چند وقت پیش زنگ زدند و گفتند پدرزنم فوت کرده من در شهر صنعتی البرز مشغول راه‌اندازی صنایع بسته‌بندی بودم، گفتم خدا او را بیامرزد، اما من برای زنده‌ها کار می‌کنم و هر وقت مردم، خودم می‌روم و از ایشان عذرخواهی می‌کنم. هیچ وقت به مجالس ختم، تولد، عروسی یا عیادت نمی‌روم. با این همه کار بیشتر مواقع از ۱۲ شب به بعد برای دل خودم کار می‌کنم و تا به حال ۲۲ جلد کتاب منتشر کرده‌ام. ۱۵ سی‌دی از مجموعه موسیقی‌های قبل از رادیو درست کرده‌ام که همه کارهایش را خودم انجام داده‌ام، حتی در کار موسیقی شعرها را هم خودم می‌گویم.

- کارخانه زدن، مرده است

عمر کارخانه زدن به سر آمده و سوله ساختن بزرگ‌ترین اشتباه است. هر چیزی در کارخانه تولید کنید، ضرر می‌کنید چون چینی‌ها همان جنس را با کمترین قیمت می‌زنند و شما با کلی کارگر ضرر خواهید کرد. باید خط تولیدی راه بیندازید که با يك تغییر کوچک بشود، جنس جدیدی تولید کرد. کارخانه فولکس واگن قبل از جنگ جهانی ماشین تولید می‌کرد ولی در زمان جنگ کلاه‌جنگی ساخت. باید کاری کنید که اگر بازار اشباع شد، بتوانید يك جنس جدید تولید کنید. در کشاورزی ۶۹ هزار محصول تولید شده و شما با يك پول کوچک می‌توانید ستاره شوید. اگر می‌خواهید در صنعت موفق شوید، باید به تولید خانگی روی بیاورید. شما وقتی در اقتصاد موفق خواهید شد که یکی از حواس پنجگانه مشتری را تحریک کنید. مثلاً با پلاستیک می‌شود صدها هزار محصول تولید کرد، اما اگر با يك تکه پلاستیک چیزی درست کردید که مشتری را سرذوق آوردید، برنده‌اید و گرنه تولید جاصابونی، جاسوئیچی و... که کاری ندارد.

- چطور محبوب شوید

اگر می‌خواهید يك مدیر موفق شوید باید زرنگ باشید. هرچند زبل بودن زحمت دارد اما رمز موفقیت همین است. مثلاً من اگر نگهبان شرکت را بشناسم و بدانم يك پسر دارد که اسمش مهدی است و مدرسه می‌رود، دريك فرصت مناسب، مثلاً اول مهر، با او سلام و عليك کنم و حال پسرش را بپرسم و برای پسرش يكسری لوازم التحریر به عنوان هدیه بخرم تا ابد فراموش نمی‌کند و کار مرا کار خودش می‌داند. چند وقت پیش يك نفر از فرانسه آمده بود و دنبال من می‌گشت، به یکی از کارگرها گفته بود آقای جهانگیری کجاست و آن کارگر گفته بود آن آقایی که دارد در زمین کار می‌کند و مثل خود ماست. مردم ما مدیری که با ماشین آخرین مدل سر کار بیاید و بخواهد کلاسش را حفظ کند، دوست ندارند. با سادگی خودتان را بیمه کنید.



- سودهای ۵۰۰ درصدی

اگر دنبال ۲۰ درصد سود باشید، ضرر کرده‌اید. پس اگر قرار است کارخانه بزنید و با کلی حقوق کارگر، شهرداری، عوارض و هزار جور جرم و بدبختی تازه ۲۰ درصد سود کنید، ضرر محض است. من همیشه دنبال سود ۵۰۰ درصدی بوده‌ام. ایده‌های نو، سودهای ۵۰۰ درصدی دارد. کار تازه قیمت ندارد، اگر جنسی تولید کردید که برای خودتان بود و مردم آن را پسندیدند می‌توانید سود واقعی را از آن ببرید.

- آقای جهانگیری ۱۰ سال بعد...

فکر نمی‌کنم ۱۰ سال دیگر زنده باشم، من حتی سنگ قبرم را هم داده‌ام ساخته‌اند. حتی کتاب زندگینامه‌ام را هم نوشته‌ام، ولی همچنان پرنرژی‌ام و مثل یک جوان کار می‌کنم، همان‌طور که گفتم تا روزی که زنده‌ام ایده دارم و اگر قرار است چیزی از من باقی بماند، کارهایی است که در زمان حیاتم انجام می‌دهم.

- ورشکستگی ننگ نیست

در ایران ورشکستگی ننگ است، اما در دنیا یک امر طبیعی است. من سال ۷۴ یعنی ۱۴ سال پیش ۲/۵ میلیارد بدهی بالا آوردم، یعنی در سن ۵۰ سالگی همه چیزم را که از دست دادم هیچ، کلی هم ضرر کردم. هر روز طلبکارها دنبالم بودند. گفتم به آخر خط رسیده‌ام یا باید فرار کنم یا خودم را بکشم، اما ناامید نشدم ۲۰۰ میلیون وام گرفتم و روبه‌روی مسجد الجواد یک دفتر اجاره کردم. دوباره همه چیز را از صفر شروع کردم و طولی نکشید که ایده‌هایم جواب

داد و توانستم موفق شوم. در همان گیرودار که طلبکارها زمین و زمان را می‌گشتند تا مرا پیدا کنند، با یکسری از دوستانم رفتیم شمال. پسر هم تازه از ایالات متحده آمده بود. وقتی دید من طنز می‌گویم و می‌خندم و با دوستانم خوشم، داشت دیوانه می‌شد. گفت همه چیز را از بین بردی و آمده‌ای شمال، داری می‌گی و می‌خندی! او با جوانی‌اش نمی‌فهمید که از دست دادن امید یعنی شکست. پول از دست دادن و ضرر کردن شکست نیست! متأسفانه نفت خلاقیت ما را از بین برده، من هنوز هم پراز ایده‌ها تا چند وقت دیگر قصد دارم نوشابه برای دیابتی‌ها تولید کنم، حتی یک سیگار بدون نیکوتین برای کسانی که آسم دارند درست کرده‌ام که می‌توانند بکشند. اما بانک‌ها به من پول نمی‌دهند، می‌گویم باید به امثال من وام بدهید که کار تولید کنیم، و پولتان را هم با سودش پس بدهم.

- تماشاگه پول

از بچگی آدم متفاوتی بودم، مثلاً همه وقتی عیدی پول می‌گیرند، جمع می‌کنند و برای خودشان چیزی می‌خرند اما من پول‌ها را در آلبوم می‌گذاشتم و پس از مدتی از این کار خوشم آمد و دنبال شماره‌های عجیب و غریب پول‌ها رفتم و طی سال‌های مختلف یک کلکسیون از پول‌های ایرانی جمع کردم؛ مثلاً پولی که تمام شماره‌هایش صفر است و پولی که ناصرالدین‌شاه آن را امضا کرده است. چند سال پیش دکتر حبیبی گفت، این پول‌ها را در یک موزه بگذار تا همه ببینند، گفتم چطوری؟ گفت یک موزه درست می‌کنیم و تو ۲ سال این کلکسیون را به ما بده تا به جوانان نشان بدهیم که آن موزه شد تماشاگه پول که در خیابان میرداماد تهران قرار دارد. در ورودی موزه، یک تندیس هم گذاشتند که این مجموعه متعلق به جهانگیری است اما پس از چند سال آن را برداشتند، تازه بعد از ۲ سال که گفتم مجموعه را پس بدهید، گفتند می‌خواهید آن را در خانه بگذارید، چه کار! اینجا مردم استفاده می‌کنند و ما هم بی‌خیال شدیم!

- عالیجناب‌ها

من همیشه به دولت گفته‌ام به کارآفرینان احترام بگذارید، این آدم‌ها پول نمی‌خواهند به آنها عنوان عالیجناب بدهید و در سینماها و مجالس، یک ردیف صندلی بگذارید. بلیت هوایی را برایشان نصف قیمت کنید تا بچه‌ها و جوانان ببینند و یاد بگیرند که اگر موفق شوند، عالیجناب می‌شوند و در جامعه احترام دارند. این آدم‌ها ارزشمند هستند. متأسفانه بچه‌های جدید، هیچ چیز ندارند و از یک دیوار سفید آدم خلاق و کارآفرین درست نمی‌شود. طبیعت آموزگاری است که در تمام ۲۴ ساعت شبانه‌روز در حال یاد دادن است. شما به آدم‌های بزرگ این مملکت نگاه کنید، هیچ کدامشان را پیدا نمی‌کنید که اسم یک روستا دنباله اسم‌شان نباشد، اما الان بچه‌ها را نازنازی و لوس بار می‌آوریم و بچه دبیرستانی را هم دنبالش می‌دویم و دستش را می‌گیریم. اما قبلاً اصلاً اینطوری نبود. من کلاس ششم که بودم

همکلاسی‌ام در دروازه شمرون قصابی داشت و بعد از مدرسه می‌رفت مغازه و کار می‌کرد. همه همین‌طور بودند و کسی به پدر و مادرش تکیه نمی‌کرد.

بخش دوم

۱- ایده‌های دکتر علی اصغر جهانگیری برای ثروتمند شدن

برای این‌که به دنیای جدید راه پیدا کنیم باید بیاموزیم که چه روش‌هایی در دنیا اجرا شده و از این تجارب موفق الهام بگیریم و هم‌وطن‌های عزیزمان را با شیوه‌های جدید کار و تجارت و درآمد و اشتغال آشنا کنیم.

در این سلسله نوشتارها قرار بر این شد که بر بستر کشاورزی، صنعت، بازرگانی، فرهنگ، خدمات و... ایده‌هایی را با شما عزیزان در میان بگذاریم. لازمه پیشرفت هر جامعه‌ای، حتما خلاقیت و کارآفرینی است و امروز این نیاز معمولی نیست بلکه شرط بقای یک کشور است و اگر تا دیر نشده اینها را یاد نگیریم، باید با فقر و تنگنای مالی زندگی کنیم.

اگر ما از امروز بیاموزیم که چه نیازی از بشر هنوز بی‌پاسخ مانده، یک مخترع خواهیم شد. کشف نیازهای بی‌پاسخ ما را به یک مخترع و کارآفرین تبدیل می‌کند. اگر بخواهیم به این چالش‌ها پردازیم در وهله اول می‌بینیم با امکاناتی که در سرزمین ماست و دارایی‌های عینی ما محسوب می‌شوند آشنا نیستیم. ما هنوز نمی‌دانیم که چگونه انتهای همه رشته‌هایی که درس خوانده‌ایم به بازار و اقتصاد ختم می‌شود و این بخش از زنجیره مغفول مانده است. ما درسی را خوانده‌ایم اما نمی‌دانیم چگونه از این رشته می‌توان پول ساخت. چگونه می‌توان اقتصاد را رشد داد. ما در این سلسله مقالات می‌خواهیم آن حلقه مفقوده را پیدا کنیم و از تجربیات و دانشی که کسب کرده‌ایم استفاده کنیم و بخش اقتصادی آن را هم بیاموزیم.

به عنوان مثال اگر بخواهیم درباره کشاورزی صحبت کنیم، کره زمین بدون دخالت بشر، در سال سی و سه هزار میلیارد دلار تولید می‌کند. منظورم آن‌هایی نیست که بشر در تولید آن دخالت دارد، منظورم مواردی بدون دخالت بشر است. ما اگر این توانمندی را بشناسیم، تردیدی نیست که می‌توانیم از این ثروت بیکران که هر سال تولید می‌شود بهره‌مند شویم. یک خانواده گره‌ای را برای شما مثال می‌زنم که روی طناب رخت‌خانه‌شان، با آویختن کیسه‌های خرید و ریختن آب دریا در آن کیسه‌ها، جلبک اسپیرونا تولید می‌کنند و کیلویی صد دلار به سازمان‌های جهانی می‌فروشند. یعنی این خانواده ماهی پنج شش هزار دلار از طناب رخت‌خانه‌شان درآمد ایجاد میکنند. ما نمی‌دانیم که سازمان جهانی خوار و بار، اعلام کرده که هفتاد هزار فرصت کشاورزی وجود دارد ولی آن‌چه از کشاورزی در کشور ما باقی است، به دوپست یا سیصد عنوان نمی‌رسد.

یعنی شصت و نه هزار و هشتصد فرصت کشاورزی در کشور ما مغفول باقی مانده است. ما هنوز نیاموخته‌ایم که سرزمین ما هزاران گونه گیاه خودرو در طبیعت دارد، که خیلی از این‌ها ثروت‌های بسیار زیادی را برای ما تولید می‌کنند. به عنوان مثال: کتیرا کیلویی دویست و چهل هزار تومان است، گل گاوزبان کیلویی صد و هشتاد هزار تومان، بابونه کیلویی سی هزار تومان است و بیشمار از این گیاهان خودرو که خداوند به ما ارزانی داشته است. ما باید کارهایی را که تا امروز پول‌محور بوده است به دانش‌محور تبدیل کنیم؛ چون جوانان ما پول ندارند و ما باید به جای پول و سرمایه دانش را جایگزین کنیم تا هر کس در هر سطح از سرمایه وارد مرحله کارآفرینی شود. به طور مثال، گیاه استدیا چهارصد برابر از شکر شیرین‌تر است و شما اگر این گیاه را در منزل داشته باشید کیلویی پنجاه هزار تومان قیمت برگ آن است؛ ولی هنوز هم وطنان من با خون دل و رنج، گندم می‌کارند و کیلویی سیصد تومان می‌فروشند. پوست میوه‌هایی که شما دور می‌ریزید یک طعم دهنده بسیار عالی برای محصولات غذایی مثل بستنی، نوشابه، کیک و شیرینی است؛ ولی ما از آن بی‌خبریم و از آن بهره نبرده‌ایم. ما هنوز یاد نگرفته‌ایم ضایعات میوه‌ای را در بازار تره‌بار، جمع‌آوری، شست‌وشو، برگه‌برگه و به خشک‌بار تبدیل و به بازار عرضه کنیم. این کار سرمایه‌ای نمی‌خواهد و فقط اراده و تصمیم شما را نیاز دارد. الان بشر موفق شده که با کار علمی درختان را بدون شاخه کند. یعنی ما که درختان را به فاصله ۵۰ متر از هم می‌کاشتیم، حالا به فاصله ۱۰ سانت ۱۰ سانت می‌کاریم. یعنی اگر ما یک هکتار زمین کشاورزی می‌گرفتیم، جوانان ما با پنجاه متر زمین می‌توانند همان کار نسل گذشته را انجام بدهند. کشور ما با مشکل کم‌آبی روبرو است بنابراین باید با این روش‌ها ارزش افزوده را زیاد کنیم.

بگذارید مثال دیگری بزنم. اگر ما بذره‌ای نایابی را که ایرانی‌ها ندیده‌اند بکاریم و بعد از چند ماه بذرگیری کنیم و مشابه ۳ خارجی‌ها بسته‌بندی کنیم از هر مترمربع بین یک تا سه میلیون تومان می‌توانیم درآمد ایجاد کنیم. ما هنوز نمی‌دانیم کاکتوس‌های میوه‌دار یعنی چه. کاکتوس‌ها را می‌شناسیم اما کاکتوس‌هایی در جهان هست، که میوه‌های گران قیمت می‌دهد. ما هنوز بلوبری، رزبری، کرانبری را نمی‌شناسیم که در آمریکا صد و بیست سال سابقه دارد. ما هنوز نمی‌دانیم که با یک عدد گندم می‌توانیم ده هکتار را گندم بکاریم. ما هنوز نمی‌دانیم در شش ماه زمستان که گندم می‌کاریم تا در بهار شکوفه بزنند می‌توانیم این کار را در فریزر خانه انجام دهیم و زمین‌مان را شش ماه آزاد کنیم. گندم پانزده روز در فریزر می‌ماند مثل اینکه شش ماه زمستان و پاییز را در زمین مانده است. ما برای روز مادر، گل‌های گوشت‌خوار را در یک پشت‌بام تولید کردیم و چند ده میلیون تومان فروختیم.

در کشور ما که در صبح و ظهر و شام نود میلیون سفره باز می‌شود (یعنی خانواده‌ها به اضافه واحدهای تجاری، هتل‌ها، کافی‌شاپ‌ها و...)، اگر ما قادر باشیم چیزی روی این همه سفره بگذاریم و از هر یک میلیون سفره یک ریال به ما برسد، ۳۴۷ میلیارد تومان درآمد خواهیم داشت.

در این یادداشت، که بحث ما درباره کشاورزی است می‌توانیم هزاران فرصت کشاورزی را با هر توانی یا هر امکانی در هر استانی به سرانجام برسانیم و درآمد جدید و جالبی را به دست بیاوریم که قابل مقایسه با شیوه‌های گذشته نباشد.

از یازده اقلیمی که در جهان وجود دارد کشور ایران صاحب نه اقلیم است؛ اما چرا ما میوه‌های جدید را روی سفره‌هایمان نمی‌بینیم؟ چرا این همه فرصت‌هایی که در زمینه لوازم آرایشی از طبیعت می‌توان به دست آورد، در فرهنگ ایرانی وجود ندارد؟ ما پانزده کشور همسایه داریم که ۲ میلیارد از ۶ کشور جهان در آن ساکن هستند و همه آن‌ها نیازمند همه چیز هستند. آیا به بازارهای گسترده پیرامون خودمان فکر کرده‌ایم؟ آیا هنوز به این نکته پرداخته‌ایم که تک‌تک شما خوانندگان خلاقیت می‌توانید چه میزانی از این نیازها را تأمین کنید و در زندگی و کارت‌تان تحول عمده ایجاد کنید؟ آیا ما نمی‌توانیم فرآوری محصولات را که دیگران تولید می‌کنند انجام دهیم؟ یعنی اگر ما زمین، امکانات و آگاهی نداریم، می‌توانیم از محصولات دیگران در منزل خودمان کارگاهی ایجاد کنیم و با مجوز قانونی در آنجا مشغول به فرآوری محصولات شویم. به عنوان مثال فرض کنید که می‌خواهیم یک ماسک صورت تولید کنیم که صد در صد طبیعی و بسیار برای مصرف‌کنندگان مفید و پرجاذبه است. احتیاج به بیست متر اطاق داریم.

ما در شهرهای بزرگ کشور هزاران هکتار فضای سبز داریم. در تهران پانزده هزار هکتار فضای سبز داریم که همه ساله صدها میلیارد هزینه می‌کنیم. آیا نمی‌توانیم در این فضای سبز، گونه‌هایی را بکاریم که سی سال دوام دارد و هرچقدر از آن را که خواستیم قیچی کنیم، روی ترازو بگذاریم و پول دریافت کنیم؟ پانزده هزار هکتار زمین مناسب با آب تصفیه شده و امکانات اقلیمی گوناگون هدر می‌رود. آیا شما هموطنان ما نمی‌توانید برای اولین بار در جهان این شیوه را دگرگون کنید؟ آیا می‌دانید که در بستر کشاورزی چه ضایعات ارزشمندی وجود دارد که ما اصلاً از آن استفاده نکرده‌ایم؟

سی و هشت میلیون درخت خرما در ایران است. اگر برگ‌های خشک شده درخت خرما را به پول تبدیل کنیم برای صنایع کاغذ، مقوا، MDF یا ساخت بلوک ساختمانی قابل استفاده است. آیا می‌دانید که پوشال برنج چه مواد اولیه ارزشمندی برای ایجاد هزاران هزار شغل است؟ آیا می‌دانید اگر زمین‌مان را، بدون آن که فضایی اشغال کند لیف حمام بکاریم و آن را بسته‌بندی کنیم و به جای این لیف‌های ایتالیایی و اتریشی که به ایران می‌آورند و به دلار به ما می‌فروشند، بفروشیم چه سودی خواهیم برد؟ این کار با سرمایه‌ای اندک، مثلاً با دویست- سیصد هزار تومان قابل انجام است. می‌توانیم با این مبلغ و رنگ‌ها و شکل‌های مختلف لیف حمام بکاریم و به بازار عرضه کنیم. آیا هیچ‌وقت نشسته‌ایم ببینیم در جای جای ایران چه پتانسیل‌هایی اطرافمان ریخته است که تا امروز از آن بی‌خبر بوده‌ایم؟

۲- مدیریت مالی به سبک ثروتمندترین مرد بابل

همانطور که در نوشته «برداشتی آزاد از کتاب پدر پولدار، پدر بی پول» به جمع بندی رسیدیم، دستیابی به مکتب مالی و مدیریت پول، بر پایه قوانین خلفت، دارای اصول و قواعدی است. کتاب، «ثروتمندترین مرد بابل» سعی کرده است بر پایه داستانهای کشف شده از لوحه های گلی شهر بابل، شهری باشکوه و ثروتمند در اعماق تاریخ، قواعد «مدیریت مالی» را برای انسان امروزی رمزگشایی نماید.

به نظر من یادگیری «مدیریت مالی» کمک بسیار خوبی به درک بهتر «مدیریت زمان» خواهد کرد چرا که این دو مخلوق خداوند شباهتهای زیادی به یکدیگر دارند، از جمله اینکه «وقتی از کف رفتند دیگر برنمیگردند.»

در گام اول باید بدانیم «همچنانکه درخت از یک دانه کوچک پدید می آید، ثروت نیز از مبالغ جزئی به وجود می آید و رشد میکند». در نتیجه در گام اول تصور هجوم دفعتی مال و ثروتمند شدن يك شبه را از فکر خود بیرون کنید. اگر چه ممکن است شواهدی از اینگونه ثروتمند شدن را در نظر داشته باشیم ولی حقیقت آن است که «باد آورده را باد می برد» و اصولاً اینگونه ثروتمند شدن پایدار نیست و خیر دنیا و آخرت به دنبال ندارد. نکته بعدی آن است که شروع حرکت ثروتمند شدن و دستیابی به مکتب مالی نیازمند درآمد آنچنانی نیست، بلکه نیازمند هوشمندی و مدیریت مالی است. بنابراین مهم نیست که چقدر حقوق ماهیانه دارید، در درجه اول مهم آن است که هنری داشته باشید و متعاقب آن کاری و در درجه دوم مهم آن است که مهارت مدیریت مالی را بیاموزید و به کاربندید.

کار و اهمیت آن گام دوم در بحث مدیریت مالی است. اصولاً کار کردن در هر دینی و مکتبی امری پسندیده است. باید بدانیم که «شانس و اقبال یکی از خدایان مغرور است که وقت خود را با همه کس تلف نمیکند و تنها به سراغ کسانی میرود که آمادگی دارند» و صد البته این آدمها در گام اول دارای کار و هنری هستند. موضوع اصلی درک اصالت کار و دریافت این حقیقت است که شخص در انجام هر کاری در نهایت برای خود کار میکند و سود واقعی حاصل از کار کردن منفعتی است که شخص از طریق کسب مهارت و تجربه و همچنین کسب شهرت و پرند شدن نصیب خود میکند.

«کاری که خوب انجام میشود برای خود کسی است که کار را کرده است و باعث میشود او انسان بهتری باشد.» بنابراین برای اینکه مرد عمل باشیم و بتوانیم مقدمه ملاقات با «خدای شانس» را فراهم کنیم باید فرهنگ کاری خود را در جهت دوست شدن با کار و درک منفعت کار برای شخص عامل درک کرده و شعار «جوهر مرد کار است» را بارنگ طلائی بر سردر قلب خود آویزان کنیم. چنانکه شارونادا به نوه خوشبخت ترین مرد بابل که در گذشته برده بود اینگونه پاسخ داد: «پدر بزرگ تو، از کار لذت میبرد. خدایان قدر تلاشهای او را دانستند و در کمال سخاوت به او پاداش دادند.»

پس «تواناییهای خود را پرورش دهید، مطالعه کنید و بر عقل و دانایی خود بیفزایید، مهارتهای خود را افزایش دهید و به شخصیت خود احترام بگذارید»، «در رشته شغلی خود پیشگام باشید، وراکد نمایند و در جا نزنید، والا عقب خواهید افتاد.»

گام سوم درك قدرت اراده و تصمیم بررفع مشکلات و ضعفهای شخصیتی و مالی و عبور از آنها است. هر جا که نیروی تصمیم باشد، راهی گشوده خواهد شد. «باید بدانیم که چنانچه در مواجهه با مشکلات تصمیمی بررفع آنها و غلبه بر آنها نداشته باشیم، در نهایت مشکلات بر ما فائق خواهند شد. گرفتاری در چنگال مشکلات و ضعفها ما را به بردگی آنها کشید. خواهد کشید»

چنانکه «سیرا» به برده خود «دباسیر» که بعدها شترفروش بزرگ شهر بابل شد، اینچنین گفت: «تو چگونه خود را آزاد میدانی، در حالی که ضعفهای خودت تو را به اینجا کشیده است؟ اگر مردی روح بردگی را در خود داشته باشد هرگز آزاد نخواهد بود و هر چند که ظاهراً آزاد متولد شده باشد، سرانجام برده خواهد شد، همچنانکه آب سرانجام گودال را پیدا میکند. و اگر روح آزادگی در وی باشد، در شهر خود محترم و معتبر خواهد زیست، ولو اینکه دچار بدبختی شده باشد.»

البته باید در نظر داشته باشیم که «خواسته ما باید ساده و مشخص باشد، اگر آرزوهای ما بسیار متعدد، بسیار پیچیده و به کلی خارج از حدود تواناییهایمان باشند، هدف اصلی از میان میرود.» پس باید عزم خود را جزم کنیم، اراده کنیم تا بر ضعفها و مشکلات خود غلبه کنیم و در این مسیر پایدار باشیم.

گام چهارم احترام به خود و تصمیمات خود و پایداری در اجرای تصمیمات و تعهدات خود است. «قدرت اراده چیزی نیست جز اینکه برای خود هدفی ثابت و غیر قابل تغییر قرار دهیم و بر خود واجب بشماریم وظایفی را انجام دهیم.» پایداری در اجرای تصمیمات و تعهدات راز اعتماد به خود است. چنانچه «آرکاد» میگوید: «هر گاه من وظیفه ای را برای خود قرار دهم، هر چند که کار جزئی باشد، باید آن را به انجام رسانم. در غیر اینصورت چگونه میتوانم به خود اعتماد کنم که کاری مهم را انجام دهم.» او ادامه میدهد: «اگر با خود عهد کنم که به مدت صد روز هر بار که از روی پل عبور میکنم ریگی از کنار راه بردارم و در رودخانه بیاندازم، حتما این کار را انجام میدهم، اگر فرضاً در روز هفتم آن کار را فراموش کردم با خود نمیگویم - عیبی ندارد در عوض فردا دو تار ریگ می اندازم، چه فرق میکند؟ - بلکه همان موقع برمبگردم و آن ریگ را در رودخانه میاندازم. همچنین در روز بیستم به خود نمگویم - آرکاد این کار بی فایده است. از انداختن ریگ در رودخانه چه چیزی گیرت میآید؟ یک باره مشت خود را پر از ریگ کن و همه اش را به رودخانه بریز و تمامش کن - خیر نه چنین چیزی نمیگویم و نه چنان کاری میکنم. من هر گاه وظیفه ای برای خود قائل میشوم آن را تمام میکنم.»

به گفته «کلاباب»: «ثروتی که با سرعت و آسانی بدست آید به همان ترتیب هم از دست میرود. ثروتی که موجب شادمانی و رضایت صاحب خود شود به تدریج به دست می آید. زیرا که در نتیجه علم و پشتکار حاصل میشود. برای مردان متفکر مستلزم اندکی زحمت است. زحمتی که باید به طور مداوم و همه ساله تحمل کنند تا به هدف نهایی برسند.»

پس اسب خود را زین کنید و برای حرکت پایدار و مداوم در این مسیر آماده شوید.

گام پنجم پذیرش حقایق و فرصتها است.» برای به دام انداختن فرشته خوشبختی، باید فرصتها را بپذیریم»، باید دنیا را با رنگ واقعی ببینیم. «جلب خوشبختی، یعنی اینکه از فرصتها استفاده کنیم.» جهت کسب آمادگی برای پذیرفتن فرصتها، علاوه بر طی کردن گامهای قبلی، لازم است از برونگرایی در حل مشکلات دوری کنیم و در گام اول خودمان را مسئول وضعیت فعلی خود بدانیم. همچنین از عاداتهای روزمره در خرده گیری بر زمین و آسمان به جد دوری کنیم. حقایق و واقعیات را به رنگ واقعی ببینیم و بشناسیم تا فرصتها در خلال این شناخت صحیح خود را به ما نشان دهند. «چیزی به نام تقدیر شوم وجود ندارد، به کاربردن این واژه به معنای انداختن گناه ضعفها به گردن خدایان است. تقدیر شوم به دنبال کسانی است که بیشتر به فکر قرض گرفتن هستند تا پس دادن.» شاید قسمت انتهایی آیه ۲ و ابتدایی آیه ۳ سوره طلاق مصداقی بر این موضوع باشد: «و من یتق الله يجعل له مخرجا و یرزقه من حیث لایحتسب»، واقعیت این است که پیروی از سنتهای خداوند در زمین تضمین کننده لطف و بخشش خداوند متعال هستند. اصولا حرکت در مسیر حدود خداوند و وفاداری به آن متضمن دریافت برکات و فرصتها و استفاده صحیح از آن است.

گام ششم این مسیر بیان کننده شیوه مدیریت درآمد و استفاده صحیح از آن میباشد. شیوه مذکور بر اساس نوشته کتاب از لوحه های گلی شهر بابل بدست می آید و مترجم این لوحه ها از خواندن آنها متحیر میشود و میگوید «معلوم میشود که شرایط این جهان پیر از پنج هزار سال پیش تا کنون تغییر چندانی نکرده است.» «آلفرد اچ. شروزی، مترجم لوحه ها، به اتفاق همسرش تصمیم به عمل به این قواعد میگیرند که نتیجه آن بعد از یکسال برای آنها حیرت انگیز بوده است. بعد از یکسال اجرای طرح میگوید «ما باور نمیکردیم که میان تلاشهای بی هدف و داشتن يك طرح مالی صحیح، این همه تفاوت وجود داشته باشد.» لازم است هر گونه درآمدی که به سبب فعالیتها به دست می آید به شیوه زیر تقسیم بندی و استفاده گردند:

۱۰ درصد از هر گونه درآمد خود را پس انداز کنید. «طلا با خوشحالی و به مقدار روز افزون به مردی روی می آورد که دست يك دهم درآمد خود را پس انداز کند تا برای آینده خود و خانواده اش اندوخته ای داشته باشد.» باید بدانید که بخشی از درآمد شما متعلق به خود شماست و باید آن را نگاه دارید. ۲۰ درصد از درآمد خود را برای پرداخت بدهیها استفاده کنید. لیستی از بدهیهای خود را تهیه کنید. میزان معوقات قسطهای بانکی، قرض از اشخاص و . . . ۲۰ درصد از هر گونه درآمد خود را به نسبت میزان بدهیها به بدهکاران خود پرداخت کنید. در نظر داشته باشید قسط ماه جاری یا شارژ ماه جاری آپارتمانی که در آن زندگی میکنید جزو خرجهای جاری است و میبایست از محل خرجهای جاری پرداخت شود. ۷۰ درصد از درآمد خود را صرف خرجهای جاری کنید. تهیه مسکن، لباس، و . . . و همچنین قسط ماه جاری وامها، شارژ آپارتمان و . . . جزو خرجهای جاری هستند.

شما با این کار به پر کردن کیسه خود از محل ۱۰ درصد درآمد اقدام خواهید کرد. برای مدیریت خرجهای جاری خود، لازم است مخارج خود را تنظیم کنید و تنها به میزان ۷۰ درصد درآمدهای خود را به آن اختصاص دهید. «چیزی را که ما به عنوان هزینه های ضروری مینامیم، ثابت و مشخص نیست، بلکه با افزایش درآمد دائما رشد میکند، تا اینکه مساوی درآمدمان شود مگر اینکه جلوی آن را بگیریم. هرگز هزینه های ضروری را با آرزوها و هوسهای خود اشتباه نکنید» مدیریت این مخلوق چموش خداوند نیاز به طرح و برنامه دارد، باید برای هرریالی که بدست می آورید بر طبق قواعد فوق رفتار کنید. با رعایت این قواعد، علاوه بر روزآوری و تنظیم خرجهای جاری و کاسته شدن از بدهیها در هر ماه، قادر خواهید بود هر ماهه بر پس انداز خود که پشتوانه محکمی برای شما خواهد بود بیافزایید.

گام هفتم به کار اندازی پس انداز و سرمایه گذاری آن در مسیر سود آور و مطمئن هست. طلا با سخت کوشی و اشتیاق برای ارباب عاقلی کار میکند که آن را در راهی سودآور به کار اندازد، و آن گاه همچون گله های دشت رو به ازدیاد

«هریک از سکه های موجودی خود را به کار اندازید تا تولید مثل کند، همچنان که گله های گاو و گوسفند نیز تکثیر میشوند، و در نتیجه درآمدها افزایش یابد و جریان مداومی از طلا به کیسه تان سرازیر شود.» «اولین اصل سرمایه گذاری صحیح این است که اصل سرمایه باید محفوظ بماند.» «طلایی که در کیسه انسان است، باید با دقت محافظت شود، و گرنه از دست میرود. پس بهتر است ابتدا یاد بگیریم که مقادیر اندک را نگهداری کنیم تا اینکه بعدها خدایان مبالغ بیشتری را نصیب ما کنند.» «با تکیه بر عقل و دانش خود، در دام سرمایه گذاریهای غلط نیافتید، بلکه بسیار بهتر است که در این موارد با افراد آگاه و با تجربه مشورت کنید.» «طلا با حمایت صاحب محتاطی زیاد میشود که آن را با مشورت متخصصان مالی با تجربه سرمایه گذاری کند، طلا از دست کسی میلغزد که آن را در معاملات و منظورهایی به جریان اندازد که در آن زمینه آشنایی کافی ندارد و یا مورد تایید افراد ماهر نیست، طلا از کسی فرار میکند که به دنبال درآمدهای غیر ممکن باشد.»

هفت خان یا هفت گام مدیریت مالی به سبک «ثروتمندترین مرد بابل» را با هم مرور کردیم. جمع بندی نهایی میتواند آن باشد که حرکت در مسیر بهره وری بهتر از پول و درآمد نیازمند دستیابی به دانش مالی است. در صورتیکه قادر باشیم اندک درآمد فعلی را به شیوه صحیح مدیریت کنیم، قادر خواهیم بود ثروت بیشتر را نیز مدیریت کنیم و در نتیجه پتانسیل کسب فیوضات و برکات خداوند را فراهم آوریم. بنا به آموزش بزرگان دین اسلام، کسب هر چیزی نیازمند استعداد برای آن چیز است. این موضوع برای تمامی خواسته های بشر (که در قالب ادعیه نیز مطرح میشود) صادق است. کسب و مدیریت پول نیز از این قاعده مستثنی نیست و نیازمند استعداد مدیریت مالی است.

۳- چه چیزی ثروتمندان را از فقرا جدا می کند؟

۱۰ بینش مشترك میلیاردها در مورد پول و ثروت

طرز فکر شما، افکاری که به صورت روزانه تجربه می کنید برای انباشت ثروت بسیار حیاتی است؛ اما امروزه به خوبی می دانیم که بدون بهره مندی از

باورها و بینش هایی که برای تولید پول و ثروت طراحی شده اند هرگز نمی توانیم به هیچ ثروتی دست یابیم. همین بینش های اساسی است که ثروتمندان را از دیگر افراد جامعه جدا می کنند. همیشه قدم اول به سوی انباشت ثروت از باورهای بنیادینی شروع می شود که در ذهن شکل می گیرند.

اصلاً منظورم این نیست که اگر این باورها و نگرش های خاص را در ذهن خود ایجاد کنید به سادگی می توانید میلیاردر شوید و یا هر نوع ثروتی که آرزویش را دارید به دست خواهید آورد چون اقدام کردن، تلاش و پشتکار نیز از موارد ضروری است که برای پولدار شدن باید به آن توجه کرد. برای اینکه فعالیتهای ما به ثروت دلخواهمان ختم شود، نیاز به اصولی محکم داریم که اولین بار در ذهن آدمی شکل می گیرد.

۱۰ دیدگاه مشترك میلیاردها در مورد پول و ثروت عبارتند از:

۱. ثروتمندان به شکست به عنوان شکست نگاه نمی کنند

میلیاردرها و دیگر افراد ثروتمند به شکست به عنوان شکست و بازی ای که برای همیشه به پایان رسیده است نگاه نمی کنند. بلکه برعکس، به شکست به عنوان مانعی موقتی برای رسیدن به موفقیت و فرصتی برای یادگیری می نگرند. همه ی ثروتمندان در مسیر کسب ثروت دلخواه شان چندین و چند بار شکست خورده اند اما همیشه شکست را فرصتی برای یادگیری می دانند که در رسیدن به رویاها و اهدافشان کمک می کند. هنری فورد به بهترین شکل ممکن این مورد را خلاصه کرده است:

شکست محلی برای استراحت است. فرصتی برای شروع دوباره اما هوشمندانه تر.

۲. آنها هرگز تسلیم نمی شوند

تمام میلیاردرها از چنان مقاومت و پشتکاری بهره مندند که این ویژگی ها بیشتر شبیه به یک وسواس دیوانه کننده است. اما نباید فراموش کرد که همین نگرش و بینش خارق العاده است که آنها را به جایگاه کنونی شان رسانده

است. آنها برای دستیابی به چشم‌انداز و اهدافشان متعهد هستند و هرگز تا لحظه‌ی رسیدن به تمام اهدافشان تسلیم نمی‌شوند.

استیو جابز در مورد مقاومت و پشتکار می‌گوید:

من معتقدم نیمی از چیزی که کارآفرینان موفق را از کارآفرینان ناموفق و شکست‌خورده جدا می‌کند مداومت محض است.

۳. ثروتمندان، بزرگ فکر می‌کنند و رؤیاهای بزرگی در سر دارند

اگر رویای بزرگی نداشته باشید هرگز نمی‌توانید به آن دست یابید. به همین سادگی است. اگر می‌خواهید میلیاردر شوید باید دیدگاه بلندی داشته باشید و برای تبدیل رویاهای خود به حقیقت، سخت و هوشمندانه کار کنید و **زحمت** بکشید.

دونالد ترامپ می‌گوید:

من بزرگان‌دیشی را دوست دارم. اگر می‌خواهید در مورد هر چیزی فکر کنید بهتر است بزرگ فکر کنید.

۴. آنها ذهنیتی قدرتمند در مورد پول و ثروت دارند

همان‌طور که قبلاً هم در این مقاله اشاره کردم، نگرش شما در مورد ثروت، پایه و اساس کسب ثروت است. هر کسی که امروز ثروتمند است ذهنیتی منحصر به فرد و قوی در مورد ثروت داشته است. آنها عمیقاً باور داشته‌اند که ثروتمند بودن چیز خوبی است. آنها با پول احساس راحتی می‌کرده‌اند. آنها با خرج کردن هم راحت بوده‌اند. در واقع، آنها عاشق ثروت بوده‌اند. اگر نتوانید بینش صحیح و قدرتمند در مورد پول و ثروت داشته باشید هرگز نمی‌توانید پول زیادی کسب کنید.

۵. ثروتمندان باور دارند که حاکم بر سرنوشت خود هستند

میلیاردرها معتقدند که با استفاده از مجموعه‌ای از افکار صحیح که با اقدامات گسترده و مناسب پشتیبانی شوند می‌توانند آینده‌ای روشن و موفق برای خود خلق کنند. این مورد یکی از تفاوت‌های بزرگ ثروتمندان با مردم عادی است که فکر می‌کنند هیچ کنترلی بر زندگی خود ندارند و فقط باید پذیرای واقعیت‌های زندگی باشند.

۶. پولدارها مسئولیت نتایج خود را بر عهده می‌گیرند

مهم نیست شکست بخورند یا موفق شوند، میلیاردرها همیشه مسئولیت نتایج خود را بر عهده می‌گیرند. حتی وقتی که شکست می‌خورند و با موانع پیچیده‌ای مواجه می‌شوند باز هم مسئولیت نتایج خود را بر عهده می‌گیرند چون عاشق این کار هستند و می‌دانند با پذیرش مسئولیت این پیام را به ذهن خود ارسال می‌کنند که آنها قدرت تغییر نتایج منفی را دارند و تا لحظه‌ی رسیدن به موفقیت تسلیم نمی‌شوند.

۷. ثروتمندان به امنیت و خطر نکردن هیچ اعتقادی ندارند

میلیاردرها از ابتدا برای برنده شدن وارد بازی پول می‌شوند. آیا شما هم همین کار را می‌کنید؟ لطفاً اشتباه برداشت نکنید. ثروتمندان هیچ وقت با پول خود قمار نمی‌کنند اما وقتی هم که فرصت‌ها پیش روی‌شان قرار می‌گیرند با نگرش از دست ندان آنچه که دارند و یا حفظ آنچه که دارند این فرصت‌ها را از دست نمی‌دهند بلکه همیشه در چنین موقعیت‌هایی به دنبال یافتن راه‌های ثروتمند شدن هستند.

۸. آن‌ها می‌دانند و معتقدند که ثروت فراوانی در این جهان وجود دارد

ثروتمندان می‌دانند که در هر گوشه‌ی این جهان ثروت فراوانی وجود دارد و تنها زمانی که ارزشی منحصر به فرد در زندگی دیگران ایجاد کنند می‌توانند ثروت عظیمی کسب کنند. آن‌ها می‌دانند که در این جهان به اندازه‌ی هم‌هی انسان‌ها ثروت کافی وجود دارد. این باور ثروتمندان به کلی با اعتقاد مردم عادی که فکر می‌کنند پول درآوردن سخت است و ثروتمند شدن غیرممکن، در تضاد است.

۹. ثروتمندان می‌دانند و معتقدند که ضریب هوشی (IQ) و تحصیلاتشان هیچ ربطی به پول و کسب ثروت ندارد

پول و ثروت هیچ ارتباطی با ضریب هوشی (IQ) و مدارك و شرایط تحصیلی ندارد. پول به جیب افرادی جریان می‌یابد که فرصت‌ها را می‌یابند و ارزش خلق می‌کنند و هم‌هی میلیاردرها نیز می‌دانند که این تنها روش کسب ثروت است. آن‌ها می‌دانند که بازار تعیین می‌کند ثروت کجا برود و اگر شما در زمان و مکان مناسب از این فرصت استفاده کنید جریان ثروت به سوی حساب بانکی شما سرازیر خواهد شد.

۱۰. ثروتمندان معتقدند تنها زمانی ثروت به سوی شما خواهد آمد که به دیگران کمک کنید

اگر بتوانید به افراد جامعه در حل مشکل خاصی که دارند کمک کنید و این کار را در مقیاسی وسیع انجام دهید به راحتی می‌توانید ثروت بیشتری تولید کنید. میلیاردرها می‌دانند و معتقدند اگر بتوانید به آدم‌های زیادی کمک کنید تا به خواسته‌هایشان برسند به راحتی می‌توانید ثروت بزرگی انباشت کنید.

زیگ زیگلار به بهترین شکل ممکن این مورد را خلاصه می‌کند:

می‌توانید به هر آنچه می‌خواهید در زندگی دست یابید فقط به این شرط که به افراد زیادی کمک کنید تا به آنچه می‌خواهند دست یابند.

می‌دانیم که ثروتمندان انسان‌های منحصربه‌فردی هستند. همه‌ی ثروتمندان، میلیونها و میلیاردرهای جهان از این بینش‌های مشترک در مورد پول و ثروت بهره‌مندند اما متأسفانه مردم عادی از این باورها بی‌بهره‌اند. اگرچه بهره‌مندی از این بینش‌ها به تنهایی نمی‌تواند شما را در زندگی ثروتمند کنند اما قطعاً می‌تواند جرقه‌ای در ذهن شما و آغازی برای شروع کسب ثروت باشند و همین واقعیت است که موجب خلق تفاوت‌ها خواهد شد. در نهایت، این شما هستید که باید شرایط مالی‌تان را تغییر دهید.

۴- چگونه به یک میلیونر خودساخته تبدیل شویم؟

میلیونر و یا میلیاردر شدن در زندگی امروز تبدیل به یک آرزو شده است که فقط همیشه تو عکس‌ها دید... انگار تو زندگی واقعی به همچین زندگی چشمگیری امکان نداده اتفاق بیافته، اما این دیدگاه به کلی اشتباه است.

میلیاردر شدن در جوانی کاملاً امکان‌پذیر است و برای آسودگی خاطر‌تان باید بگویم هیچ دخلی به اوضاع شرایط کشور، اوضاع شرایط خانوادگی و حتی سرمایه اولیه‌تان نیز ندارد.

"بزرگ فکر کنید، از فکر کردن به رویاهای بزرگ نترسید"

در این مقاله ۱۰ نشانه را بررسی می‌کنیم که ثابت می‌کند شما در مسیر صحیح ثروتمندی و میلیونر شدن هستید حتی اگر خودتان چنین احساسی نداشته باشید.

۱- برای خود اهداف بزرگ و باارزش تعیین کرده‌اید.

شاید این جمله زیبا را شنیده باشید که می‌گوید: ماه را نشانه بگیر، حتی اگر به ماه هم نرسی، در میان ستارگان فرود خواهی آمد. « اگر شخصیت شما به گونه‌ای است که در کلاس درسی که برای پاس کردن تنها به نمره‌ی B احتیاج است شما تنها به نمره‌ی A می‌اندیشید و به کمتر از آن راضی نمی‌شوید، باید به خودتان افتخار کنید زیرا طرز فکر شما دقیقاً همانند طرز فکر افراد میلیونر و ثروتمند است. در مأموریت خود برای رسیدن به ثروت و تنعم، ۱ میلیارد یا حتی ۱۰ میلیارد تومان را به عنوان هدف انتخاب کنید نه ۱۰۰ یا ۲۰۰ میلیون تومان. به بزرگ اندیشی ادامه دهید و از جادوی فکر بزرگ برای رسیدن به امنیت مالی استفاده کنید.

۲- ذهنی باز دارید که پذیرای اندیشه‌های مختلف است.

از ایده‌های جدید نمی‌ترسید و به خوبی می‌دانید که ذهن بسته هرگز نمی‌تواند الهام‌بخش ایمان، شجاعت، اعتقاد و قوه‌ی تخیل فعال و تأثیرگذار باشد. میلیونرهای خودساخته و موفق برخورد روانشانی خود نسبت به مقوله‌ی ثروت، موفقیت و شادی را تغییر می‌دهند.

۳- از زمان خود برای کسب نتایج مفید و ایده آل استفاده می‌کنید.

این نکته که زمان بسیار با ارزش‌تر از پول و ثروت است را به خوبی درک می‌کنید. از آنجا که می‌خواهید وقت و انرژی خود را بر روی کارهایی متمرکز کنید که در انجام آن‌ها مهارت فوق‌العاده‌ای دارید ترجیح می‌دهید افرادی را استخدام کنید تا به شما برای تکمیل وظایف و مسئولیت‌هایی که چندان در انجام آن‌ها تخصص و تجربه ندارید کمک کنند. افرادی که از لحاظ مالی موفق‌اند از تک‌تک لحظات و فرصت‌ها برای کسب نتایج و موفقیت بیشتر استفاده می‌کنند و تا جایی پیش می‌روند که حس کنند در حال برنده شدن هستند و نه فقط کار کردن و تکمیل وظایف.

۴- از هدف‌گذاری و رسیدن به اهداف و موفقیت لذت می‌برید.

اگر به شدت به فرآیند هدف‌گذاری و رسیدن به اهداف علاقه‌مندید، باید بدانید که مانند میلیونرها فکر می‌کنید. پیترووگد، بنیان‌گذار Game Changers Academy، فردی که اولین یک میلیون دلارش را قبل از سن ۲۶ سالگی به دست آورده است زمانی گفته: «نمی‌توانید تصادفاً یک میلیون دلار به دست آورید، اگر کسب این پول یکی از اهدافتان نباشد هرگز نمی‌توانید به آن برسید.»

۵- در مواجهه با سختی‌ها و مشکلات خوش‌بین باقی می‌مانید و نگرش مثبت را انتخاب می‌کنید.

بسیاری از میلیونرهای خودساخته از جمله J.K. Rowling روایت «از زنده‌پوشی به ثروت» را زندگی کرده‌اند. J.K. Rowling مادر تنهایی بود که با استفاده از مزایا و منافع دولتی زندگی می‌کرد و با استفاده از تمام استعدادها و توانایی‌هایش و متمرکز ساختن تمام توجه‌اش سعی کرد به اهداف و خواسته‌هایی که بیش از هر چیز دیگری برای او اهمیت داشتند جامه‌ی عمل بپوشاند. افراد ثروتمند معتقدند: «من زندگی‌ام را می‌سازم»، انسان‌های فقیر باور دارند: «زندگی فقط یک اتفاق است.»

۶- از رویدادها و اتفاق‌هایی که در جهان پیرامونتان رخ می‌دهند کاملاً آگاه هستید.

اگر شخصیت شما به گونه‌ای است که ترجیح می‌دهید به جای اینکه روز خود را با فیس بوک و دیگر کارهای غیر ضروری شروع کنید، مهم‌ترین کارهایتان را در ابتدای روز انجام دهید و یا به قول بریانی تریسی در کتاب «قورباغه‌ات را قورت بده»، بزرگ‌ترین و زشت‌ترین قورباغه‌تان را در ابتدای صبح قورت می‌دهید، به شما تبریک می‌گویم زیرا یکی

از عادات‌های افراد ثروتمند در زندگی شما جاری ست. کارآفرینان موفق‌ی مانند بیل گیتس و وارن بافت روز خود را با مطالعه نشریات خبری معروفی نظیر Wall Street Journal و New York Times شروع می‌کنند.

۷- فقیر بودن برای شما هیچ معنا و مفهومی ندارد.

تمام بهانه‌ها و باورهایی که سعی دارند فقیر بودن و فقیر ماندن را برای شما قابل توجیه و منطقی جلوه دهند را تماماً از ذهن خود حذف می‌کنید. بیل گیتس در این زمینه جمله‌ی زیبایی دارد که ذکر آن خالی از لطف نیست: «اگر فقیر به دنیا آمده‌اید، اشتباه شما نبوده، اما اگر فقیر از دنیا بروید، اشتباه شماست».

۸- با یک مربی موفق کار می‌کنید یا به دنبال پیدا کردن چنین فردی هستید.

به خوبی درک می‌کنید که نباید خودتان را با ایده‌ها و نظریات افراد ناموفق و شکست خورده محدود کنید. سرگذشت و سبک زندگی و رفتاری میلیونرهای خودساخته را مطالعه می‌کنید و بهره‌مندی از وجود یک مربی باخرد و حرفه‌ای را یکی از المان‌های اصلی موفقیت فردی و شغلی می‌دانید. ۶۸ درصد از ۴۰۰ آمریکایی که در لیست میلیاردی‌های مجله فوربس سال ۲۰۱۳ بودند، میلیاردی‌های خودساخته محسوب می‌شدند یعنی وارث ثروت فرد دیگری نبوده‌اند و هیچ پول باد آورده‌ای به آن‌ها نرسیده بود. به احتمال قوی، اکثر این میلیاردی‌های خودساخته از وجود یک مربی دانا و با سواد بهره‌مند بوده‌اند که به آن‌ها روش صحیح تفکر خارج از چهارچوب فکری معمول و رایج در جامعه را به درستی آموزش داده‌اند.

۹- از بدهی بد که هیچ پیشرفتی از آن حاصل نمی‌شود دوری کنید.

عدم استفاده از بدهی‌هایی که هیچ پول و ثروتی برای شما نمی‌آفرینند را به یکی از قوانین زندگی خود تبدیل کنید. اگر پول قرض می‌کنید تا ماشین بخرید، این کار باید تضمین‌کننده‌ی افزایش درآمد شما باشد. در حالی که ثروتمندان از بدهی به عنوان یک اهرم سرمایه‌گذاری مؤثر برای رشد جریان‌های نقدینگی خود استفاده می‌کنند، فقرا از بدهی برای خرید چیزهایی استفاده می‌کنند که ثروتمندان را ثروتمندتر می‌کند. رابرت کیوساکی تقریباً در تمام کتاب‌های خود مفهوم بدهی بد و بدهی خوب را تعریف کرده که به شرح زیر است:

بدهی خوب پول در جیب شما می‌گذارد و بدهی بد پول از جیب‌تان خارج می‌کند.

۱۰- برای سرمایه‌گذاری پس‌انداز می‌کنید.

می‌دانید که تنها دلیل منطقی و معقول پس‌انداز کردن پول این است که می‌خواهید آن را سرمایه‌گذاری کنید . مقداری از درآمد ماهانه‌ی خود را در یک حساب امن و غیر قابل دسترس پس‌انداز کنید . هرگز از پول ذخیره شده در این حساب برای هیچ کاری، حتی موارد ضروری استفاده نکنید زیرا این کار به شما برای افزایش درآمدتان فشار می‌آورد که بسیار حیاتی است . مازاد پول خود را در دارایی‌های کاغذی و سایر انواع دارایی نظیر ملک و ایجاد کسب‌وکار سرمایه‌گذاری کنید .

۵- مهمترین قوانین ثروتمند شدن - رمز و راز ثروت

قوانین طلایی وجود دارند که به شما ثابت می‌کند ثروتمند شدن حق شماست و هیچ کس نمی‌تواند این حق را از شما بگیرد . فقط کافی است آنها را بشناسید و باور کنید، پس از اجرای باورهایتان می‌توانید از ثروتی که کسب کرده‌اید لذت ببرید .

هر وقت، هر کجا، هر کس از شما سوال کرد “ثروت بهتر است یا ...” شما بدون هیچ نوع خجالت، رودربایستی و درگیری درونی برای حفظ وجهه خودتان، سریع بگویید ثروت . اجازه بدهید حق آن گونه که وجود دارد در مورد شما اجرا شود و با کلمات مانع آن نشوید .

::مردی که بر شانه غول بنشیند دیدگاهی پر دامنه تر از خود غول خواهد داشت::

هفت قانون ثروتمند شدن

نه کسی شانس ثروتمند می‌شود و نه کسی شانس ثروت خود را از دست می‌دهد . این موضوع بیانگر این مطلب است که ثروتمند شدن نیز مثل رسیدن به هر خواسته دیگری در این دنیا برای خود مراحلی دارد ، و فقط کسانی که از این موضوع باخبرند می‌توانند به ثروتمند شدن خود امید داشته باشند . این مراحل عبارتند از:

- نابرده رنج گنج میسر نمی‌شود

برای ثروتمند شدن باید تلاش کرد . اینکه دوست داشته باشید ثروتمند شوید با اینکه بخواهید واقعا انسان ثروتمندی شوید متفاوت است . رسیدن به استقلال مالی شانس نیست، برای رسیدن به استقلال مالی باید نهایت تلاش خود را بکنید . فراموش نکنید که نابرده رنج گنج میسر نمی‌شود . اگر بخواهید که به ثروت برسید باید سختی‌های آن را تحمل کنید . معمولا انسانهای که هدف والایی در سر ندارند با کوچکترین سختی‌ها دست از تلاش خود برمی‌دارند ولی اگر بتوانید سختی‌ها را تحمل کنید به زودی به هدف خود می‌رسید . توجه داشته باشید که همه کسانی که در زندگی موفق می‌شوند، ممکن است در شروع با دشواری روبه‌رو شده و مجبور باشند که به تلاشی نومید کننده دست بزنند . باید مشکلات و سختی‌ها را پشت سر بگذارید تا بتوانید به هدف خود برسید . هنگامی که توماس

ادیسون تصمیم گرفت تا لامپ را اختراع کند در اولین تلاش خود موفق به ساخت آن نشد. او مصمم شد که به رویای خود جامه عمل بپوشاند و با آنکه بیش از هزار بار شکست خورد، آنقدر ایستاد تا موفق گردید.

۲- ارزش پول خود را بدانید

قدر پول خود را بدانید و آنرا بیهوده خرج نکنید. اکثر انسانها اصلا کنترلی بر نحوه پول خرج کردن خود ندارند و بدون هیچ تفکری کورکورانه پول خرج می کنند. اگر می خواهید ثروتمند شوید باید بدانید که کی و کجا پول خرج کنید. در هیچ مدرسه ای یا هیچ دانشگاهی اصول ثروتمند شدن را تدریس نمی کنند شما این اصول را فقط از طریق رفت و آمد در جامعه و مطالعه درباره زندگی ثروتمندان جهان به دست می آورید. برای اینکه بتوانید بر روی منابع مالی زندگی خود تسلط داشته باشید باید بهترین راه استفاده کردن از پولتان را بدانید. سعی کنید از تجربیات دیگران استفاده کنید و اشتباهاتی را که آنها مرتکب شدند را مرتکب نشوید.

۳- ارباب پول خود باشید

آیا تا بحال فکر کرده اید که به چه دلیلی پول خرج می کنید؟ شما به چهار طریق از پول خود استفاده می کنید. ۱- آنرا خرج می کنید. ۲- پس انداز می کنید. ۳- سرمایه گذاری می کنید. ۴- یا اینکه پول خود را می بخشید. سوالی که ممکن است شما از خودتان بپرسید این است که چطور می توانید خلاقانه پول خرج کنید، یعنی هم خوب خرج کنید و هم خوب پس انداز کنید؟ برای رسیدن به جواب این سوال قبل از هر چیز باید مشخص کنید که شما چه نوع پول خرج کنی هستید؟ برای بعضی ها پول خرج کردن یه نوع تفریح است، بعضی ها هم برای پزدادن پول خرج می کنن. حتی ممکنه آدمهایی هم پیدا بشن که به پول خرج کردن معتاد شده باشند. به هر حال و به هر دلیلی که پول خرج می کنید فراموش نکنید که برای ثروتمند شدن باید ارباب پول خود باشید و به اون اجازه ندید که هر کاری دوست داره بکنه.

۴- اهدافتان را مشخص کنید

برای رسیدن به موفقیت باید هدف داشته باشید و برای رسیدن به آن از هیچ تلاشی مضایقه نکنید. اگر شما می خواهید به ۱۰۰ میلیون تومان ثروت برسید باید به اندازه ۱۰۰ میلیون تومان تلاش کنید. مهمترین مرحله در راه رسیدن به ثروت داشتن يك برنامه اصولی و کاربردی است. هدفی را که برای خود در نظر می گیرید باید قابل دسترسی باشد. نباید کورکورانه و بدون هیچ برنامه ریزی قبلی و سنجیدن تمام شرایط اقدام به برنامه ریزی مالی کنید. مثلا تا هنگامی که شما بدهکاریهای زیادی دارید نباید تصمیم بگیرید که پس انداز کنید. اولین برنامه شما باید برای صاف کردن قروض شما باشد.

۵- صرفه جویی کنید

آیا اشخاص ثروتمند مادرزاد ثروتمند به دنیا می آیند؟ اگر جواب شما به این سوال نه می باشد پس چرا شما ثروتمند نمی شوید؟ راز میلیونر شدن بیشتر ثروتمندان جهان صرفه جویی کردن است. اگر شما هم می خواهید به ثروت مورد نظر خود برسید باید بدانید که دیگران از چه روشهای استفاده کردند، شما هم بسته به موقعیت تان همان اصول را در زندگی شخصی خود بکار بگیرید. برای صرفه جویی کردن هیچ محدودیت خاصی وجود ندارد، ضمناً صرفه جویی منحصرراً محدود به پول نمی شود. شما حتی می توانید در زمان خود صرفه جویی کرده و از ساعاتی که از این طریق نصیب شما می شود برای افزایش درآمد زندگی خود استفاده کنید.

۶- پس انداز کنید

پس انداز کردن يك راه میانبر برای رسیدن به ثروت است. هرچقدر که بتوانید بیشتر پس انداز کنید بهتر می توانید جلوی خروج پولتان را بگیرید. میزان پس انداز ربطی به مقدار درآمد شما ندارد. راههای زیادی برای پس انداز کردن وجود دارد، شما باید آگاهانه و نه کورکورانه پس انداز کنید. قبل از اینکه تصمیم به پس انداز بگیرید باید از مفهوم صحیح و درست آن باخبر باشید. اشخاصی وجود دارند که به دلیل نداشتن مفهوم صحیح پس انداز خود و خانواده خود را از ساده ترین لذتها محروم می سازند و به این ترتیب شادی و آسایش را از کانون خانواده خود دور می کنند. اگر شما با همسر خود درباره پس انداز تفاهم نداشته باشید تلاش شما نتیجه موثری نخواهد داشت. شرط موفقیت در پس انداز رسیدن به يك تفاهم مشترك میان زوجین است.

۷- از پول خود برای کمک به دیگران استفاده کنید

سرمایه گذاری، پس انداز و صرفه جویی کردن تنها راههای درست استفاده از پول نیستند. بهترین نحوه استفاده از پول آن است که نه تنها از طریق آن به رشد اقتصاد جامعه کمک کرده بلکه از پول خود برای کمک به دیگران نیز استفاده کنید. علت اینکه بیشتر مردم ثروتمند نمی شوند این است که از آن فقط به نفع خودشان استفاده می کنند و برای کمک مالی به دیگران ارزشی قائل نیستند. پول تان را ببخشید، با دیگران قسمت کنید و از آن برای کمک به دیگران استفاده کنید. هنگامی که شما از پول تان به نحو متفاوتی استفاده کرده و از برای کمک به دیگران استفاده می کنید، فرصت های بیشتری از طریق خداوند در اختیار شما قرار می گیرد. خودخواه بودن و حریص بودن باعث پولدار شدن شما نمی شود ولی سرمایه گذاری در روابط اجتماعی تان می تواند باعث ثروتمند شدن شما بشود.

۶- تصمیماتی که زندگی مالی خیلی ها را متحول کرد

۳ تصمیمی که زندگی مالی شما را بدون شك متحول خواهد کرد چیست؟

هیچ چیز بدتر از آن نیست که یک فرد ثروتمند همیشه ناراحت و عصبانی باشد. هیچ دلیلی برای این موضوع وجود ندارد اما با این حال من هر روز با این پدیده سروکار دارم. این موضوع ناشی از داشتن زندگی نامتعادل و انتظارات زیاد و همچنین نارضایتی از داشته های فردی است.

شما بدون قدردانی و تحسین آن چه که دارید نمی توانید به خواسته های واقعی تان برسید. اما چگونه باید تعادل را در زندگی برقرار کرد؟ در یک زندگی نامتعادل موفقیت چه معنایی دارد؟

حدود چهار دهه است که هر قدم از زندگی را به مردم و برخی از زنان و مردان بسیار مهم جهان، آموخته ام. من با مدیران شرکت های بزرگ و کوچک کار کرده ام. در تمامی این موارد دریافته ام که مردم در هر لحظه ۳ تصمیم کلیدی می گیرند که به زندگی شان جهت می دهد. اگر در هنگام این تصمیم گیری ها حواست نان را جمع نکنید، مانند اغلب افرادی می شوید که از لحاظ فیزیکی در وضعیت خوبی قرار ندارند. از نظر احساسی افسرده فرسوده هستند و از لحاظ اقتصادی نیز در وضعیت استرس آوری قرار دارند. اما اگر آگاهانه تصمیم گیری کنید، می توانید امروز مسیر زندگی تان را به معنای واقعی تغییر دهید.

اولین تصمیم: موضوع مورد توجه خود را با دقت انتخاب کنید

در هر لحظه میلیون ها موضوع برای جلب توجه شما با هم رقابت می کنند. شما می توانید یا به مسائلی فکر کنید که در حال حاضر و در کنار شما در حال وقوع هستند یا در آینده قرار است رخ دهند. همچنین ممکن است به گذشته بیندیشید. به هر چیزی که توجه کنید، انرژی فرستاده می شود. موضوعات مورد توجه شما و الگوی انجام آن به کل زندگی شما شکل می دهد. علاقه مندید که روی چه حیطه ای تمرکز کنید؛ به چیزهایی که دارید یا چیزهایی که در زندگی شما وجود ندارد؟ مطمئنم که به هر دو روی سکه توجه می کنید. اما اگر افکار همیشگی تان را بررسی کنید، بیشتر برای چه مواردی وقت گذاشته اید؟

بیشتر از این که به چیزهایی فکر کنید که در اختیار ندارید یا حسرت کسانی را بخورید که از لحاظ اقتصادی از شما جلوتر هستند، شاید باید اعتراف کنید که در مورد مسائلی غیر از مسائل اقتصادی باید قدردان باشید؛ شما می توانید شکرگزار سلامتی، خانواده، دوستان، موقعیت ها و ذهن تان باشید.

افزایش عادت تحسین داشته های تان می تواند سطح جدیدی از سلامت و ثروت عاطفی را برای تان به ارمغان بیاورد. اما سوال اصلی این است که آیا برای داشتن احساس شکرگزاری عمیق از ذهن، بدن، قلب و روح تان مایه می گذارید؟ آن جاست که می توانید لذت، شاید و رضایت را پیدا کنید. آگوی توجه ثانویه ای را پیدا کنید که روی کیفیت زندگی تان اثرگذار باشد؛ آیا شما بیشتر روی چیزهایی تمرکز می کنید که می توانید تحت کنترل خود بگیرید یا برعکس؟ اگر به چیزهایی توجه داشته باشید که نمی توانید کنترل شان کنید، استرس بیشتری را وارد زندگی خود می

کنید. شما می‌توانید روی بسیاری از جنبه‌های زندگی‌تان تاثیرگذار باشید اما نمی‌توانید آن‌ها را کنترل کنید. زمانی که این الگوی تمرکز را کسب کردید، مغز شما باید تصمیم دیگری بگیرد.

دومین تصمیم: بررسی کنید که تمام این کارها برای چیست؟

نحوه تفکر شما در مورد زندگی‌تان به حوادث، شرایط اقتصادی یا اتفاقاتی که برای شما رخ داده است، ارتباطی ندارد. کیفیت زندگی شما به معنایی مربوط می‌شود که برای این مسائل قائل شده‌اید. بیشتر اوقات شما از نقش ضمیر ناخودآگاه‌تان در معنابخشیدن به حوادث زندگی بی‌خبرید. زمانی که اتفاقی (مانند تصادف، بیماری، از دست دادن شغل) برای‌تان می‌افتد، آیا آن را به منزله یک شروع می‌بینید یا یک پایان؟ اگر فردی با شما مخالفت می‌کند، آیا او به شما توهین کرده، شما را تربیت کرده یا واقعا نگران شماست؟ آیا یک مشکل ویرانگر به معنای منفی است؟ یا شاید ممکن است که هدیه‌ای از سوی خداوند دریافت کرده‌اید؟ زندگی شما برمبنای معنایی می‌گذرد که شما به آن داده‌اید. هر معنایی باعث داشتن احساسات منحرفه فردی می‌شود و کیفیت زندگی شما شامل جایی است که به طور احساسی در آن زندگی می‌کنید. من همیشه در طی سمینارها سوال می‌کنم: «چند نفر از شما کسانی را می‌شناسند که داروی ضد افسردگی مصرف می‌کنند و هنوز هم افسرده‌اند؟» معمولاً ۸۵ تا ۹۰ درصد از شرکت‌کنندگان دست‌شان را بالا می‌برند. چگونه ممکن است؟ دارو باید باعث بهبود حال مردم شود. اما حقیقت این است که طبق برچسب موجود روی داروهای ضد افسردگی یکی از عوارض جانبی ممکن است افکاری در مورد خودکشی باشد. اما مهم نیست که فردی چقدر دارو مصرف می‌کند؛ اگر او به طور مداوم به چیزهایی توجه داشته باشد که نمی‌تواند کنترل کند یا ندارد، به راحتی ممکن است ناامید شود. اگر جمله‌ای مانند «زندگی ارزش زندگی کردن ندارد» نیز به این موضوع اضافه شود هم دیگر معجوی ساخته شده که هیچ قرص ضد افسردگی نمی‌تواند از پس آن برآید.

با این حال اگر آن فرد به معنای جدیدی از زندگی یا دلیلی برای آن یا باوری که قرار بوده همه چیز وجود داشته باشد، دست پیدا کند، مستحکم‌تر از هر چیزی خواهد شد که برای او اتفاق می‌افتد. زمانی که مردم عادات همیشگی و معنای زندگی‌شان را تغییر می‌دهند، محدودیتی در تغییر زندگی وجود نخواهد داشت. تغییر تمرکز در زندگی می‌تواند به معنای واقعی شیمی حیات او را ظرف چند دقیقه تغییر دهد. بنابراین کنترل را به دست بگیرید و همیشه به یاد داشته باشید که زندگی برابر است با احساسات و احساسات برابر است با زندگی. هوشیارانه و با ذهن باز انتخاب کنید. در هر حادثه‌ای معنایی قدرتمند پیدا کنید و بدین گونه ثروت موجود در عمیق‌ترین معنای زندگی در دسترس شما قرار خواهد گرفت. زمانی که معنایی در ذهن خود ایجاد کردید، احساسات در شما پدیدار می‌شوند و آن احساسات باعث به وجود آمدن حالتی برای اتخاذ سومین تصمیم خواهند شد:

سومین تصمیم: چه کار خواهید کرد؟

وضعیت احساسی شما به طرز شدیدی اعمال شما را تحت تاثیر خود دارند. اگر عصبانی باشید، رفتار متفاوتی نسبت به وقتی دارید که احساس سرزندگی فراوان می کنید. اگر می خواهید به اعمال خود شکل دهید، سریع ترین راه این است که نقطه تمرکز خود را تغییر دهید و معنای زندگی تان را روی موضوع قدرتمندتری بنا بگذارید. دو فرد عصبانی به شیوه متفاوتی رفتار می کنند. برخی عقب نشینی می کنند و برخی برخی جلو می روند. برخی از افراد عصبانیت شان را به شکل آرام تری ابراز می کنند. اما دیگران آن را بسیار بلند و با خشونت نشان می دهند. برخی دیگر نیز به دنبال موقعیتی می گردند تا پرخاشگری منفعلانه خود را نشان دهند تا دوباره دست پیش بگیرند یا حتی به همان میزان انتقام بگیرند.

این الگوهای رفتاری از کجا آمده اند؟ انسان تمایل دارد که رفتار خود را مانند افراد مورد احترام و محبوب خود شکل دهد. افرادی که شما را خسته یا عصبانی می کنند، چطور؟ شما معمولاً رویکرد آن ها را پس می زنید. با این حال خیلی از مواقع نیز می بینید که الگوهای را انتخاب کرده اید که در زمان جوانی بارها و بارها دیده بودید و خوش تان نیامده بود. بسیار خوب و مفید است که شما از الگوهای تان در زمان ناامیدی، عصبانیت، ناراحتی و تنهایی باخبر باشید. اگر آن ها را شناسید قادر به تغییرشان نخواهید بود. اکنون که با قدرت این سه تصمیم آشنا شدید، به دنبال الگوهای باشید که دارند آن چه را که شما از زندگی می خواهید، تجربه می کنند. به شما قول می دهم آن هایی که مرادوات دلنشینی دارند، نسبت به افرادی که همیشه مجادله و دعوا می کنند، روی مسائل کاملاً متفاوتی تمرکز می کنند و معنای کاملاً متفاوتی برای چالش های موجود در روابط دارند.

این موضوع علم پرتاب موشک نیست. اگر از تفاوت های موجود بین رویکرد مردم در این سه تصمیم آگاه باشید، روشی برای ایجاد تغییرات مثبت در هر حیطة ای از زندگی خود خواهید داشت.

۷- شش گام برای تبدیل آرزو به پول و ثروت

هزاران کتاب درباره موفقیت مالی در قفسه کتابخانه ها وجود دارند و همه آنها توصیه می کنند که کمتر خرج کنید، بیشتر پس انداز کنید، بهتر سرمایه گذاری کنید، زودتر بازنشسته شوید، زودتر از بدهی خلاص شوید، و تقریباً همه معماهای مالی را در این میان حل می کنند.

اما شاید هیچکدام بهتر از کتابی که در سال ۱۹۳۷ منتشر شد این مسائل را تشریح نکرده باشد. ناپلئون هیل، یکی از تاثیرگذارترین نویسندگان آن زمان، با بیش از پانصد مرد موفق که این کشور (امریکا) تاکنون بخود دیده، مصاحبه کرده تا کلید خوش اقبالی آنان را دریابد.

او تمام آنچه بدست آورد را در يك كتاب ۲۰۰ صفحه ای به نگارش درآورد و به نام "فکر کنید و ثروتمند شوید" منتشر نمود، که یکی از پرفروش ترین کتابهای کل دوران است.

بدنبال توصیه های بورسی یا قماری در این کتاب نباشید. در عوض هیل با برخی از بزرگترین ثروتمندان و تاجران نامدار روزگار خود مصاحبه کرده و هیچکدام از یافته هایش نیاز به داشتن مهارتهای سخت و غیر قابل دسترس ندارد. تمام فرضیه او به منظور کمک به مردمی است که موانع فکری جلوی ثروتمند شدن آنها را می گیرد.

او می نویسد: "با آرزو کردن ثروتمند نمی شوید، اما چیزی که فرد را پولدار می کند اشتیاق و میل شدید پولدار شدن و تفکر دائمی به آن، سپس برنامه ریزی راه و روشی برای پولدار شدن، و در نهایت پیگیری این برنامه با حداکثر پشتکار طوری که شکست برایش بی معنی باشد".

در يك جمع بندی او این شش گام را برای تبدیل آرزو به ثروت بیان می کند:

۱

در ذهنتان میزان پولی را که آرزو دارید داشته باشید مشخص کنید. کافی نیست که بگویید "من پول فراوانی می خواهم." میزان دقیق را مشخص کنید). دلایل روانی برای این منظور وجود دارد.

۲

تعیین کنید در ازای رسیدن به این مبلغ پول، قصد دارید چه چیزی بدهید. (چنین واقعیتی که می گوید "چیزی برای هیچ" وجود ندارد).

۳

تاریخ دقیقی برای رسیدن به مبلغ مورد نظرتان تعیین و یادداشت کنید.

۴

طرح و برنامه مشخصی برای دستیابی به مبلغ مورد نظرتان بریزید، و در يك آن، آماده باشید یا نباشید، کارتتان را عملاً شروع کنید و طرحتان را اجرا کنید.

۵

جمله واضح و روشنی بنویسید از مبلغ پولی که می خواهید بدست آورید و محدوده زمانی لازم برای دستیابی به آن مبلغ را تعیین کنید، بنویسید در ازایش چه چیزی می دهید، و بطور واضح نحوه به انجام رساندن طرح تان را تشریح کنید.

۶

نوشته تان را با صدای بلند بخوانید، دوبار در روز، یک بار قبل از خواب شبانه، و یک بار بعد از بیداری صبح. همچنانکه می خوانید، ببینید و احساس کنید و این باور را در خود ایجاد کنید که در آن موقعیت قرار دارید. به نظر ابتدایی می رسد، ولی اگر با هر یک از دیگر طرحهای راهنمای پولدار شدن مقایسه کنید، دقیقاً همین گامها را مشاهده می کنید. آنها فقط با جار و جنجال و هیاهوی بیشتری همراه هستند. کتاب هیل به ما یادآوری می کند یکی از تنها راههای رسیدن به ثروت این است که بدانیم اغلب اوقات احساسات و ذهنیات ما مانعی برای پیشرفت می باشد و کار ما این است که با یک برنامه مشخص بر این احساسات و ذهنیات نابجا غلبه کنیم.

۸- روانشناسی ثروت - راز ثروتمند شدن - جذب ثروت

چرا مردم از پیشرفت و بهبود وضع مالی خود و داشتن یک زندگی راحت باز میمانند؟ پاسخ به این سؤال عموماً بر این مسئله متمرکز است که موفقیت مالی غیرممکن است. بیشتر مردم موانع بی شماری را که سد راه پولدار شدنشان می شوند، خود به وجود می آورند.

اگر شما هم باورهای محدود کننده ای را درباره پول در ضمیر ناهوشیار تان جای داده اید، خارج شدن از حصار تنگ فقر و بی پولی کاری دشوار است، چرا که ذهن ناهوشیار شما تمام تلاش تان را برای دستیابی به پول مختل می کند. به همین خاطر بیشتر مردم، زندگی شان را با این خیال به سر می برند که آنها هیچ گاه عرضه پولدار شدن را ندارند. با این حال کسانی نیز هستند که اگرچه به پولدار شدن خود ایمان دارند، اما راه دستیابی به آن را نمی دانند. بیشتر مردم در ضمیر هوشیار خود فکر می کنند که برای رسیدن به اهداف شان می توانند هر کاری را انجام دهند، اما بخش ناخود آگاه مغز آنان به موفقیت شان اعتقاد ندارد؛ بنابراین شخص هر چه بیشتر از بخش ناخود آگاه مغزش پیروی کند، موانع بیشتری در زندگی روزانه اش پدید می آید. این همان کاری است که ذهن انجام می دهد. برای روشن تر شدن مطلب به مثالی اشاره می کنیم. افراد زیادی وجود دارند که با وجود استفاده از کتابهای مفید در زمینه ثروتمند شدن، شرکت در سمینارهای متعدد، و استفاده از جملات تأکیدی زیاد، هنوز اغلب آنها با مشکلات مادی زیادی، دست و پنجه نرم می کنند. این افراد اگرچه تمام کارهایی را که در این زمینه انجام داده اند، مفید و ثمربخش بوده است؛ اما هنوز درگیر یک نوع باور محدود کننده هستند. این گونه افراد معمولاً درباره دستیابی به ثروت، باورها و اعتقادهای مختلفی دارند، از جمله:

*من برای رسیدن به اهدافم در زندگی پول کافی ندارم.
*برای من خیلی دیر شده است، فکر نکنم بتوانم به پول دست پیدا کنم.
*در صورت سرمایه‌گذاری در بازار بورس، قیمت‌ها سقوط خواهند کرد.
*اقتصاد مسئله‌ای بسیار پیچیده‌ای است.

همه این باورها موانعی را ایجاد می‌کنند که این موانع، ما را برای دستیابی به ثروت دچار می‌کنند. این نوع افکار، مردم را محدود می‌کنند، زیرا آنان در جست‌وجوی پاسخ‌هایی در خارج از خودشان هستند، در حالی‌که کلید گنج و ثروت در درون‌شان قرار دارد. غنا و بی‌نیازی در ذهن مردم جای دارد. بسیاری از کسانی که در زمینه مالی موفق هستند، اغلب باورهای مثبتی درباره رفاه و نعمت دارند. وقتی که مردم متوجه می‌شوند که چطور در مسیر خوشبختی گام بردارند، از قلمرو اسباب و علل بیرون می‌آیند، و این سؤال، ذهن‌شان را به خود مشغول می‌کند؛ «آیا ممکن است؟» سپس به مرور اهدافشان می‌پردازند و از آن میان، یکی را به دست می‌آورند. آری، آنان موفق می‌شوند زیرا ایده پولدار شدن را می‌پروانند.

پس بجای اینکه ذهن خود را بر امکانات متمرکز کنیم، بهتر است کمی به این مسئله فکر کنیم که چرا ما ثروت و نعمت کافی در زندگی نداریم. داشتن يك الگوی مناسب، محدودیت‌ها و موانع موجود بر سر راه موفقیت را کاهش می‌دهد. وقتی که از نظر فکری در وضعیت بهتری به سر ببرید، و از تنش‌ها، نگرانی‌ها و عصبانیت به دور باشید، آسان‌تر می‌توانید در زندگی پیشرفت کنید. اولین قدم برای کمک به يك شخص، این است که ماهیت مشکلاتش را برایش کشف کنید. برای مثال، ممکن است يك نفر پدر و مادری داشته باشد که عمری در فقر و ناچیزی دست و پا زده‌اند؛ بنابراین این فرد در ضمیر ناهوشیار خود این باور را دارد که مجبور است همیشه درگیر مشکلات مالی باشد، چرا که والدین او هم دچار چنین وضعیتی بوده‌اند؛ و یا والدینش دائم به او تلقین کنند که او قادر به ساختن يك زندگی راحت برای خودش نیست.

این مسئله، عموماً در کودکان به چشم می‌خورد. آنها در سال‌های اولیه زندگی‌شان، فقر و بی‌پولی در ذهنش‌شان نقش بسته است. این نوع باورهای محدود در «ان. ال. پی»، «مهر زدن» نامیده می‌شود، همین مهر و نقش در اذهان کودکان باعث می‌شود که چه‌بسا تا آخر عمرشان به فقر و بی‌پولی خود ایمان داشته باشند. بنابراین شناخت باورهای محدود و مقید، نخستین گام اساسی است.

زمانی که به نقش‌ها و باورهای ضمیر ناهوشیارتان پی بردید، می‌توانید از روش‌های مختلف «ان. ال. پی» برای از بین بردن موانع استفاده کنید، و به خود این اجازه را بدهید که از امکانات و فرصت‌های دستیابی به ثروت و نعمات زندگی برخوردار شوید.

چه باید کرد؟

پیش از هر چیز، بهدقت درباره خواسته‌ها و آرزوهای خود و راه‌های رسیدن به آنها بیندیشید. از خود بپرسید: «چگونه می‌توانم موفق شوم؟»

حال، کار متفاوتی انجام دهید. به چیزهایی که در زندگی ندارید فکر کنید. سپس از خود بپرسید که چرا این چیزها را ندارید و چطور می‌توانید آنها را به دست بیاورید. حتی با یادآوری یکی از آرزوها و خواسته‌های تان احساس خوبی به شما دست می‌دهد. این احساس، از آنجا ناشی می‌شود که در این حالت، تمام چارچوب‌های ضمیر هوشیار و ناهوشیار شما که در خصوص ثروت و کامیابی هستند، گسترش پیدا می‌کنند. شاید این مسئله عجیب به نظر برسد که چطور يك نفر می‌تواند، به يك باره باورها و رفتار خود را درباره این امکانات تغییر دهد؟ اغلب اوقات، مردم به دنبال نتایج آنی و فوری هستند. این تغییرات شاید در ابتدا ناچیز باشند، اما در ادامه مردم می‌آموزند که به روش جدیدی فکر کنند و در این حالت درهای گشوده زیادی جلوی خود مشاهده می‌کنند. برای روشن شدن مطلب بالا مثالی می‌زنیم؛ سال‌ها پیش تعدادی ویتنامی به ایالات متحده مهاجرت کردند. بیشتر مردم آمریکا از اینکه دولت، امکانات و خدماتی در اختیار این افراد مهاجر قرار می‌داد، ناراضی بودند. اما نکته قابل توجه این بود که بیشتر ویتنامی‌هایی که وارد دنیای تجارت می‌شدند، به موفقیت‌های چشمگیری دست می‌یافتند، چرا؟

شاید دلیل مشخص آن، این باشد که مردم ویتنام از کشوری می‌آمدند که در صورت اشتباه کردن، فرصت بسیار کمی برای جبران آن داشتند. آنها به کشور ایالات متحده آمدند، کشوری که در آن، بدترین حالت ممکن این بود که کسی آنها را پای تلفن بخواند و یا آنها را به خاطر پرداخت نکردن يك صورت حساب شماتت کند. و بالاخره اینکه ویتنامی‌ها پس از مهاجرت به آمریکا، به صورت دو یا سه خانواده در زیر يك سقف با هم زندگی کردند و با انجام مشاغل دشوار و کم‌درآمد، پول‌های شان را روی هم گذاشتند و در مدت کمی، با این پول‌ها تجارتی را به راه انداختند و تمام اعضای خانواده‌ها در کنار هم این تجارت را رونق بخشیدند. و در نتیجه نیازی به استخدام نیروی کار نداشتند. به این ترتیب پس از گذشت مدتی با سود حاصل از تجارت، ملکی را خریداری کردند و در ادامه همین‌طور به خرید املاک بیشتری پرداختند.

برای این ویتنامی‌ها، موفقیت، اثبات و تأکید بر امکانات موجود بود؛ چرا که برای آنها هر چیزی امکان داشت. آنها برای دستیابی به اهداف بلندمدت‌شان رنج و سختی کوتاه‌مدت را به جان می‌خریدند. پس خواستن توانستن است. اگر شما از نقطه‌ای از جهان آمده باشید که مرگ هر لحظه در انتظار شما بوده، بجای عصبانیت و ناراحتی از ترك وطن، به خاطر زنده بودن بسیار سپاسگزار و خوشحال باشید، و بجای ترش‌رویی و شکایت کردن، برای برطرف کردن مشکلات و موانعی که بر سر راه زندگی‌تان قرار دارد، این سؤال را از خود بپرسید: «آیا موفقیت امکان دارد؟»

صبر يك موهبت است،
برای بیشتر آلمانی‌ها، پس انداز کردن پول برای خرید اجناس بزرگ و گران‌قیمت و پرداخت نقدی اجناس، کاری مرسوم

است. در کشور آلمان تنها بدهی‌ای که مردم دارند، پول رهن منزل و یا بدهی اتومبیل‌شان است. آنها پس از خرید کالای مورد نظر خود، بلافاصله برای خرید کالای بعدی‌شان شروع به پس‌انداز می‌کنند. آنها حتی لحظه‌ای از کنار گذاشتن پول‌شان برای خرید کالای مورد نظر خود تأسف نمی‌خورند؛ بنابراین بجای آنکه انرژی خود را صرف این بکنند که چگونه به هدف خود برسند، با صبر و تأمل به انتظار رسیدن به هدف‌شان می‌نشینند. توانایی به تأخیر انداختن لذت و خشنودی، موضوع کتاب دکتر «دانیل گل‌من» با عنوان «بینش احساسی» است. نویسنده در این کتاب، نتیجه می‌گیرد: کسانی می‌توانند برای رسیدن به خواسته‌های خود صبر و تحمل کنند، به مرز موفقیت نزدیک‌ترند.

بی‌نیازی
اغلب مردم، نگران میزان درآمد خود هستند. خواه یک نفر سالانه یک میلیون دلار درآمد داشته باشد، خواه پانزده هزار دلار؛ در هر دو حالت میل به کسب درآمد بیشتر در او وجود دارد و مردم هیچ‌گاه از میزان درآمد خود راضی نیستند. در زمان حکومت نازی، افراد ثروتمند بی‌شماری در کشور آلمان بودند که پس از مصادره اموال‌شان به اردوگاه‌های کار اجباری فرستاده می‌شدند. «ویکتور فرانکل» و «آن فرانکل»، در حالی که در بدترین شرایط زندگی و در فقر دست و پا می‌زدند، هنوز یک زندگی غنی و پر نعمتی را داشتند. ویکتور فرانکل، در کتاب خود تحت عنوان «انسان در جست‌وجوی معنا» معتقد است که تنها یک چیز را نمی‌توان از انسان به زور گرفت، و آن نگرش و بینش او به زندگی است. او می‌گوید: «ما که در اردوگاه کار اجباری زندگی کرده‌ایم، می‌توانیم مردمی را به خاطر بیاوریم که به کلبه‌های دیگران می‌رفتند و به آنها دل‌داری می‌دادند و آخرین تکه نان‌شان را به آنها می‌بخشیدند. اگر چه تعداد آنها انگشت‌شمار بود، اما برای اثبات این مسئله کافی است که همه چیز را می‌توان از یک انسان گرفت، مگر یک چیز و آن هم آخرین آزادی انسان در انتخاب رفتار خویش در هر شرایطی است.»

فرانکل به‌عنوان روان‌شناس، نگرش خلاق را پذیرفت که به او کمک کرد تا از شرایط سخت زندگی در یک اردوگاه کار اجباری زنده بیرون بیاید.

آیا پول معیار ارزش انسان است؟
همان‌طور که در بالا به آن اشاره کردیم، ویکتور فرانکل در اردوگاه، تمام دارایی خود حتی کفش‌هایش را از دست داد و تنها چیزی که برای او باقی ماند، توانایی باور خویش و پذیرفتن این مسئله بود که او هنوز انسان خوبی است، با وجود آنکه همه چیز را از او گرفته بودند.
این دیدگاه، از آن جهت ارزشمند است که ثابت می‌کند داشتن پول و ثروت در مدت زمان طولانی نمی‌تواند ملاکی برای ارزش دادن به خود باشد پول، مشخص نمی‌کند که شما چه کسی هستید، بلکه تنها یک منبع است، آنچه مهم است، داشتن اعتماد به نفس بالاست. پول صرفاً یک عامل بیرونی است. زمانی که مردم نسبت به خود احساس بهتری پیدا کنند، از شکست کمتر هراس دارند. امروزه میزان بهادادن به خود با خرج کردن پول سنجیده می‌شود؛ یعنی هر چه پول بیشتری برای خود خرج کنی، برای خود ارزش بیشتری قائل هستی. حال به مثالی اشاره می‌کنیم؛ زنی را در نظر

بگیرید که ۱۷ میلیون دلار از والدینش به او ارث رسیده است. او در سال حداقل ۸۰۰،۰۰۰ دلار برای خرید وسایل مورد علاقه خود خرج می‌کند؛ مثلاً در یک خرید از فروشگاه محل زندگیش ۱۸۰،۰۰۰ دلار را خرج خرید لباس و کفش می‌کند و اما علت همه این ولخرجی‌ها به‌خاطر چشم و هم‌چشمی با خواهرش است. خواهر این زن هم که همان مبلغ را به ارث برده است، همین ولخرجی‌ها را می‌کند. اما او به پول به‌عنوان یک جنبه از هویت خود نگاه نمی‌کند و بسیار خرج کردن را نشانه ارزش نمی‌داند. این زن بعد از ازدواج به کمک همسرش، به تجارت موفقیت‌آمیزی دست زد؛ به طوری که در طول چند سال، سود حاصل از تجارت چندین برابر سرمایه اولیه‌اش بود. اما خواهری که پول را وسیله‌ای برای ارزش دادن به خود می‌دید، خیلی زود تمام پول‌هایش را از دست داد و ورشکست شد. بنابراین، کسانی که هویت و ارزش خود را بر پایه عوامل بیرونی قرار نمی‌دهند، خیلی زود خسته و درمانده می‌شوند. زمانی که شخص از مقایسه کردن و قضاوت درباره خود و دیگران دست برمی‌دارد، کم‌کم متوجه تغییرات شگرفی در زندگیش می‌شود؛ چرا که زندگی را از دریچه چشمان خود می‌بیند، و دیگران فرصت شناخت خویش را از او نمی‌گیرند. این شخص، بجای دیدن نکات منفی و نداشته‌های خود، متوجه توانایی‌ها و امتیازات خود می‌شود و سعی می‌کند، جنبه‌های مثبت وجودش را تقویت و جنبه‌های منفی را از بین ببرد.

پس با درک و شناخت بهتر خود، می‌توانیم به سرچشمه خوشبختی که در وجودمان جریان دارد، دست پیدا کنیم. این شناخت، ما را در درک جهان خارج کمک می‌کند و در نتیجه موانع و مشکلات موجود بر سر راهمان را راحت‌تر برطرف می‌کنیم و به آنچه در زندگی آرزویش را داریم، از جمله برخورداری از یک زندگی پر از رفاه و آسایش دست پیدا خواهیم کرد.

۹-۱۰ اصل مدیریتی برای کسب ثروت

ثروتمندان پولشان را به نحو متفاوتی نسبت به دیگران مدیریت می‌کنند. آنها تصمیم‌های متفاوتی می‌گیرند و نظر کاملاً متفاوتی نسبت به دیگران در مورد پول دارند. اما حتی اگر ثروتمند هم نباشید، می‌توانید پولتان را به روش آنها مدیریت کنید. ۱۰ روش کاربردی وجود دارد که ثروتمندان پولشان را متفاوت از هر کس دیگر مدیریت می‌کنند.

۱. ثروتمندان لذتها را به تاخیر می‌اندازند

انسانها در مواجهه با لذتهای زندگی رفتارهای عجیب و متفاوتی دارند. ما همه عاشق این لذتها هستیم. این رفتار از گذشته‌های دور در ما بوجود آمده است. وقتیکه برای ثروتمند شدن تلاش می‌کنید، میل به لذتهای فوری نه تنها هیچ کمکی به شما در این جهت نمی‌کند بلکه به شما صدمه می‌زند. بهتر است حد تعادل را نگه دارید و تصمیماتی که در این رابطه می‌گیرید و باعث افزایش بیش از اندازه هزینه‌های جاری شما می‌شود را متوقف کنید و به ثروت آینده خود بیاندیشید.

۲. ثروتمندان تفاوت بین خواسته‌ها و نیازها را می‌دانند

شاید بگویید، "ما به يك خانه بزرگتر نیاز داریم." خواسته‌ها و نیازها باعث سردرگمی شما نشود. يك اشتباه رایج در بین مردم فقیر این است که خواسته‌ها را بعنوان نیاز برای خودشان توجیه می‌کنند. آنگاه يك تصمیم ضعیف مالی می‌گیرند و حتی احساس بهتری نیز پیدا می‌کنند. ثروتمندان تفاوت بین چیزی که می‌خواهید و چیزی که نیاز دارید را بخوبی می‌دانند. پس این تفاوت را بدرستی تشخیص دهید و خودتان را گول نزنید.

۳. ثروتمندان اتوماتیک سرمایه‌گذاری می‌کنند

روشهای مختلفی برای اتوماتیک کردن سرمایه‌گذاری وجود دارد، مثل کسر اتوماتیک بخشی از حقوق و سرمایه‌گذاری در صندوق بازنشستگی، که روش خوبیست، اما طرز فکر سرمایه‌گذاری داشتن مهم‌تر است. اتوماتیک باشد یا نباشد، ثروتمندان عمیقاً به این موضوع باور دارند که باید عادتاً این کار را انجام دهند مثل مسواک زدن هر روز صبح. نپرسید چه مبلغی سرمایه‌گذاری می‌کنند، آنها می‌دانند که چه مبلغی باید سرمایه‌گذاری کنند چون هدفشان از قبل تعیین شده است و می‌دانند چه مبلغی برای سرمایه‌گذاری نیاز دارند تا به هدفشان برسند.

روی شپرد، میلیونر و مشاور مالی می‌گوید، "۱۵٪ از کل درآمدها را برای آینده‌تان پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید." عمل کردن به این اصل برای شروع خیلی خوب است.

۴. ثروتمندان مفهوم بدهی را می‌دانند

"قسط ماهانه‌اش چقدر است؟" این سوالیست که مردم فقیر هنگام خریدن يك خودرو می‌پرسند. سوال اشتباهی است. سوال بهتر این است، "این خودرو واقعاً چقدر برام هزینه‌داره؟" وقتی که قسط ماهانه را در تعداد ماهها ضرب می‌کنید، رقم شوک‌آوری بدست می‌دهد که بیشتر از ارزش خودرو است و تازه هنوز استهلاک، مالیات و هزینه‌های دیگر را لحاظ نکردید. این رقمیست که باید با آن کنار بیایید. ولی بهتر نیست با ماشین قدیمی خود کنار بیایید!

۵. ثروتمندان با يك هدف کارشان را شروع می‌کنند

بدانید که چه می‌خواهید و چه کاری برای رسیدن به آن باید انجام دهید. اگر ندانید دنبال چه چیزی هستید، به چیزهایی دست می‌یابید که نتیجه مجموعه‌ای از تصمیمات اتخاذ شده برای برخورداری از لذت‌های زودگذر زندگی است که در نهایت به هزینه‌های سنگین و فقر مالی منتهی می‌شود. تصمیم بگیرید که چگونه می‌خواهید زندگی کنید، سپس برآورد کنید چقدر برای شما هزینه در پی دارد و کارهایی بکنید که دقیقاً لازمه رسیدن به نقطه تعیین شده مورد نظرتان است.

جان سایمون، ۲۸ ساله و میلیونر در کار املاک و مستغلات، می‌گوید، "در بازنشستگی می‌خواهید چه جور زندگی داشته باشید، مبلغ لازمه را برآورد کنید، سپس با یک استراتژی مشخص برای رسیدن به آن مبلغ کار کنید".

۶. ثروتمندان در سطح متوسطی نسبت به درآمدشان زندگی می‌کنند

موضوع مهمی در رابطه با سرمایه‌گذاری اتوماتیک (اصل شماره ۳) این است که باعث می‌شود ثروتمندان پایین‌تر از سطح متوسط خودشان هزینه کنند. اگر سرمایه‌گذاری را هر چه زودتر و بیشتر از مقدار لازم برای رسیدن به هدف‌تان شروع کنید، می‌توانید از باقیمانده برای مخارج روزانه استفاده کنید. مهم این است که با در اولویت قرار دادن پس‌انداز، نمی‌توانید بیشتر از مقداری که باقی می‌ماند هزینه کنید و در نتیجه کمتر از درآمدتان هزینه می‌کنید. تاکید دوباره: کمتر از درآمدتان خرج کنید.

۷. ثروتمندان فداکاریهای کوتاه مدت دارند

بزرگ‌تر از آنچه اکنون در فکرتان است فکر کنید. فکر کنید تصمیمات کنونی شما چه تاثیری در آینده شما خواهد داشت. کل داستان ثروتمند شدن این است که بیشتر از چیزی که می‌خواهید داشته باشید. اما گاهی اوقات لازم است خواسته کنونی را فدای چیز بیشتر، بزرگ‌تر و بهتری در آینده بکنید. پس بزرگ‌تر از چیزی که اکنون می‌خواهید فکر کنید.

۸. ثروتمندان کمک می‌گیرند

تخصص خودتان را دنبال کنید و مدیریت مالی را به مشاوران و حرفه‌ایها بسپارید. به ارزشی که سرمایه‌گذاری شما در این دنیا ایجاد می‌کند تمرکز کنید. با اینحال در مورد مدیریت پول کاملاً بی‌اطلاع نباشید. حداقل مفاهیم پایه‌ای علم اقتصاد را بلد باشید تا سخنان مشاور مالی را بفهمید. این اطلاعات به آسانی بدست می‌آید. ثروتمندان در این رابطه کتابهای فراوانی نگاشته‌اند.

کارآفرین میلیونر، ولادیمیر جندلمن می‌گوید، "من چگونگی رشد و توسعه کسب‌وکارها را بلد هستم، اما مدیریت مالی خودم را به مشاورین مالی حرفه‌ای می‌سپارم".

۹. ثروتمندان حساب می‌کنند

در مورد هندسه و مثلثات صحبت نمی‌کنم؛ فقط حساب جمع و تفریق و ضرب و تقسیم ساده در حد ابتدایی. ثروتمندان هنگام تصمیم‌گیری اعداد را بررسی می‌کنند. برای مثال، افراد معمولی اعتقاد دارند وقتیکه خودرویشان زود به زود خراب می‌شود، بهتر است خودروی جدیدی بخرند تا پول زیادی خرج نگهداری و تعمیر آن نکنند. این موضوع الزاماً درست نیست. شما با صرف هزینه بالایی می‌توانید خودرویتان را تعمیر اساسی کنید و هنوز نسبت به خودروی جدید به صرفه‌تر باشد. به همه مخارج خرید یک خودروی جدید فکر کنید و حساب کنید.

۱۰. ثروتمندان از فرصتها استفاده می‌کنند

وقتیکه فرصت مناسبی برای سرمایه‌گذاری دست می‌دهد استفاده کنید. با شناسایی بازاری که سوددهی مناسبی دارد و استفاده از اصل ۹ یعنی حساب کردن سعی کنید سود و زیان احتمالی را حساب کرده و با در نظر گرفتن ریسک و ارزش وارد آن بازار شوید. فرصتها کم است پس مترصد و آماده باشید و به موقع اقدام کنید.

مدیریت پول به روش ثروتمندان قابل آموختن است و اصلاً هم سخت نیست. اگر می‌خواهید ثروتمند شوید، پولتان را با استفاده از این ۱۰ اصل مدیریت کنید. شاید گاهی اوقات مجبور شوید چیزهای کوچکی را در کوتاه مدت قربانی کنید، اطلاعات جدید را بیاموزید و سخت کار کنید تا برای سرمایه‌گذاری پول پس‌انداز کنید. نتیجه کار شما بسیار مسرتبخش است و می‌توانید کارهای بزرگی در این دنیا انجام دهید و به رضایت باطنی دست یابید، که خواسته واقعی هر کسی در این دنیا است.

اگر نمی‌توانید همه این ۱۰ اصل را بکار ببرید، فقط این نکته کلیدی را بخاطر بسپارید: کمتر از درآمدتان خرج کنید.

منبع:

۱- <https://www.bartarinha.ir/fa/news/۳۱۸۴۰/%D%۰۸۵%۰۹D%۰۸۷%۰۹D%۰۸۶%۰۹D%۰۸AF%D%۰۸B۳->

%D%۰۸AC%D%۰۸۷%۰۹D%۰۸A%۰۷D%۰۸۶%۰۹DA%AF%DB۸%۰C%D%۰۸B%۰۱DB۸%۰C-%D%۰۸AF%D%۰۸B۱-

%D%۰۸A%۰۷DB۸%۰C%D%۰۸۶%۰۹-%DA%A%۰۹D%۰۸B%۰۴D%۰۸۸%۰۹D%۰۸B۱-%D%۰۸B%۰۷D%۰۸۴%۰۹D%۰۸A۷-

%D%0^B%0\DB^0%C%D%0^AE%D%0^AA%D%0^%0^D%0^AF-%DA%A%0^D%0^B%0^DB^0%C-
%D%0^AC%D%0^%0^D%0^B^-%D%0^%0^D%0^%0^DB^0%C-%DA%A%0^D%0^%0^D%0^AF

٢-<https://www.seminarema.com/wealth/\006-ali-asghar-jahangiri-doctor-ideas-to-get-rich.html>